UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

O INTERCÂMBIO COMPENSADO: UM ESTUDO DE CASO
BRASILEIRO E LATINO-AMERICANO PARA APLICAR NO
EQUADOR

Luis Patricio Estrada Heredia

Orientador: Prof. Dr. Celso Cláudio de Hildebrand e Grisi

São Paulo

2018

Prof. Dr. Marco Antonio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischmann
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Roberto Sbragia
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Júnior
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

LUIS PATRICIO ESTRADA HEREDIA

**O INTERCÂMBIO COMPENSADO: UM ESTUDO DE CASO
BRASILEIRO E LATINO-AMERICANO PARA APLICAR NO
EQUADOR.**

Tese de Doutorado apresentada ao
Departamento de Administração da
Faculdade de Economia, Administração
e Contabilidade da Universidade de São
Paulo como requisito para a obtenção do
Título de Doutor em Ciências.

Orientador: **Prof. Dr. Celso Cláudio de Hildebrand e Grisi**

Versão Original
São Paulo

2018

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada por Rafael Mielli Rodrigues – CRB-8/7286
Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Heredia, Luis Patricio Estrada

O intercâmbio compensado: um estudo de caso brasileiro e latino-americano para aplicar no Equador / Luis Patricio Estrada Heredia. -- São Paulo, 2018.

196 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2018.

Orientador: Celso Claudio de Hildebrand e Grisi.

1. Intercâmbio comercial 2. Acordos comerciais – Brasil - Equador
I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 382.9

AGRADECIMENTOS

A DEUS!!! Pela sua proteção, amor e carinho e me dar oportunidade de ser um melhor homem, um melhor profissional e uma melhor pessoa.

Ao meu Prof. Orientador Dr. Celso Cláudio de Hildebrand e Grisi. Pelo seu apoio, sua amizade, sua visão e experiência no mundo do marketing e marketing internacional.

À minha amiga Maria Lúcia Massola, pelo seu carinho e constante apoio.

Ao Economista Casemiro Bruno Taleikis por seu constante apoio, amizade e por todas suas manifestações de carinho a mim dedicados.

A minha família toda gratidão por estar comigo nos momentos difíceis para conseguir meu objetivo do doutorado.

Aos queridos amigos: Ricardo Caruso, Luciano Ferreira Da Silva. Christian Mendieta, Lucio Arévalo por sua constante ajuda na minha tese.

A Eloisa Alessio por sua ajuda e colaboração em todos os momentos.

Ao Prof. Dr. Fábio Lotti Oliva pelas suas dicas, conselhos e ensinamentos na revisão da minha tese.

Ao Prof. Dr. Francisco Serralvo pelas suas dicas e seu apoio.

Aos inúmeros amigos: Josy Monteiro de Aduaneiras, Nascimento Monteiro, Nanci Garcia, à Marcia Nascimento, Dra. Rosane Hann, Anete Cidade, Loredani Bonadiman e Mariana Gontillo. Meus agradecimentos pela colaboração em todos os momentos de minha vida acadêmica.

A todos meus professores da Faculdade de Administração, Economia e Contabilidade FEA-USP à CAPES minha gratidão.

O agradecimento é o lubrificante da vida!!

RESUMO

Esta tese versa sobre uma das formas mais engenhosas de comércio internacional, embora seja egressa de antigas práticas do comércio em todo o mundo. Trata-se do intercâmbio compensado, um sistema muito utilizado, no século passado, nos países Cortina de Ferro, e que mais recentemente renasce nos países do Terceiro Mundo, onde socorrem países com escassez de divisas, substituindo moedas por *countertrade*. O objetivo principal desse trabalho é o de verificar as possibilidades da aplicação desse sistema de trocas compensadas no mercado da América Latina, como ênfase no mercado brasileiro e equatoriano.

O levantamento bibliográfico apontou a existência de formas mais recentes de utilização de operações desse tipo no sofisticado mundo do comércio exterior atual. Os conceitos e as formas do intercâmbio compensado evoluíram fortemente nesses últimos anos e requereu o estudo de operações cometidas em várias partes do mundo, envolvendo desde empresas estatais a empresas de variados portes, inclusive de grandes multinacionais com operação ao redor de todo o mundo. Parece não haver impedimentos de qualquer natureza para países ou empresas privadas e públicas.

Esse levantamento motivou o autor a desenvolver pesquisa qualitativa em amostra intencional, para conhecer o uso real e concreto dessas operações no Brasil e no Equador, com o objetivo de identificar barreiras e outras dificuldades à adoção dessas operações. O Brasil foi escolhido por apresentar uma economia multisetorial capaz de produzir uma oferta diversificada para os países Latino-Americanos e, de outro, o Equador país que necessita de altos volumes de importações, nos próximos anos, para conseguir imputar maior dinamismo a sua vida econômica.

Foram realizadas 55 entrevistas com empresários brasileiros, localizados no Estado de São Paulo e o Brasil e 155 com empresários equatorianos, todos envolvidos com comércio internacional, sejam eles, industriais ou comerciantes.

A análise dos resultados apontou para um desconhecimento quase completo desse sistema de trocas nos dois países, evidenciando ser esse o maior problema para a adoção das trocas compensadas.

Por outro lado, as informações apresentadas sobre esse tema evidenciaram um entusiasmo inicial pelas perspectivas que oferecem para novos negócios com países da região, e revelam um interesse forte dos empresários em conhecer os procedimentos para realização dessas operações.

Parece muito pertinente, portanto, que os dois governos locais precisem levar ao empresariado informações e disponibilizassem alguma forma de apoio a esse sistema de comércio que dispensa o uso de divisas, sejam elas quais forem.

Palavras-Chave: Intercâmbio Compensado, Acordos de Compensação Comercial, Industrial e Tecnológica. Contrato internacional. Desenvolvimento so-cioeconômico. Política de inovação.

ABSTRACT

This doctoral thesis deals with one of the most recent forms of international trade, although it comes from the oldest commercial philosophy. It is the compensated exchange, a system well-known in the Iron Curtain countries, but lately in the countries of the Third World where they are replacing the money by the countertrade. Its main objective was to verify if it is possible to be applied in the Brazilian market, in the Ecuadorian market and in general in the Latin American market.

As a first step, a bibliographical survey was made looking to understand, from its origin, the concepts of the new forms of exchange offset to its application from the experiences of multinational companies and countries that have used this new form of foreign trade. What was sought was to prove its effectiveness, the next step was to develop a quantitative research that takes us to the real, practical and concrete thinking about the use of the countertrade.

Based on a questionnaire designed for this purpose, a pilot was carried out together with a population of 150 foreign trade entrepreneurs, traders and industrial entrepreneurs from Ecuador. As well as qualitative research with a population of 50 foreign trade entrepreneurs, traders and industrial entrepreneurs from Brazil, mostly from the State of São Paulo.

After analyzing the results, we have been able to understand two important things. The first: that most entrepreneurs do not know the countertrade, therefore, it is important to start both in Brazil and Ecuador begin to disseminate this new form of international trade. And the second: surprisingly, the entrepreneurs who knew how the countertrade operates were very open to this new form of commerce.

Keywords: Countertrade, Commercial, Industrial and Technological Compensation Agreements, International Contract, Socioeconomic Development, Innovation Policy.

Súmario

INTRODUÇÃO	19
1.1 Motivações Pessoais e Justificativa para o Estudo.	20
1.1.1 Motivações pessoais	21
1.2 O Estudo	23
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	25
2.1 Introdução ao Intercâmbio Compensado (Countertrade)	25
2.2. Definições de Countertrade	25
2.2.1. Erros de julgamento	29
2.3 História do Countertrade	33
2.3.1. As variáveis na prática do intercâmbio compensado “Countertrade”	37
2.4. Aspectos positivos do Countertrade	38
2.4.1. Excelente mecanismo para entrar em novos mercados	39
2.4.2. Estabilidade para as vendas a longo prazo	39
2.4.3. Obter recursos e matérias-primas	40
2.4.4. Usar as capacidades de distribuição	40
2.4.5. Realizar transações na escassez de moeda	40
2.4.6. Assumir alguns compromissos pelo exportador	41
2.4.7. Estratégias que devem seguir as empresas ao usar o countertrade	42
2.4.8. O comercio de compensação como estratégica comercial	45
2.5 Níveis de reciprocidade e categorias de Intercâmbio Compensado	47
2.5.1 Níveis de reciprocidade do Countertrade	48
2.5.2 As Categorias de Intercâmbio Compensado	50
2.5.3 Transações de Compensação Comercial	50
2.5.3.1. Compensação	51
2.5.3.1.1. A Importância da compensação	52
2.5.3.1.2. Características da compensação	53
2.5.4. Formas básicas desta modalidade de comércio recíproco	54
2.5.4.1. Compensação Total	54
2.5.4.2. Compensação Parcial	55
2.5.5. Contracompra (Counterpurchase)	56

2.5.5.1. Conceito	56
2.5.5.2. Principais características dos acordos counterpurchase	59
2.6. Troca (Barter)	61
2.7. Transações de Compensação Industrial	64
2.7.1. Buy-Back (Recompra)	64
2.7.2. Os Acordos Offset	65
2.7.3. Offset Direto	69
2.7.3.1. Coprodução	69
2.7.3.2. Produção com licenciamento	70
2.7.3.3. Produção por subcontrato	70
2.7.3.4. Transferência de tecnologia	70
2.7.4. Offset Indireto	70
2.7.4.1. Características e benefícios dos acordos offset	71
2.7.4.2. Os benefícios dos acordos offset	72
2.8. Outras formas de compensação comercial	72
2.8.1. Operações de Switch	73
2.8.2. Os acordos de Clearing	73
3. OBJETIVOS E IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	75
3.1 Objetivo Geral	75
3.2 Objetivos Específicos	75
3.3 Importância do Estudo	75
3.4 Razões pelas quais as nações promovem o countertrade	77
3.5 Razões pelas quais países industrializados aceitam o countertrade	78
3.6. Participantes do mercado countertrade	80
3.6.1. Os atores principais	80
3.6.2. Estratégias organizacionais de empresas multinacionais	80
3.6.3. Políticas e estratégias das corporações multinacionais	81
3.6.4 Política compensatória de desempenho singular	81
3.6.5. Política compensatória de prestações recíprocas	82
4. METODOLOGIA DA PESQUISA	89
4.1 Introdução	89
4.2 Justificativa do uso da Survey pela Internet	89
4.3 A Amostra e o instrumento de Coleta de Dados	90

4.4 O desenvolvimento do Questionário	92
5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE QUALITATIVA DOS RESULTADOS	101
6. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	175
6.1 Conclusões	175
6.2 Recomendações	178
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	181
8. APÊNDICES	185
8.1 Apêndice 1 – O Questionário	185

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Níveis de reciprocidade do Countertrade

Figura 2 - Categorias de Intercâmbio Compensado

Figura 3 - Principais formas de Compensação Comercial

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Gráfico 2 - Uso da Compensação

Gráfico 3 - A Contracompra

Gráfico 4 - Recompra (Buy-Back)

Gráfico 5 - A Troca (Barter)

Gráfico 6 - O Acordo Offset

Gráfico 7 - Proposta para exportação usando Countertrade

Gráfico 8 - Para avaliar de 0 a 10, onde 0 é nada interessante e 10 muito interessante.

Gráfico 9 - Declarações sobre intercâmbio compensado (Countertrade)

Gráfico 10- Countertrade questão desconhecida pelo setor empresarial

Gráfico 11 - Compensação, pagos em dinheiro e em produtos.

Gráfico 12 - Offset uma forma de desenvolvimento industrial

Gráfico 13 - Desconhecimento dos empresários

Gráfico 14 - A falta de uma Lei sobre Countertrade

Gráfico 15 - Atraso para formalizar acordos

Gráfico 16 - Envolvimento do governo

Gráfico 17 - Aumento dos custos de comércio

Gráfico 18 - A falta de transparência do mercado

Gráfico 19 - Longa duração

Gráfico 20 - Posição balança comercial

Gráfico 21 - Ferramenta para poupar divisas

Gráfico 22 - Transferência de tecnologia

Gráfico 23 - Entrada em mercados protegidos

Gráfico 24 - Entrar em novos mercados

Gráfico 25 - Fortalece os laços políticos

Gráfico 26 - Promoção de exportações

Gráfico 27 - O que produto exportaria?

Gráfico 28 - Sexo

Gráfico 29 - Idade

Gráfico 30 - Nível de estudos

Gráfico 31 - Cargo na empresa

Gráfico 32 - Localização da empresa

Gráfico 33 - Setor da indústria ou comércio da empresa

Gráfico 34 - Tempo da empresa no comércio ou indústria

Gráfico 35 - Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Gráfico 36 - Uso da Compensação

Gráfico 37 - A Contracompra

Gráfico 38 - Recompra (Buy-Back)

Gráfico 39 - A troca (Barter)

Gráfico 40 - O Acordo Offset

Gráfico 41 - Exportação usando Countertrade

Gráfico 42 - Avaliação do Countertrade

Gráfico 43 - Declarações sobre Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Gráfico 44 - Countertrade questão desconhecida pelo setor empresarial

Gráfico 45 - Compensação, pagos parte em dinheiro e em produtos

Gráfico 46 - Offset uma forma de desenvolvimento industrial

Gráfico 47 - Desconhecimento dos empresários

Gráfico 48 - Falta de uma Lei sobre Countertrade

Gráfico 49 - Atraso para formalizar acordos

Gráfico 50 - Envolvimento do governo

Gráfico 51 - Aumento dos custos de comércio

Gráfico 52 - Falta de transparência do mercado

Gráfico 53 - Longa duração

Gráfico 54 - Posição da balança comercial

Gráfico 55 - Ferramenta para poupar divisas

Gráfico 56 - Transferência de tecnologia

Gráfico 57 - Entrada em mercados protegidos

Gráfico 58 - Entrar em novos mercados

Gráfico 59 - Laços políticos

Gráfico 60 - Promoção de exportações
Gráfico 61 - O que produto exportaria?
Gráfico 62 - Sexo
Gráfico 63 - Idade
Gráfico 64 - Nível de estudos
Gráfico 65 - Em que estado está localizada sua empresa?
Gráfico 66 - Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa?
Gráfico 67 - Tempo da empresa no comércio ou indústria
Gráfico 68. Conhecimento do Intercâmbio Compensado
Gráfico 69. Total Questionários Equador e Brasil
Gráfico 70. Total Porcentagem Equador e Brasil
Gráfico 71. Exportação usando o Countertrade Equador e Brasil
Gráfico 72. Total Brasil - Equador
Gráfico 73. Idade da População Equador e Brasil

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - As variáveis na prática do Countertrade
Quadro 2 - Aspectos positivos do Countertrade
Quadro 3 - Usos do comércio de Compensação
Quadro 4 - Níveis de reciprocidade do countertrade

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Intercâmbio Compensado (Countertrade)
Tabela 2. Uso da Compensação
Tabela 3. A Contracompra
Tabela 4. Recompra (Buy-Back)
Tabela 5. A Troca (Barter)
Tabela 6. O Acordo Offset
Tabela 7. Proposta para fazer uma exportação usando Countertrade
Tabela 8. Para avaliar de 0 a 10, onde 0 é nada interessante e 10 muito interessante
Tabela 9. Declarações sobre intercâmbio compensado (Countertrade)
Tabela 10. Countertrade questão desconhecida pelo setor empresarial

Tabela 11. Compensação, pagos parte em dinheiro e em produtos

Tabela 12. Offset uma forma de desenvolvimento industrial

Tabela 13. Desconhecimento dos empresários

Tabela 14. A falta de uma Lei sobre Countertrade

Tabela 15. Atraso para formalizar acordos

Tabela 16. Envolvimento do governo

Tabela 17. Aumento dos custos de comércio

Tabela 18. A falta de transparência do mercado

Tabela 19. Longa duração

Tabela 20. Posição balança comercial

Tabela 21. Ferramenta para poupar divisas

Tabela 22. Transferência de tecnologia

Tabela 23. Entrada em mercados protegidos

Tabela 24. Entrar em novos mercados

Tabela 25. Fortalece os laços políticos

Tabela 26. Promoção de exportações

Tabela 27. O que produto exportaria?

Tabela 28. Sexo

Tabela 29. Idade

Tabela 30. Nível de estudos

Tabela 31. Cargo na empresa

Tabela 32. Localização da empresa

Tabela 33. Setor da indústria ou comércio da empresa

Tabela 34. Tempo da empresa no comércio ou indústria

Tabela 35. Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Tabela 36. Uso da Compensação

Tabela 37. A Contracompra

Tabela 38. Recompra (Buy-Back)

Tabela 39. A Troca (Barter)

Tabela 40. O Acordo Offset

Tabela 41. Exportação usando Countertrade

Tabela 42. Avaliação do Countertrade

Tabela 43. Declarações sobre Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Tabela 44. Countertrade questão desconhecida pelo setor empresarial

Tabela 45. Compensação, pagos parte em dinheiro e em produtos.

Tabela 46. Offset uma forma de desenvolvimento industrial

Tabela 47. Desconhecimento dos empresários

Tabela 48. Falta de uma Lei sobre Countertrade

Tabela 49. Atraso para formalizar acordos

Tabela 50. Envolvimento do governo

Tabela 51. Aumento dos custos de comércio

Tabela 52. Falta de transparência do mercado

Tabela 53. Longa duração

Tabela 54. Posição da balança comercial

Tabela 55. Ferramenta para poupar divisas

Tabela 56. Transferência de tecnologia

Tabela 57. Entrada em mercados protegidos

Tabela 58. Entrar em novos mercados

Tabela 59. Laços políticos

Tabela 60. Promoção de exportações

Tabela 61. O que produto exportaria?

Tabela 62. Sexo

Tabela 63. Idade

Tabela 64. Nível de estudos

Tabela 65. Cargo que ocupa atualmente na sua empresa?

Tabela 66. Em que estado está localizada sua empresa?

Tabela 67. Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa?

Tabela 68. Tempo da empresa no comércio ou indústria

Tabela 69. Conhecimento do Intercâmbio Compensado

Tabela 70. Total Questionários Equador e Brasil

Tabela 71. Exportação usando o Countertrade Equador e Brasil

Tabela 72. Idade da População Equador e Brasil

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CEPAL: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe.

FAO: Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura.

OCDE: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC: Organização Mundial de Comércio

ONU: Organização das Nações Unidas

UNCTAD: Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

1. INTRODUÇÃO

A comercialização internacional é um tema estratégico e de grande transcendência para as empresas e organizações de hoje. A globalização, admitida como fato irreversível pelos empresários, passa a integrar a empresa no cenário do comércio exterior, incentivando-as à busca pelos mercados externos. A ninguém parece estranho a argumentação de que se os mercados internos se contraíram, tornando-os insuficientes para absorver a produção local das empresas, será necessário pensar seriamente nos clientes além das fronteiras nacionais. (ESTRADA e ESTRADA, 2013).

É quase consenso entre especialistas que a principal barreira para as exportações é a falta de competitividade (Estrada, 2015). Adicionalmente, o empresário ressenha-se de informações sobre as regras que envolvem as exportações e, no caso do presente trabalho constatou-se a falta generalizada de conhecimento sobre o comércio de compensação.

Para Piñeiro e Ras (1992), o comércio de compensação, pode ser definido de forma ampla, como uma forma de comércio exterior em que o exportador se compromete a aceitar como pagamento parcial ou total de suas exportações, a entrega de bens ou serviços do país importador. Ou seja, se um país importa bens e serviços de outro, por sua vez deve estar disposto a importar bens e serviços do primeiro, como condição de um determinado acordo entre as partes.

O Intercâmbio Compensado (Countertrade) é um tema criativo e ousado, perfeitamente conhecido pelos especialistas em comércio internacional e, ao mesmo tempo desconhecido por boa parte do empresariado e dos funcionários das empresas privadas. É o nome genérico usado para identificar um conjunto de operações e práticas de negócios, realizado entre duas entidades, cujo objetivo básico é a compensação dos valores das mercadorias e serviços trocados, sem interveniência de moedas ou apenas com interveniência parcial de moedas para completar de valores a serem pagos.

Quando nos referimos a Countertrade ou comércio compensatório, estamos nos remetendo ao conceito anterior e às estruturas operacionais desta forma de comércio que são conhecidas sobre diversos nomes:

- Intercâmbio Compensado
- Countertrade
- Comércio de Compensação.
- Comércio Recíproco.
- Comércio Compensatório.
- Comércio Compensado.
- Acordos de Compensação.
- Trocas Compensadas

1.1. Motivações Pessoais e Justificativa para o Estudo

Justificativas

O intercâmbio compensado é, inicialmente, uma forma de comércio internacional que permite aos países com escassez de divisas dar continuidade às operações de importações, pagando-as com outras mercadorias produzidas localmente e disponíveis para compensar os valores de suas importações. Permite ainda a esses países, utilizar excedentes de sua produção para entrega aos países credores, com o objetivo de reduzir seu endividamento externo. Do ponto de vista do país rico, o countertrade permite que as transações permaneçam ativas, e que suas exportações não sejam interrompidas, provocando redução do faturamento.

Por outro lado, a evolução da tecnologia já dispensa, em muitos países, a moeda física para pagamentos internos (dinheiro em efetivo). Nesse instante, os governos implementam sistemas de pagamento eletrônicos sem uso de moedas, efetuando essas transações de forma apenas escritural. No comércio internacional, a China tem aceito, em operações, de exportação, o bitcoin como moeda para pagamento.

As operações compensadas podem contribuir também para a ampliação do potencial exportador dos países que as utilizem. Recentemente, com o aprofundamento da crise de

consumo no Brasil, uma grande montadora de automóveis local, conhecendo a necessidade equatoriana de renovação de sua frota de veículos leves, manteve negociação com importadores do Equador, aceitando receber como pagamento, frutas produzidas naquele país pelos automóveis que lhes fossem enviados. Embora as negociações estivessem adiantadas, não foram concluídas em função da oposição feita pelos plantadores de frutas brasileiros. Houvesse possibilidade de colocar essas frutas em outro país a negociação poderia ser concluída, viabilizando a exportação brasileiras e a manutenção dos empregos locais.

Embora pouco conhecidas e pouco utilizadas, os países da América Latina, em especial do Brasil e do Equador, e suas empresas poderiam beneficiar-se de forma muito positiva com essa modalidade de comércio internacional, ampliando suas relações e contribuindo para o bem-estar de suas populações.

1.1.1. Motivações pessoais

Esses anos de estudo na Universidade de São Paulo me transformou em admirador de um país pelo qual sempre me senti atraído. O Brasil, mesmo depois de tantas dificuldades financeiras, apresenta uma relativa soberania industrial quando comparado aos países da América Latina. Na ABIMAQ, Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos ostenta a crença de que **"Não há um país mais soberano do que aquele que produz suas próprias máquinas"**. Afinal, segundo essa instituição, o Brasil está situado entre 10 maiores produtores mundiais de máquinas. A diversidade do parque industrial de máquinas brasileiras é muito grande, as indústrias sócias da ABIMAQ juntas fabricam mais de 4.500 tipos de máquinas e equipamentos completos e mais de 300 mil tipos de produtos. A ABIMAQ atualmente representa cerca de 7800 empresas dos mais diversos segmentos de bens de capital mecânicos e está dividida em 28 setores produtivos, por especialidades: máquinas agrícolas, máquinas agrícolas e implementos, máquinas e ferramentas, bombas e bombas de motor, máquinas completas para indústria de petróleo, para pesca, aquicultura, máquinas de plástico, máquinas têxteis, máquinas de embalagem, indústrias de conservas e seguras, etc. A indústria é líder no mundo na fabricação de plantas industriais de açúcar e etanol, sendo que um dos seus parceiros vende para mais de 60 países no mundo. Dizem que somos latinos e, portanto, somos criativos e que a

criatividade nos permite fabricar máquinas de acordo com as necessidades e os gostos do cliente de todo o planeta.

Minha primeira grande motivação pessoal era conhecer esses fatos e verificar a possibilidade de vê-los aplicados a meu país. O conceito de soberania industrial levado ao Equador levará sua população a uma vida melhor. Os produtos agrícolas se deterioram porque o empresário equatoriano não conhece as tecnologias de preservação, muitas frutas se perdem porque as técnicas de industrialização e liofilização não são conhecidas, os óleos produzidos no país recebem apenas o primeiro processamento industrial e o cacau é vendido sob a forma de matéria-prima. Imagino que o desenvolvimento do potencial da indústria equatoriana poderia encontrar no countertrade, formas de comprar insumos e maquinarias, como também formas de viabilizar as exportações de produtos agrícolas como: flores, bananas, produtos elaborados, polpas de fruta, desidratados y alimentos liofilizados.

Como uma segunda motivação também muito forte, está a determinação de ensinar as novas gerações e as atuais que já não se pode competir somente com as vantagens absolutas e vantagens comparativas. O país precisa se utilizar das chamadas “vantagens estratégicas”. A vantagem estratégica não é ter muita terra, mas criar valor. Um país ganha vantagem quando suas empresas implementam uma estratégia que cria valor e que não pode ser desenvolvida por concorrentes atuais ou potenciais. Uma vantagem estratégica é alcançada quando não é possível ser imitado. O Equador tem apenas 600 km de costa, o Brasil, possui 8.500 km de praia. É o quarto menor país da América do Sul, com uma extensão de 283.561 km² e o Brasil tem 8,5 milhões de km² é o quinto maior país do mundo, depois da Rússia, Canadá, Estados Unidos e China e tem uma linha mares de 7.491 quilômetros. No entanto, na produção e exportação de camarão, o Equador é o líder na América do Sul. Países pequenos têm sido muito bem-sucedidos no mundo atual, mas para isso construíram uma base industrial a partir da educação de seu povo. O Brasil tem a tecnologia e as máquinas eu o Equador precisa para seu desenvolvimento e poderia pagar essas importações com seus produtos de melhor qualidade, tais como, atum, camarões, cacau, peixe do mar e flores.

Os empresários entrevistados, brasileiros e equatorianos, consideram o countertrade um excelente mecanismo para entrar em novos mercados. O intercâmbio compensado também poderá fornecer estabilidade para as trocas desses dois países.

1.2. O Estudo

Partindo desse conceito, o presente trabalho é constituído iniciou-se por meio de uma revisão da teoria existente sobre o tema para que fosse possível alcançara uma fundamentação teórica que desse suporte ao que inicialmente se pretendia investigar. Assim, foram identificadas as definições de countertrade, nos principais autores que trataram do tema no comércio exterior, no marketing internacional. Os principais autores foram visitados identificando-se consensualmente neles consensos sobre o entendimento do comércio de compensação como um conjunto de operações e práticas de negócios realizado entres companhias ou empresas, dois países ou duas entidades públicas ou privadas, cujo objetivo básico é o de servir como instrumento de compensação de valores negociados de forma parcial ou total. A literatura revisada envolveu principalmente artigos e livros em língua espanhola e portuguesa, e artigos e livros em inglês, onde a busca apresentou resultados mais ricos. Como o número de livros sobre o tema é bastante reduzido, os artigos se prestaram mais propriamente a determinação dos conceitos utilizados no trabalho.

A revisão da literatura também apontou algumas controvérsias no entendimento e, portanto, na conceituação do countertrade. Essas controvérsias foram nominadas como “erros de julgamento” e estariam compostas por duas distorções fundamentais que dizem respeito à compensação total dos valores das mercadorias e serviços transacionados e à prática exclusiva da operação entre países pobres. De fato, o comércio compensado pode incluir a troca de mercadorias sem interveniência de pagamentos em moedas. Entretanto, a presença de moedas para pagamento de parte dos valores transacionados é a prática mais comum. Por outro lado, a utilização dessa modalidade de comércio tem sido também habitual nas relações com países desenvolvidos, não se limitando a países pobres, desprovidos de reservas cambiais para suas aquisições no mercado internacional.

No que respeita à importância do estudo se procurou determinar termo countertrade como uma forma ou sistema usado para descrever aquelas transações comerciais internacionais em que a totalidade ou parte do pagamento da compra ou venda de bens e ou serviços é feita em bens e ou serviços, ao invés de moedas. Por isso, tendem a chamar essa modalidade de comércio sem moeda. Trata-se de uma forma de financiar o fluxo de bens e serviços no comércio internacional, através da troca de produtos ou serviços, especialmente utilizada por países em períodos de crise cambial.

O trabalho está alicerçado em pesquisa realizada com empresários brasileiros e equatorianos. Foram realizadas entrevistas com 155 empresários do Equador e 55 com empresários no Brasil. Os dados obtidos foram analisados. Os resultados encontrados foram relatados de forma comparada.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Introdução ao Intercâmbio Compensado (Countertrade)

A revisão da bibliografia realizada para o presente trabalho, evidenciou a escassez de livros sobre o Countertrade. Existem artigos acadêmicos, mas não existe muita literatura em português. O conceito de Countertrade é pouco conhecido no âmbito empresarial brasileiro, equatoriano e latino-americano. Esses aspectos, podem trazer dificuldades para o desenvolvimento do trabalho, sugerindo estudos exploratórios, dado o reduzido volume de informações, a inexistência de publicações recentes.

Entretanto, parece razoável supor que, em muitos casos, sobretudo em situações de escassez de divisas, os agentes econômicos busquem por soluções apoiadas na estrutura conceitual do countertrade, como uma estratégia comercial, financeira e como uma técnica para conquistar mercados estrangeiros.

2.2 Definições de Countertrade

O comércio de compensação pode ser definido como uma forma de comércio internacional, em que um produtor e exportador, aceita como pagamento parcial ou total de sua exportação, outros bens ou serviços propostos pelo importador. Trata-se de uma forma de comércio exterior muito antiga, mas que inclui um conjunto de transações modernas na área internacional, isto é, um exportador concorda que uma parte ou a totalidade do pagamento seja feito com bens, produtos ou serviços, podendo ou não envolver moedas nesse pagamento.

Segundo Piñeiro e Ras (1993, p. 3):

“El comercio de compensación (CC), al que alternativamente nos referiremos como countertrade (CT), intercambio compensado (IC), comercio reciproco, comercio de contrapartida, comercio compensado, etc. Debe entenderse en principio, como la denominación genérica de una serie de transacciones,

operaciones o convenios de comercio internacional celebrados por el sector público o privado de dos o más países cuyo atributo específico, en todas y cada una de ellas, es el vínculo de reciprocidad condicional que se establece entre los flujos de exportación e importación de las partes implicadas. Involucra más compromisos que el solo intercambio de mercaderías por dinero”.

Pode-se traduzir como “O comércio de compensação, countertrade ou intercâmbio compensado. É o nome genérico usado para identificar um conjunto de operações e práticas de negócios, realizado entre duas pessoas ou duas entidades públicas ou privadas, cujo objetivo básico é o de servir como instrumento de compensação parcial ou total”. Para entender o conceito e a estrutura operacional desta nova forma de comércio, esclarecemos que o countertrade é conhecido como: “intercâmbio compensado”, “comércio de compensação” “countertrade”, “comércio recíproco” ou “trocas compensadas”, etc., também esta definição carrega um atributo específico em todos ou em cada um deles é a ligação de reciprocidade condicional estabelecida entre os fluxos de exportação e importação das partes envolvidas. Este compromisso envolve mais do que a mera troca de mercadorias pelo dinheiro.

O comércio de compensação consiste num grupo de operações comerciais e industriais não habituais, que funcionam como um mecanismo de ajustamento parcial ou total entre dois países, dois comerciantes e até mesmo duas empresas. Este tipo de comércio pode abranger uma série de operações e transações, que vão desde a troca clássica (máquinas por matérias primas), até acordos ou transações de comércio mútuo, compensação industrial e tecnológica, que podem incluir produtos ou serviços como também pagamentos ou transferências de dinheiro.

De acordo com Czinkota e Ronkainen (2008):

“O comércio de compensação são operações comerciais onde a venda de bens está ligada a outros produtos e não apenas ao dinheiro. Tais operações são realizadas hoje com mais frequência, devido às condições de escassez de divisas, a volatilidade das taxas de câmbio e excesso de oferta em muitos países do mundo”.

VEGA (2011, p. 37) entre outras coisas chega a afirmar que:

O comercio de compensação refere-se a operações contratuais que cobrem complexos intercâmbios de bens, serviços ou ideias. Podem ocorrer sem o uso ou com uso mínimo de dinheiro ou através de contratos de compra-venda ou troca.

O aparecimento e aumento desses acordos contratuais ocorre em períodos de crise, em que o protecionismo está presente e aplica velhas fórmulas relacionadas de bilateralismo comercial, em alguns casos de troca. Para Vega (2011, p. 37) não há dúvida de que o Countertrade significou um verdadeiro paradoxo de ser um instrumento utilizado em uma economia primária, imposta por transações modernas.

Para Canta et al (2014):

Intercambio compensado, también llamado “comercio de contrapartida”, es aquel donde unas empresas, para penetrar en un mercado foráneo, aceptan la compra de productos locales como un “medio de pago” de sus propios productos. Esto suele ocurrir en países con dificultades para la salida de divisas.

O comércio de compensação é um termo geral usado para diferentes tipos de transações comerciais internacionais, nas quais os exportadores comprometem-se a aceitar bens ou outros instrumentos ou serviços dos importadores, como pagamento total ou parcial de seus produtos: as operações de countertrade incluem operações como: Compensação, Couterpurchase, Barter (Troca), o comércio de Switch e o Buy-back e Offset.

Observa-se que o intercâmbio compensado apresenta três problemas fundamentais. O primeiro, em termos gerais o countertrade não é um sistema fácil nem simples, uma vez que os negociadores e as empresas precisam de um conhecimento profundo sobre as formas de intercâmbio compensado e sobre as práticas comerciais referentes aos produtos que vão ser trocados. Segundo o countertrade é um sistema que têm características e condições diferentes das operações normais de comércio exterior, sobretudo na forma de fechar o contrato e na forma de agir, seja nas mercadorias ou no pagamento. Terceiro, o tempo que se precisa para fazer um negócio deste tipo geralmente é maior que o tempo utilizado em operações tradicionais e o número de operações realizadas pelos países ou

empresários é relativamente pequeno, o que torna difícil estimar a relevância desse sistema.

Outra das principais limitações é que, em geral quando se fala de operações de intercâmbio compensado a presença do governo é quase sempre exigida para verificação de valores e aspectos cambiais que impactam as contas externas dos países envolvidos. Essa tramitação burocrática também se constitui em entrave de essas operações empresariais. Entretanto, há casos em que os governos agem de forma contrária. Nos casos de déficits acentuados nas relações comerciais entre dois países, os governos, de modo geral, podem até estimular transações que levem à redução ou até eliminação, no longo prazo, desses déficits externos. Como exemplo dessa afirmação, vale lembrar o caso das exportações do carvão moçambicano para o Brasil.

As atividades de marketing internacional podem, de fato, contribuir com operações de countertrade na medida em que as pesquisas de mercado possam identificar produtos e circunstâncias que requeiram soluções mais criativas, muito embora vá se deparar, em alguns casos, como diferentes marcos regulatórios e diferentes aspectos culturais em cada país. Nessas situações, os departamentos de marketing ganham vigor ao praticar políticas de pricing e de distribuição (logísticas) mais flexíveis que as utilizadas em outras praças ou em outros clientes.

Portanto, independentemente do porte da empresa, as decisões que de produto vão ter que buscar por adaptações ou inovações nos elementos funcionais do produto, envolvendo ou não as decisões de embalagem. O departamento de marketing internacional desempenha um papel fundamental no desenvolvimento de produtos em termos de seus atributos e características. Encontramos aí um aspecto relevante na viabilização de operações de countertrade, comércio compensatório ou intercâmbio compensado.

Normalmente, o exportador quer cobrar suas exportações em moeda forte, mas, por outro lado, os exportadores precisam aprender a ouvir, entender e atender as necessidades dos seus clientes, buscando atender suas necessidades e oferecendo a eles alternativas de venda de seus produtos e de pagamento de suas aquisições. O mesmo acontece com os importadores que desejam trazer máquinas ou matérias primas para desenvolver em suas indústrias, mas não contam com o dinheiro para importa-los. A solução natural para

problemas dessa natureza, implica o departamento de marketing utilizar técnicas, o countertrade ou intercâmbio compensado, como muitos países já o fazem.

Desta forma o intercâmbio compensado (Countertrade) pode ser considerado uma nova estratégia de negócios internacionais. Esta troca articula as vantagens competitiva das empresas envolvidas, viabilizando operações que, de outra forma, não seriam possíveis de serem realizadas. Assim, os funcionários do governo e as empresas privadas que se recusam a assinar acordos de compensação, arriscam-se a perder clientes, deixando de aproveitar oportunidades importantes aos seus negócios para a consolidação futura no mercado externo.

Existem duas características importantes que distinguem esta forma de comércio. A primeira: é a relação correspondência ou reciprocidade. Ou seja, no comércio exterior numa transação comercial internacional, o exportador aceita como pagamento parcial ou total de seus bens, outros bens entregues pelo importador como parte do contrato. Isto significa que se um exportador vende seus produtos para outro país, e este, por sua vez, deve estar disposto a comprar outros produtos contratados, feitos ou enviados pelo importador. A segunda: refere-se à forma e objetivos da transação comercial ou operação industrial; por esta razão, existe uma variedade de categorias deste tipo de comércio, como: compensação, contracompra, troca, recompra e os offset.

2.2.1. Erros de julgamento

Nas transações comerciais, industriais e formas de organização comercial, podem haver vantagens, desvantagens, conceitos bem aplicados ou equívocos. Apesar da ausência de uma definição única de countertrade, são registrados erros de julgamento. O primeiro erro é pensar que countertrade é um comércio sem o uso de dinheiro. Alguns especialistas dão este enfoque, por ser uma prática não muito convencional, pouco utilizada e não bem conhecida. No entanto, o comércio de compensação atualmente representa uma forma de comércio internacional, a pesar de tal abordagem negocial sofrer restrição explícita por parte de organismos relacionados ao comércio internacional, como a Organização Mundial de Comércio – OMC Lima e Araújo (2013), e apesar de ser uma prática tão antiga, é extremamente moderna para negócios internacionais. Até recentemente existia a crença que o countertrade ou todas as formas de countertrade eram feitas através de uma

troca pura e simples, ou seja, a troca de bens, sem o uso de dinheiro. Mas esta visão é distorcida, porque representa uma visão limitada das possíveis transações que podem ser realizadas tanto de maneira comercial ou industrial. É errôneo pensar que este é um comércio sem dinheiro. Sabemos que countertrade não é um comércio sem o uso de dinheiro. Isto é, quando se refere à compensação comercial em todos os modos, exceto na troca pura, simples e clássico, há dinheiro e podem prever, inclusive financiamentos internacionais.

O countertrade em geral não pode ser classificado como um simples retorno à troca de bens, mas como uma fórmula comercial mais complexa e sofisticada que permite aumentar o comércio, a exportação para países que não possuem, ou possuem baixa, disponibilidade de divisas e para abrir novos mercados, tornando-se em uma forma de gestão comercial. Também é importante notar que o intercâmbio compensado comercial e industrial, se estende a outras transações comerciais, por exemplo, os serviços que sempre foram excluídos do comércio (VEGA, 2011).

Outro erro de julgamento, é que o comércio de compensação serve e é usado apenas para os países que estão em crise ou não têm dinheiro para fazer compras ou para honrar suas importações. Ao contrário, o comércio compensado também é muito útil para os países de economia aberta e de mercado.

OCDE (1986, p. 15) estudou o Countertrade e estabeleceu que as práticas comerciais baseadas na troca direta, ou em suas variantes, sempre existiram. Mas, elas tendem a aumentar quando dificuldades econômicas rompem os canais de comércio internacional.

Não entanto, não existe na teoria do comercio internacional uma definição única, autorizada e totalmente aglutinante do conceito do countertrade, uma vez que a própria formulação é dificultada pela grande variedade de operações que tal conceito pode abranger. Qualquer abordagem conceitual para a ideia de countertrade deve considerar o mencionado atributo de reciprocidade condicional, inerente a todas as formas de comércio assimiláveis a esta ideia, em relação às práticas comerciais convencionais.

O comércio de compensação consiste num grupo de operações comerciais e industriais não habituais, que funcionam como um mecanismo de ajustamento parcial ou total entre

dois países, duas pessoas ou comerciantes e até mesmo duas empresas. Este tipo de comércio pode abranger uma série de operações e transações, que vão desde a troca clássica (mercadorias por mercadorias), até acordos ou transações de comércio mútuo, compensação industrial e tecnológica, que podem incluir produtos ou serviços e também pagamentos ou transferências de dinheiro.

Dessa forma, ao falar-se de countertrade, deve-se ter em mente que, além de produtos, estão envolvidas nessas operações os serviços e o intercâmbio de tecnologia. Seria prudente que importadores e exportadores entendessem três aspectos primordiais: 1º os conceitos e as formas de compensação comercial; 2º o uso tecnológico, conceito básico e crucial em países e economias, sejam estes grandes ou pequenos; 3º conhecer e aprender a usar os serviços de intermediários (ESTRADA, 2017, p. 54). A compensação comercial bem como a compensação industrial não tem limite identificável ainda, registrando-se que a grande maioria das transações compensadas, são realizadas através de empresas tradings, subsidiárias, proprietárias ou joint ventures e que sempre utilizam os serviços de um corretor ou intermediário conhecedor da atividade operacional do comércio compensado.

O comércio de compensação pode abranger uma ampla gama de operações que vão desde a troca pura (produto por produto) até aqueles acordos ou transações de comércio recíproco, como também pode envolver transferências (pagamentos) de divisas.

O comércio recíproco não é um comércio sem dinheiro. Todas as transações comerciais compensatórias, a não ser o escambo clássico, requerem o uso de dinheiro para sua execução. Por isso, a importância do comércio de compensação não deve ser subestimada, entendida como um conjunto de práticas de negócios não convencionais como um instrumento de ajustamento parcial ou total dos desequilíbrios comerciais entre os dois países no sentido de um comércio bilateral mais equilibrado.

O countertrade não é uma categoria específica e única do comércio que pode ser facilmente definido, mas inclui uma vasta gama de possibilidades contratuais, reflexo de outras transações comerciais, é evidente que qualquer transação envolve um elemento de reciprocidade que se materializa através de um contrato, o relacionamento de negócio em que as partes contratantes exercem os seus direitos e cumprem as suas obrigações.

Para Czinkota e Ronkainen (2008, p. 605) Countertrade é uma venda que contém mais do que uma troca de produtos, serviços ou ideias pelo dinheiro. No mercado internacional, as transações countertrade "são operações que tem uma característica básica, um vínculo jurídico legal entre a exportação e importação de produtos ou serviços, em combinação com acordos financeiros ou substituindo eles". No passado, o comércio de compensação foi conduzido principalmente sob a forma de permuta, que é uma troca direta de produtos de aproximadamente o mesmo valor, sem dinheiro envolvido. A transação foi a própria essência do negócio em tempos, quando não existia ou não havia dinheiro disponível como um meio comum de troca. Com a passagem do tempo, emergiu o dinheiro como um meio para separar as operações das partes individuais e permitir uma maior flexibilidade em atividades comerciais. Hoje, olhamos com maior frequência o retorno ao sistema de escambo como resultado das circunstâncias econômicas. Por Exemplo, devido severas restrições financeiras, a Universidade de Georgetown nos primeiros anos de operação após 1789, cobrou uma parte da taxa de inscrição aos estudantes na forma de alimentos e exigiu que os alunos participassem na construção dos edifícios da universidade. Durante os períodos de alta inflação na Europa na década de 1920, o pão, carne, ouro e outros produtos eram mais úteis e seguros que o dinheiro em papel, cujo valor real caiu quase cada hora. No final dos anos 40, os cigarros americanos eram um meio de intercâmbio muito mais aceitável na maioria dos países europeus que todas as moedas, exceto o dólar. Assim, as operações de countertrade sempre tem se apresentado quando as circunstâncias econômicas favoreceram a troca direta de produtos, em vez do uso do dinheiro como um intermediário. As condições que incentivam tais negócios são a falta de dinheiro, falta de valor do dinheiro, falta de aceitação do dinheiro como meio de troca ou a facilidade de fazer transações através dos produtos. No entanto, as retrações de mercados estabelecidos e da existência de uma substancial quantidade de produtos excedentes são também condições propícias para realizar countertrade (CZINKOTA; RONKAINEN, 2008, p. 605).

É difícil estimar a parcela que representa o countertrade no comércio mundial total. As estimativas para 1983 variou de 1 a 40 por cento, refletindo as diferenças nas definições e falta de dados precisos. Segundo estimativas do Secretariado da OCDE, as transações countertrade representam 5% das exportações mundiais, excluindo o comércio

internacional conduzido por outros acordos bilaterais, de compensação entre países de economia planejada¹.

De acordo com Czinkota e Ronkainen (2008, p. 605):

“General Motors fez um intercâmbio de automóveis por um comboio ferroviário cheio de morangos. Ford trocou automóveis por peles de ovelhas de Uruguai e batatas de Espanha. Pepsi concordou ou aceitou, em troca de seu concentrado de bebida refrescante, produtos como sementes (produtos como ajonjolí y henequén) de gergelim e de cânhamo. O governo indiano negócio óleo de palma do Sudão para a construção de uma linha ferroviária”. Por outra parte de acordo com Rasmussen (1992) O governo equatoriano promoveu transações de countertrade, tanto na época dos militares como no atual regime democrático, e espera-se que essa atitude continue no futuro. Um grande número de transações de countertrade são de conhecimento público. Uma delas feita pelo famoso industrial Luis Noboa, consiste na troca de US\$ 135 milhões em bananas por automóveis soviéticos, sendo uma transação da iniciativa privada.

2.3. História do countertrade

Desde o início da História do Mercantilismo, na Idade Média, o comércio de trocas ou as transações de escambo, ou ainda countertrade como hoje é chamado, foi a ferramenta básica de intercâmbio comercial das sociedades primitivas RASMUSSEN (1992, p. 39).

Em 1498, a descoberta de um caminho marítimo da Europa para a Índia através do Cabo da Boa Esperança, abriu novas oportunidades para os comerciantes europeus. Os reis europeus logo começaram a enviar estes comerciantes aos territórios ultramarinos, concedendo-lhes a propriedade exclusiva de determinadas áreas, e a proteção das suas forças navais, em troca de taxas de exportação que pagaram. Assim, foi formada a Companhia Holandesa das Índias Orientais em 1602, logo seguido pela Companhia das Índias Orientais e a Companhia francesa das Índias Orientais. (FAO,1986)

¹ FAO. (1986) Editor, Food & Agriculture Org., (1986): Situación y perspectivas de los productos básicos 1985-1986. FAO. Desarrollo económico y social. COMERCIO COMPENSATORIO Pág. 22

Pouco depois de estabelecer posições fortes nos territórios coloniais do Sul e Sudeste Asiático, comerciantes europeus chegaram ao Japão, e conseguiram dominar o mercado para as importações provenientes daquele país, por causa da superioridade de seus navios. Com experiência em negócios e tratados injustos, os impérios europeus obrigaram os japoneses a aceitar.

Até alguns anos atrás, os homens da “trading internacional” consideravam a metodologia do “Countertrade” primitiva, inviável e uma forma arcaica de fazer transações internacionais. (Rasmussen, 1992) nos anos trinta o governo alemão introduz o comércio de compensação para enfrentar a escassez de divisas e estreitar laços com Europa do Este e América Latina Vega (2011).

Para Rasmussen (1992, p. 61). A expressão “Compensation Trade”, foi incorporada ao vocabulário internacional nos anos 60, assim como o termo counterpurchase. Como resultado, instituições internacionais, agências econômicas e bancos não possuem, naturalmente própria para definir estas transações internacionais. Entendem essas operações únicas em seu gênero, e não se formou ainda, internacionalmente, uma legislação definida, regulamentos ou fórmulas científicas entre economistas e advogados. Essa inexistência de definições e de regimento nos órgãos internacionais parecem refletir, de certa maneira, uma resistência para aceitação, pelo sistema financeiro internacional, desse tipo de comércio. Ele estaria a subtrair desses operadores financeiros parte considerável da receita oriunda da área de câmbio e da área de operações internacionais dos bancos, reduzindo o volume de financiamentos internacionais e dos valores envolvidos na prestação de garantias adicionais, envolvidas nas operações convencionais.

A maioria de transações de countertrade, na época moderna, foi notado imediatamente depois da primeira crise energética da década 70. A intensidade das operações envolvendo as técnicas mercantis do countertrade diminuiu durante a década de 80. Mas iniciou-se novamente com muita intensidade em 1990 devido ao conflito bélico entre Iraque e as Nações Unidas RASMUSSEN (1992, p. 40).

Para LEISTER (1996) A designação countertrade surgiu no comércio internacional em meados da década de setenta, englobando as práticas e acordos bilaterais no comércio

Leste-Oeste. Era o início da sedimentação das características das operações de contrapartida.

O Brasil realizou acordos bilaterais de compensação com os países do Leste nos anos setenta, no auge da crise do petróleo trocando minério de ferro por carvão mineral da Polônia e commodities por petróleo da Rússia (LEISTER, 1996).

Segundo Rasmussen (1992) os mestres do countertrade são sem dúvida os russos, em segundo lugar estão os japoneses, os alemães, os holandeses e os Traders norte-americanos. Nenhuma nação industrializada pode ignorar um método que resulta até 42% no marketing internacional.

O governo japonês começou a oferecer incentivos aos comerciantes e criaram empresas comerciais, para reduzir a dependência do Japão na Europa. Assim apareceram empresas como a corporação Mitsubishi, C. Itoh (que mais tarde foi dividido entre C. Itoh e Marubeni) e Suzuki Shoten (então chamado Nissho). Estas empresas de comércio juntamente com outras, foram desenvolvidas em grandes organizações, com interesses em todo o mundo e são o shogoshosha atual, elevando, em parte, para o conceito geral de empresa comercial.

Segundo PIÑEIRO e RAS (1993, p. 95) Nos países industriais a maioria das empresas exportadoras contratam os serviços das empresas comercializadoras (tradings houses ou tradings companies). As tradings companies, são empresas de comércio que atuam como intermediários de exportação num país, além disso oferecem soluções e serviços como transporte e distribuição de mercadorias importadas de outros países. Também oferecem muitas vezes outros serviços para apoiar essas atividades. Por exemplo, as empresas comerciais nos Estados Unidos oferecem uma ampla gama de serviços, incluindo investigação sobre os mercados estrangeiros, consultoria, marketing, seguros, pesquisa e design de produto, documentação comercial, assistência jurídica, e instalações para a manutenção e venda por atacado dos produtos. Muitas vezes financiam a importação e exportação de produtos, ou investem diretamente em empresas de distribuição e atacado. No entanto, a sua principal função é a mediação, não só facilitando o comércio de vários produtos em todo o mundo, mas também buscando e desenvolvendo novas fontes de

demanda. Essas empresas se especializam em comprar e vender itens, e não de sua produção.

O countertrade lida formas de permuta utilizadas no comércio mundial. Explicando as maneiras de compensação que existem no momento atual e discutindo as razões pelas quais voltar a crescer nesse instante. Os organismos internacionais, como OMC, OCDE e a própria ONU, como suas naturezas multilaterais, também sentem dificuldades e, normalizar essas operações e definir políticas relacionadas com esse tipo de comércio.

Segundo Lima e Araújo (2013) o countretrade apesar de sofrer restrição pela OMC (Organização Mundial de Comércio), esta prática é aceita quando o bem ou serviço adquirido diz respeito às áreas de Segurança e/ou Defesa Nacional. O Brasil não esteve alheio a esta oportunidade de obter uma mais valia em suas importações de Defesa e vinha utilizando esta abordagem negocial há mais de 50 anos de modo diferenciado em cada uma de suas Forças Armadas.

Muitos países (talvez mais claramente os menos desenvolvidos) decidiram que as transações countertrade são transações mais benéficas que as transações baseadas unicamente na troca financeira. Isto devido em parte à crise da dívida global e da volatilidade das taxas de câmbio que tornaram muito arriscados os financiamentos do comércio. Vários países no mundo em desenvolvimento, encontram dificuldades em poder obter empréstimos comerciais ou de assistência financeira necessária para comprar produtos importados que necessitam. Os países com grandes dívidas, tem menor possibilidade de comprar produtos importados e, por esta razão, usam o recurso do contra-comércio para garantir a entrada dos produtos. A tendência atual é a de estimular transações de countertrade com o sentido de promover o avanço econômico. Os estudos indicam que este tipo de negociação tem como objetivo conseguir uma boa qualificação de crédito para um país e uma boa classificação estimula a participação em práticas de negócios não convencionais².

Para Rasmussen (1983, p. 61) Os contratos internacionais de Countertrade, são uma verdadeira mistura de elementos de Barter, counterpurchase, compensação e acordos de

² MICHAEL R. CZINKOTA & ILLKKA A/. RONKAINEN (2008) MARKETING INTERNACIONAL, Sexta edición, Pearson Educación, México. Pág. 606

clearing, tornando a operação mais complexa e dificultando sua regulamentação pelos organismos internacionais.

2.3.1. As variáveis na prática do intercâmbio compensado “Countertrade”

Antes de analisarmos as formas, manifestações e metodologias do Countertrade, pareceu necessário examinar alguns elementos presentes nas operações desse tipo:

Contratos: A transação de “Countertrade” pode ser vinculada a um contrato legal específico ou fazer parte de vários instrumentos legais.

Duração Relativa: Uma transação de “Countertrade” pode realizar-se em alguns dias ou levar anos até sua finalização.

Sistemática de acordo: Como elemento das transações podem ser utilizados dinheiro, de forma parcial, ou somente produtos. Podem envolver financiamentos ou não.

Relacionamento entre contrapartidas: Em alguns casos, a entrega dos produtos envolvidos na transação é resultado de transformações da contrapartida original (compensação), em outras transações comerciais, a entrega de produtos não tem relação com a entrega do outro (counterpurchase).

Tamanho da transação: A prática do “Countertrade” pode envolver transações de diversos portes, não havendo limites máximos ou mínimos.

Transferência de Tecnologia com Motivação: Transações de “Countertrade” são, as vezes, usadas por países do terceiro mundo, sobretudo foram utilizadas por países da antiga Cortina de Ferro, com o fim de adquirir tecnologia qualificada que, de outro modo seria difícil de ser obtida, (RASMUSSEN, 1992, p. 62-63).

Quadro 1. AS VARIÁVEIS NA PRÁTICA DO COUNTERTRADE

Variáveis	Característica
Duração Relativa	Realização (em alguns dias ou anos).
Elementos Legais	Vinculado (a um contrato legal específico ou vários instrumentos legais).
Relacionamento entre Contrapartidas	Os produtos (são resultado de transformações, em outros não tem relação um com o outro).
Relação entre Remessa e Contra-remesa	A venda original (varia até mesmo 100% ou mais de transação total).
Sistemática do Acordo	Utilizado (dinheiro, produtos ou parte em dinheiro e parte em produtos).
Tamanho da Transação	Pode envolver (Miles de dólares assim como bilhões).
Transferência de Tecnologia	Usados (para adquirir tecnologia).
Idioma	Os termos (legais e econômicos são usados no idioma inglês).

Fonte: Rasmussen (1992, p. 62-63)

2.4 Aspectos positivos do Countertrade

De acordo com CZINKOTA e RONKAINEN (2002) os aspectos positivos do countertrade são:

- Excelente mecanismo para entrar em novos mercados.
- Estabilidade para as vendas a longo prazo.
- Obter recursos e matérias-primas.
- Usar as capacidades de distribuição.
- Realizar transações na escassez de moeda.
- Assumir alguns compromissos pelo exportador.

2.4.1. Excelente mecanismo para entrar em novos mercados.

De acordo com Czinkota e Ronkainen (2002) as empresas e os governos consideram o countertrade, como um excelente mecanismo para entrar em novos mercados. Quando o marketing não é seu ponto forte, o countertrade muitas vezes torna-se útil principalmente para as categorias de produtos que enfrentam uma agressiva concorrência internacional. O produtor espera que a parte que recebe a mercadoria se torna seu novo distribuidor, o que vai abrir novos canais de marketing internacional e mercados internacionais. Com altas exigências e pouco dinheiro podem gerar oportunidades significativas para as empresas. Aceitar um countertrade facilitará o acesso a novos compradores e permitirá diferenciar dos concorrentes.

Por outra parte, segundo Rasmussen (1992, p. 58) O countertrade é um excelente mecanismo para conquistar novos mercados, à medida que os países desenvolvem seus parques industriais, sua tecnologia e a transformação de seus recursos naturais em produtos exportáveis, mas, por outro lado, não possuem a infraestrutura de marketing para comercializar os seus produtos. O countertrade torna-se o veículo ideal para a distribuição dos seus produtos no exterior.

2.4.2. Estabilidade para as vendas a longo prazo.

O countertrade também pode apresentar estabilidade para as vendas a longo prazo. Verificou-se que as empresas que estão trabalhando ativamente para aumentar o volume das suas vendas, com o countertrade, tendem a estabelecer relacionamentos de longo prazo com seus novos parceiros. Quando se realizam as transações de intercambio compensado dentro da empresa, ela reduz a necessidade de fortes descontos e às vezes é alta sua rentabilidade. Por outro lado, é importante que se desenvolva cuidadosamente a sua própria capacidade de gestão do countertrade.

2.4.3. Obter recursos e matérias-primas.

De acordo com Czinkota e Ronkainen (2002) as empresas, através do countertrade poderiam obter mercadorias como: matérias primas, produtos básicos, semi-acabados ou intermediários, que atualmente obtêm de outros fornecedores. Em alguns casos, o countertrade pode ser usado por uma empresa de um país industrializado para obter, a longo prazo, o fornecimento de matéria prima, energia, componentes e produtos acabados (RASMUSSEN, 1992).

2.4.4. Usar as capacidades de distribuição.

A empresa também deve determinar se pode usar, por exemplo, sua capacidade de distribuição ou outros contatos com os consumidores e fornecedores, a fim de apoiar as suas operações countertrade. Além disso, o aumento do comércio compensatório obrigatório por parte dos governos, em combinação com as estratégias pró-ativas das empresas em tais transações, podem fazer com que as empresas esperem que seus fornecedores compartilhem os efeitos negativos da countertrade. Rasmussen (1992) este modelo também funciona no caso inverso, ou seja, em caso de pouca demanda de um certo produto no mercado mundial, o país pode condicionar a compra dos produtos de alta tecnologia pelo countertrade.

2.4.5. Realizar transações na escassez de moeda.

Num contexto de escassez de moeda conversível e de divisas, que caracterizou os anos 70 e 80, a compensação tinha a finalidade para permitir a realização de transações ou para manter relações comerciais num momento em que eles não poderiam ter feito de outra forma. O countertrade sem dúvida alguma, é uma das respostas à falta de moeda e serve para criar a energia do processo de reformulação dos novos negócios. A moeda mais forte neste processo, para formar uma iniciativa privada e para alimentar milhões de consumidores, será o uso do countertrade entre nações e, eventualmente, a transnacionalização a través do drawback e outras técnicas mercantis onde as contrapartidas podem ser no offset trading de produtos energéticos, de commodities e da transferência de tecnologia (RASMUSSEN, 1992)

2.4.6. Assumir alguns compromissos pelo exportador.

Os países importadores procuram melhorar as suas capacidades produtivas e de marketing, reduzir os défices orçamentais e os gastos. Assim, a exigência para assumir alguns compromissos pelo exportador estrangeiro é de preferência crescer em relação as áreas como: a transferência de experiência, conhecimento na fabricação, criação de empregos locais, aquisição ou obtenção de novos projetos e investimentos importador no exterior.

Quadro 2. ASPECTOS POSITIVOS DO COUNTERTRADE

Aspectos positivos	Consideração e uso do countertrade
1. Excelente mecanismo para entrar em novos mercados.	Facilitará o acesso a novos compradores e novos mercados.
2. Estabilidade para as vendas a longo prazo.	Tende a estabelecer relacionamentos de longo prazo com seus novos parceiros.
3. Obter recursos e matérias-primas.	Permite obter mercadorias matérias primas, produtos básicos, semi-acabados ou intermediários.
4. Usar as capacidades de distribuição.	A empresa pode usar sua capacidade de distribuição a fim de apoiar as suas operações countertrade.
5. Realizar transações na escassez de moeda.	Permite a realização de transações para manter relações comerciais no momento em que eles não poderiam ter feito de outra forma.
6. Assumir alguns compromissos pelo exportador estrangeiro.	De preferência crescer em relação as áreas como: a transferência de experiência, conhecimento na fabricação, criação de empregos locais, aquisição ou obtenção de novos projetos e investimentos importador no exterior.

Fonte: (Czinkota e Ronkainen, 2002)

2.4.7. Estratégias que devem seguir as empresas ao usar o countertrade.

De acordo com Czinkota e Ronkainen (2002, p. 621) em primeiro lugar, a empresa deve determinar as prioridades de importação de seus produtos para o país ou a empresa que quer vender. É muito importante verificar se os produtos que são altamente desejados ou necessários para um país que busca o comércio compensatório, estejam sujeitos aos requisitos deste comércio ou às exigências menos rigorosas como as importações de bens, que são classificados como suntuários ou desnecessário. Em segundo lugar, a empresa precisa identificar quais arranjos e regulamentos do countertrade existem no país para qual exportará. O conhecimento necessário das alternativas disponíveis e porcentagens de countertrade, pode reforçar a posição de negociação da empresa na fase anterior à assinatura do contrato. Também é importante obter essa informação para integrar os custos potenciais de compensação à estrutura de preços. É muito difícil aumentar o preço dos bens depois de já ter sido negociado um preço em dinheiro da transação. É importante identificar o acordo countertrade que mais favoreça ao comprador. A empresa deve descobrir por que este acordo particular é mais favorável e explorar a possibilidade de que outras formas de transações semelhantes satisfaçam de maneira similar os objetivos do parceiro contra comércio. Para isso, a empresa deve determinar os objetivos e as metas das partes do countertrade. Como já mencionado, entre estes objetivos incluem a substituição de importações, conservação de divisas fortes e a promoção das exportações. Em terceiro lugar, a empresa deve comparar os seus benefícios com situações atuais e potenciais de comércio compensado. Para fazer isso, é preciso avaliar as capacidades e recursos da corporação.

Em quarto lugar, Czinkota e Ronkainen (2002) a partir da ideia de que o fornecedor se beneficia das exportações que são feitas por causa deste comércio, os principais contratantes podem solicitar que os fornecedores participem na liquidação de bens countertrade. Como resultado, mesmo as empresas que não são consideradas mercadólogas internacionais, de repente podem enfrentar demandas do countertrade. A empresa pode decidir se quer participar das transações countertrade. É importante salientar os elementos contábeis e fiscais de transações countertrade, porque muitas vezes são muito diferentes dos procedimentos habituais. Torna-se complicado contratar um

especialista em contabilidade e assuntos fiscais, a fim de cumprir com os difíceis regulamentos fiscais nesta área.

Czinkota e Ronkainen (2002) em quinto lugar, é importante avaliar todos os riscos envolvidos no countertrade. Isso significa que é necessário especificar os bens que se propõe obter, determinar o tempo de entrega dos produtos, avaliar a confiabilidade do fornecedor e a qualidade e compatibilidade dos produtos. Também é útil para explorar o impacto dos preços futuros no countertrade, tanto para o preço dos bens específicos, bem como o preço das mercadorias no mercado mundial. Por exemplo, no momento de assinar o acordo é possível que uma transação comercial pareça muito rentável. Como isso pode levar meses ou mesmo anos antes de ser realizada especificamente a transação, uma mudança nos preços no mercado mundial pode influenciar negativamente na rentabilidade. Também é importante considerar o efeito de um preço de transação countertrade no mercado mundial. Nos casos de transações de grande volume é possível que o preço estabelecido mude, devido a um excesso de oferta do produto. Esta situação não só afetará a rentabilidade de uma transação, mas também pode levar a possíveis ações judiciais de outros fornecedores de produtos similares que sofrem dos efeitos nocivos dos preços.

Ao avaliar produtos do countertrade, que devem ser especificados em detalhes, tanto quanto possível e não deixar indeterminado, a empresa deve explorar o mercado para esses produtos. Por exemplo, para prever as mudanças futuras do mercado, deve-se prestar muita atenção à reação competitiva e as flutuações de preços. Também é útil nesta fase, determinar o impacto do intercambio compensado sobre as vendas e os lucros de outras linhas de produtos complementares que a empresa vende hoje. Além disso, é importante investigar o impacto potencial, se houver, de grupos de fora. Entre as repercussões, pode haver medidas anti-dumping de parte dos concorrentes ou reações de origem muito inesperadas. Por exemplo, McDonnell Douglas deparou com uma forte oposição quando trocou um avião por presunto usado na sala de jantar da empresa como presente de Natal. Os sindicatos locais de frigoríficos locais queixaram-se veementemente que McDonnell Douglas ameaçaram os empregos de seus membros e entraram em greve CZINKOTA e RONKAINEN (2002, p. 622)

Por outra parte segundo Czinkota e Ronkainen (2002) com toda a informação obtida, a empresa pode avaliar a duração da relação proposta com o parceiro do comércio compensado e a importância do relacionamento para seus planos e objetivos futuros. Esses parâmetros desempenham um papel decisivo, porque podem constituir em limitações que superem os efeitos econômicos de curto prazo. Em geral a administração deve lembrar que, na maioria dos casos, uma transação de countertrade tornar-se-a em um mecanismo para obter bons resultados em marketing internacional.

O uso do comércio compensado permite a redução oculta dos preços e, assim, contribui para a prevenção de controles dos mesmos e taxa de câmbio. Nos mercados de commodities com acordos operacionais monopolistas, em particular, como o petróleo, a agricultura, às vezes tal benefício é muito útil para o produtor.

De acordo com Piñeiro e Ras (1993), temos basicamente dois critérios que podem ser utilizados para classificar os diferentes usos do Countertade ou Comércio de Compensação. O primeiro, pode ser caracterizado como um conjunto de operações que servem para o comércio ou troca de bens, mercadorias ou serviços, entre os quais: encontram-se a Compensação, Couterpurchase, Comércio de Switch e o Barter (Troca). Os dois segundos como o Buy-back e o Offset servem para a produção industrial e transferência de tecnologia.

Quadro 3. USOS DO COMÉRCIO DE COMPENSAÇÃO

Operações de Countertrade	Usos do comércio de compensação
<ul style="list-style-type: none"> • A Compensação • O Couterpurchase • O Comércio de Switch • O Barter (Troca) 	Servem para a troca de bens, mercadorias ou serviços.
<ul style="list-style-type: none"> • O Buy-back • O Offset 	Servem para a produção industrial e transferência de tecnologia.

Fonte (Piñeiro e Ras, 1993)

2.4.9. O comercio de compensação como estratégica comercial.

O comercio de compensação é uma ferramenta que todas as empresas deveriam estar prontas para usar, pois isso pode atribuir a elas uma vantagem competitiva, quer pela flexibilidade de negociação, quer pela precificação dos produtos comercializados. Os desafios de compensação comercial devem ser analisados na mesma perspectiva que todas as outras mudanças no comércio internacional. Os profissionais de comércio exterior e marketing internacional devem conhecer quais mercados exigem o uso de compensação comercial, da mesma forma que eles devem estar cientes dos costumes sociais e os requisitos legais. A avaliação deste fator juntamente com outros fatores relacionados com o mercado, melhorara a posição de uma empresa CATEORA E GRAHAM (2005).

Segundo Cateora e Graham, (2005, p 552). Um dos primeiros acordos countertrade ocorreu entre PepsiCo e Rússia antes que o rublo fosse conversível e antes que a maioria das empresas pudessem negociar com a Rússia. PepsiCo desejava vencer a Coca Cola e queria conquistar o mercado russo. A única maneira de fazer isso era a sua disponibilidade para aceitar vodka (da marca Stolichnaya) por parte da Rússia e vinhos em garrafa (da marca Permiat) da Romenia, para financiar a fábrica de engarrafamento da Pepsi-Cola nesses países. Ao que tudo indica, este arranjo provou ser um comércio muito rentável para a Rússia, Romenia e Pepsi Cola. PepsiCo continua usando o countertrade para estender suas instalações de engarrafamento. Em um recente acordo entre a Pepsi e a Ucrânia, Pepsi comprometeu-se a comercializar por um período de oito anos, navios comerciais feitos na Ucrânia com o valor de um bilhão de dólares. Parte da renda seria revertida para a empresa de construção de navios e outra parte seria utilizada na compra de equipamentos para a produção de refrigerantes e construção de cinco fábricas de engarrafamento na Ucrânia. PepsiCo domina o mercado de refrigerantes na Rússia e em todas as antigas repúblicas da URSS, em parte por causa de um acordo único do comércio de compensação com a Rússia, que deixou a Coca-Cola fora do mercado russo de refrigerantes por mais de 12 anos. Após a queda da União Soviética, a economia da Rússia entrou em colapso e a maioria do sistema de pagamentos russo foi dividido em operações de intercâmbio. Caminhões cheios de aspirina foram trocados por uma empresa que comercializava frango, que por sua vez foi negociado por madeira e, em seguida a madeira foi dada em troca por equipamentos de raios-X de Kazajistán (tudo isso para

pagar as dívidas). Em muitas dessas transações involucraram-se empresas regionais de produção de energia elétrica, às quais praticamente um mundo todo os devia. Embora o dinheiro fosse o método preferido de pagamento, o comércio de compensação era uma parte importante do comércio com a Europa Oriental. Os intercâmbios e comércio de compensação constituíam entre 20 e 40% de todas as transações na economia no antigo bloco soviético.

Segundo a OCDE (1986, pag. 19). Do ponto de vista técnico, as trocas compensadas tomam uma ampla variedade de formas. Embora o objetivo original dos sistemas de troca direta fosse evitar o uso da moeda, as transações envolvendo a troca de bens sem o acompanhamento de pagamento financeiro, são na prática muito raras. Para alcançar o propósito principal, a saber, igualar o valor dos bens e serviços trocados de cada lado, as transações das trocas compensadas habitualmente combinam vários elementos:

- Uma porcentagem variável e negociável da transação de trocas compensadas.
- Transações escalonadas no tempo.
- Pagamento financeiro parcial ou total.
- Participação facultativa de terceiros.
- Condições de revenda para os produtos envolvidos.
- Etc.

Embora seja possível classificar as trocas compensadas de acordo com várias características dominantes, cada transação é frequentemente única em seu gênero³.

De acordo com Fernández (2006, pag. 129) há uma grande variedade e maneiras de realizar operações de compra e venda internacional de bens, serviços e conhecimentos, mas também existe um número semelhante de maneiras de pagar por essas transações. Denomina-se meios de pagamento comercial, aqueles que servem para cancelar a compra de mercadorias, onde o peso e responsabilidade do pago de estas operações não utiliza a banca internacional, embora esteja presente em qualquer deles. Assim, temos atos de vendas internacionais que são cancelados com bens, com a obrigação de comprar mercadorias do importador.

³ OCDE (1986) COUNTERTRADE, Trocas compensadas. Vértice, São Paulo. Pág. 19

O comércio de compensação é parte do processo de internacionalização das empresas e procura de um ou mais dos seguintes atingir os seguintes objetivos:

- a) ampliar o ciclo de vida de produtos que já estejam na fase de declínio no país de origem
- b) maximizar o retorno dos investimentos realizados em pesquisa e desenvolvimento e que foram feitas em determinadas tecnologias, em parte obsoletas, promovendo uma base de produção mais ampla no exterior.
- c) procurar promover as exportações nos países de baixo desenvolvimento ou em desenvolvimento, que necessitam de contrapartidas por razões puramente comerciais para a colocação de seus produtos.
- d) dar sentido econômico à disponibilidade em outros países, da capacidade produtiva não utilizada de matérias-primas, mão de obra ou outros fatores.
- e) adquirir uma participação no mercado local que apresentam rápido desenvolvimento ou de outros mercados e obter vantagens competitivas sobre os concorrentes que operam na mesma área geográfica.
- f) reestruturar a atividade produtiva no mercado interno e transferir para outros países, linhas ou processos de produção obsoleta, mantendo estruturas adequadas para sua disposição.
- g) desfrutar da competição entre os vendedores e condicionar o seu acesso ao mercado à aceitação da compensação, ou para reduzir os preços dos bens oferecidos.

2.5 Níveis de reciprocidade e categorias de intercâmbio compensado

Há duas seções importantes que os industriais e os exportadores devem conhecer que são:

- Os níveis de reciprocidade do countertrade.
- Categorias de intercâmbio compensado.

2.5.1 Níveis de reciprocidade do Countertrade

Ao abordar os níveis de reciprocidade nas operações de compensação, observa-se não existir uma classificação única para definição dos diferentes contratos. No entanto, podemos destacar os mais usados e mais importantes, tais como:

- Acordos de compensação total
- Acordos de compensação parcial
- Acordos de cavalheiros (Gentlemen's Agreements)
- Acordos bilaterais intergovernamentais

Figura 1. NÍVEIS DE RECIPROCIDADE DO COUNTERTRADE

Acordos de compensação total

São acordos de compensação, que permitem uma troca pelo mesmo valor tanto para as importações como para as exportações. Há casos, em que a compensação é concluída numa maior percentagem de exportações do que para importações.

Acordos de compensação parcial

São aqueles acordos em que um exportador faz uma venda e cobra o pagamento. Exemplo: 50 em produtos e 50 por cento em moeda estrangeira.

Acordos de cavalheiros (Gentlemen's Agreements)

Esses contratos são caracterizados pelo fato de que um exportador que vendeu anteriormente algum produto, realize compra pelo mesmo valor do país importador.

Acordos bilaterais intergovernamentais

Se caracterizam por ser modo bilateral entre os governos e com um alcance comercial, cultural, econômico, político ou tecnológico.

Quadro 4. NÍVEIS DE RECIPROCIDADE DO COUNTERTRADE

Níveis de reciprocidade countertrade	Característica
1. Acordos de compensação total.	Permitem uma troca pelo mesmo valor tanto para as importações como para as exportações.
2. Acordos de compensação parcial.	O exportador faz uma exportação e cobra por exemplo: 50 em produtos e 50 por cento em divisas.
3. Acordos de cavalheiros (Gentlemen's Agreements.	Um exportador que vendeu algum produto, realiza uma compra no retorno pelo mesmo valor do importador.
4. Acordos bilaterais intergovernamentais.	Se caracterizam por ser modo bilateral entre os governos e com um alcance comercial, cultural, econômico, político ou tecnológico.

2.5.2 As Categorias de Intercâmbio Compensado

Segundo a OCDE (1986, p. 19), a classificação e as variantes de trocas compensadas são geralmente divididas em duas categorias principais:

- a) **Transações de compensação comercial**
- b) **Transações de compensação industrial**

Figura 2. CATEGORIAS DE INTERCÂMBIO COMPENSADO

2.5.3 TRANSAÇÕES DE COMPENSAÇÃO COMERCIAL

A compensação comercial é usada para as transações de exportação corrente. Trata-se em geral, de operações realizadas uma única vez, de montante pequeno ou moderado, que implica troca de produtos muito diversos, que não tem ordinariamente nenhum vínculo sistemático entre eles.

De acordo com Ballesteros (2005) as transações de compensação acontecem entre empresas privadas. Neste tipo de acordos, o valor das exportações é pago total ou parcialmente com importações do país comprador. Geralmente, é feita com base em

contratos paralelos, em cada um dos quais se estabelecem diferentes formas de pagamento, aplicáveis a cada uma das transações.

A separação contatual facilita a transferência das obrigações de entrega do exportador a terceiros designados por ele.

A proporção da exportação original que se compensa com outros bens, é chamada de “Razão de Compensação”

As principais formas de compensação comercial são:

- Compensação
- Contracompra (Counterpurchase)
- Troca (Barter)

FIGURA 3. PRINCIPAIS FORMAS DE COMPENSAÇÃO COMERCIAL

2.5.3.1 COMPENSAÇÃO

Esta fórmula de comércio recíproco consiste em um único acordo contratual, pelo qual um vendedor exportador aceita como pagamento total (compensação total) ou parte (compensação parcial) parte em produtos e parte em dinheiro das suas exportações, proporcionando bens fabricados no país cliente. Em outras palavras, um acordo desta

natureza combina no mesmo contrato a venda ou exportação de produtos a um determinado país, com o compromisso de comprar produtos locais em contrapartida. PIÑEIRO & RAS (1993, p. 15).

Nas palavras de Fernández (2006, p. 129), este mecanismo tem sido usado com frequência no comércio internacional e hoje tem grande importância. O countertrade ocorre quando o valor de exportação de um país estrangeiro por exemplo para os Estados Unidos é compensado contra o valor das exportações dos EUA para essa nação. Os bens que se trocam podem ser diferentes ou de gênero distinto.

O principal objetivo das operações conforme descrito é evitar que uma nação, ao negociar com outro devedor, tornar-se credor líquido e permitir equilíbrio correto de problemas de balanço de pagamentos FERNÁNDEZ (2006).

Como afirma Ballesteros (2005, p. 188). A compensação é definida como:

“Un acuerdo comercial, a modo de truque, mediante el cual los bienes exportados son pagados con otros bienes que recibe el exportador”.

De este conceito podemos deduzir que se trata de “Um acordo de comércio, a maneira de troca, por meio do qual os bens exportados são pagos com outros bens recebidos pelo exportador”. Mas não deve ser confundida com o Barter ou Troca. No caso da compensação, deve se tomar em consideração o valor do mercado dos bens e não sua utilidade para as partes. A compensação é usada porque uma das partes não tem dinheiro suficiente para realizar a compra BALLESTEROS (2005, p. 189).

2.5.3.1.1. A Importância da Compensação.

A compensação se faz por meio de um acordo pelo qual os bens exportados são pagos parte em dinheiro e parte em produtos. Esta fórmula de comércio recíproco consiste em um único contrato pelo qual o exportador aceita como pagamento total ou parcial, produto e dinheiro.

Às vezes o comprador quer pagar uma parte em dinheiro e outra em produtos. Por exemplo: Um exportador de conservas de atum equatoriano vende a um comprador do Brasil e recebe 75% em dinheiro e 25% em produtos. O acordo de compensação envolve pagamento em espécie e em dinheiro. Por exemplo: Um vendedor entrega flores para um comprador no Brasil e recebe 50% do pagamento em dólares e 50% em máquinas.

O uso do acordo de compensação permite que os empresários façam um comércio com menor risco, pois a parte em dinheiro é paga imediatamente, à vista.

2.5.3.1.2. Características da compensação

As características da compensação são as seguintes:

a) Valores: O valor dos bens de contrapartida obtidos pelo exportador, devem ao menos, ser iguais aos bens objeto da exportação BALLESTEROS (2005).

b) Programação: As datas dos respectivos embarques devem estar intimamente ligadas. É claro que o exportador não correrá o risco de enviar seus produtos ao comprador contra a simples promessa de que os bens de contrapartida serão entregues. Pois há muitos fatores que podem impedir esta entrega.

c) Seguros: As empresas de seguro de crédito à exportação não asseguram os riscos de não pagamento de exportações quando eles acordaram pagamento em bens, em vez de dinheiro. Mas sim será possível assegurar contra determinados riscos destas operações, em empresas privadas de seguro de risco político e riscos de transporte internacional BALLESTEROS (2005)

d) Estrutura contratual: Quase sempre, as operações de compensação se formalizam em um único contrato, o que pode ser um problema quando a mercadoria de contrapartida é destinada a uma terceira parte. Ballesteros (2005, p. 189)

e) Destinatário dos Bens: A diferença do Barter, na compensação, é que o exportador raramente é o tomador dos bens de contrapartida Ballesteros (2005). É frequente que uma empresa, seja ela um “Trader Internacional”, exporta e recebe como pagamento

mercadorias que se destinam a uma terceira parte, encarregando-se, todavia, pela colocação desses produtos a outras organizações que podem, inclusive, estar situadas em terceiros mercados.

f) Obrigações de venda: (Exportação inicial) e compra posterior (recíproca); ou seja, os compromissos de entrega e contra entrega de bens são legalizados sob um único contrato, no qual se especificam os bens e a moeda de troca acordada.

h) Os contratos podem incluir: dependendo das características econômicas dos países participantes, uma cláusula de homogeneidade dos bens a serem trocados. Aqui se estabelece a condição de que os bens de contrapartida produzidos no país importador devem pertencer ao mesmo setor produtivo dos bens importados.

i) A intervenção de terceiros: É possível intermediação de instituições financeiras em alguma fase da operação. Ao contrário da troca (barter), a compensação admite que um exportador de um país industrializado, possa delegar a um terceiro, por exemplo, uma sociedade comercial ou trading companies seus compromissos de compra recíproca no país importador. Nestas circunstâncias ou quando não existir simultaneidade na entrega recíproca de bens, é necessário o uso de garantias bancárias ou cartas de crédito.

Finalmente, nos casos em que os bens de exportação são pagos em parte com bens de contrapartida e em parte em dinheiro a operação é designada de compensação parcial.

2.5.4 Formas básicas desta modalidade de comércio recíproco

1. Compensação Total
2. Compensação Parcial

2.5.4.1. Compensação Total:

Está caracterizada por:

- a) A porcentagem de compensação (compras compensadas) pelo exportador inicial é igual a (ou maior do que 100 por 100) do valor de suas exportações ao mercado de destino.
- b) São formalizadas num único acordo contratual como as operações de Barter. As condições deste acordo de compensação, estabelecem que os pagamentos no momento da entrega dos bens (nos dois sentidos) são feitos em dinheiro e separadamente.
- c) Teoricamente, estas operações podem resultar num fluxo de divisas em sentido contrário contra a entrega da documentação correspondente.
- d) O exportador principal, geralmente de um país industrializado, pode transferir para um terceiro, como por exemplo um trader, suas obrigações de compra recíproca estipulados no acordo.
- e) É importante determinar qual dos signatários faz a primeira entrega de produtos. É muito importante tal como seja acordado, exigir uma garantia bancária por meio do qual se garanta o cumprimento das obrigações de contrapartida, uma vez que suas mercadorias chegaram no país de destino.

2.5.4.2. Compensação Parcial:

Caracterizam-se por:

- a) Estes acordos não dão origem a uma compensação comercial de 100 por 100 dos bens importados. Por exemplo: um exportador do Brasil recebe como pagamento do valor total de suas exportações, uma parte em dinheiro por exemplo 30% e o restante 70% em produtos do país importador (Itália).
- b) Os períodos de implementação dos acordos variam, geralmente entre dois e três anos. Durante este período, a parte exportadora (inicial) adquire diretamente os bens assinados na porcentagem contratualmente acordada ou, se este não for o caso, encontrará uma terceira empresa comercial final disposta a comprar. Se um terceiro é incorporado na transação, o país importador (Equador) oferece os bens de contrapartida diretamente para o novo comprador, por uma porcentagem determinada no valor do contrato (por exemplo, 55 por 100), que por sua vez, transmitirá os pagamentos ao vendedor real dos mesmos, ou seja, o exportador do Brasil.

As exportações e importações num contrato de compensação

Compensações podem ser:

a) Compensação Total (Full Compensation) é uma operação muito semelhante ao intercâmbio compensado. Por exemplo: uma exportação do Brasil para Taiwan, é compensada por uma importação brasileira, pela mesma quantidade procedente de Taiwan.

b) Compensação Parcial, ocorre quando uma exportação é paga com uma parte em dinheiro e outra com outros bens. O exportador concorda em receber dinheiro e bens, como forma de pagamento para sua venda.

c) Compensação Triangular, (Merchandise Switch), ocorre quando as operações descritas acima envolvem mais de dois países. Pode ser chamada de compensação multilateral. Fernandez (2006, p. 130).

Em resumo e segundo Ballesteros (2005), a compensação seja (Total ou parcial) é utilizada como uma técnica de financiamento.

2.5.5. CONTRACOMPRA (COUNTERPURCHASE)

2.5.5.1. Conceito

O acordo de Counterpurchase compreende o compromisso de um exportador para fazer compras de contrapartida, ou se for o caso, contratar um terceiro para comprar em seu nome, de bens produzidos no país receptor de suas exportações, dependendo dos termos de um contrato independente e separado do convenio negocial que cobre essas vendas.

De acordo com Fernández (2006, p. 130) uma operação de contracompra é aquela em que o pagamento da exportação de uma mercadoria é liquidado, com a obrigação do exportador de importar mercadoria de seu comprador, para vendê-lo e obter o seu dinheiro. Nesse caso é muito importante, não somente, assumir a obrigação, mas será necessário cumpri-la.

Exemplo: Contracompra (Counterpurchase)

Um exportador do México combina com seu importador do Brasil uma transação comercial, usando como mecanismo de pagamento contracompra. O exportador mexicano envia as mercadorias por USD. 250.000 e recebe de seu cliente um pagamento das mercadorias, mediante transferência bancária. O empresário mexicano está obrigado a comprar de seu comprador brasileiro a mesma quantidade de dinheiro em bens originários do país do sul-americano, isto é, USD. 250.000.

Fonte: (Fernandez, 2006, p. 130)

No dizer de Ballesteros (2005, p. 189), a compensação é uma técnica financeira, mas a Contracompra é uma técnica comercial. Ela é definida assim:

“A contracompra é uma forma de comercio de compensação que consiste em que, quando se negocia com um importador estrangeiro a venda de bens, este pode exigir ao exportador que por sua vez se comprometa a comprar mercadorias do país de importação”.

Esta forma de countertrade, também chamada de contracompra, compra recíproca, comércio paralelo ou indirect compensation, embora mais conhecida por sua palavra em inglês counterpurchase, tornou-se a modalidade de compensação comercial mais comumente utilizada no comércio internacional.

Esta forma de intercambio compensado, também conhecida como comércio paralelo, convênios paralelos ou indirect compensation, embora mais conhecido por suas siglas em inglês counterpurchase tornou-se o modo de compensação comercial mais usado no comércio internacional.

Para Rasmussen (1992) o prazo de duração dessas transações é curto ou médio, ou seja, de 2 a 5 anos. Os valores designados são geralmente expressos em moeda ou em porcentagens da venda original e podem variar de 10% a 100%, ou mais, do valor contatual inicial. Por serem as transações de Counterpurchase realizadas, geralmente, a

curto prazo, e por serem em geral basicamente intercâmbios de produtos ou mercadorias, não envolvem em princípio qualquer tipo de transferência de tecnologia. Em termos gerais, o Counterpurchase, é usado para obter-se certos bens que não poderiam ser adquiridos por falta de divisas por parte do país comprador, que as trocas por outros que ele possui.

Por exemplo, em troca de equipamentos mineiros, por um valor de 200 milhões, um exportador ocidental pode se comprometer, dentro de dois anos após a entrega, a adquirir componentes elétricos pela mesma quantidade, com a opção de escolher o tipo bens para comprar ou combinação deles, a fim de cumprir seu compromisso. Menor et al. (1994)

Menor et al. (1994, p. 29). Os contratos de compras ligadas têm em comum muitos elementos interdependentes. São importantes para avaliar o risco global da operação:

- O reconhecimento por parte do exportador e o compromisso de compra ligada.
- A duração do período de implementação, ou o período concedido ao exportador para cumprir o seu compromisso.
- A lista de bens compráveis. Quanto maior flexibilidade é concedida na seleção de produtos, maiores serão os benefícios para o exportador principal em termos de possibilidades e facilidades na revenda de mercadorias. Os parâmetros de seleção específicos de tais produtos por parte do exportador, dependem da sua posição no mercado internacional e seus contatos com os comerciantes. Na maioria dos casos, os produtos acabados são menos demandados que as matérias-primas e semi-acabados. Em alguns casos, pode ser fornecida como uma alternativa, a possibilidade do principal exportador de utilizar serviços locais.
- Determinar os padrões qualitativos dos bens compráveis. Deve-se especificar a qualidade dos produtos em grande detalhe, porque são importantes as condições que liberam o exportador do compromisso de compra.
- A quantidade de produtos compráveis, sejam em termos físicos, seja como uma porcentagem do valor para o suministro inicial.

2.5.5.2. Principais características dos acordos counterpurchase:

a) Dois contratos e um protocolo vinculante.

O counterpurchase é quase sempre realizado através de dois contratos separados, mas vinculados a um protocolo. Os acertos financeiros podem ser organizados da mesma forma que em qualquer transação comum, já que cada contrato em si é um acordo de venda ou de produtos contra dinheiro. Acordos contratuais separados protegem o vendedor original, sendo que o pagamento é exigido no caso em que o comprador não despache a contrapartida ou falhe em qualquer item do contrato, seja em termos de quantidades, qualidade ou, ainda tempo de entrega. Enquanto o primeiro instrumento legal é um simples acordo de compra e venda, o segundo instrumento vinculado ao primeiro é bem mais amplo e complexo. Em geral as condições são bem específicas no que diz respeito à listagem dos produtos, da qualidade, quantidade, aos preços ou ao critério para a estipulação de preços e valores (RASMUSSEN, 1992).

As operações de exportação e importação se implementam, usando dois contratos separados, mas ligados por si só, através de um protocolo ou acordo separado.

b) Pagamentos.

Pagamentos contra entrega de documentação correspondente, são feitas separadamente e na moeda de câmbio previamente acordado. O exportador recebe inicialmente o pagamento integral de suas entregas nos termos acordados: Esse pagamento pode ser realizado em dinheiro, através de linhas de crédito comerciais ou financiamento bancário.

Segundo Rasmussen (1992, p. 66) os contratos de counterpurchase, na maioria das vezes, permitem que o lote de mercadorias em pagamento de determinado produto possa ser endossado diretamente para uma trading, que subsequentemente cuida da comercialização e paga ao vendedor inicial.

c) Transferência das obrigações de compensação.

A transferência de obrigações para um terceiro, em uma empresa comercial trading house por parte do exportador inicial, será possível sempre que a outra parte concordar.

d) Produtos trocados.

Os produtos podem contemplar diferentes indústrias ou setores econômicos, não sendo necessário que estejam diretamente ligados às mercadorias importadas.

e) A execução dos contratos.

A execução simultânea de ambos os contratos, isto é, a entrega do produto inicial e o cumprimento das obrigações de compensação pelo exportador original, pode durar de dois a cinco anos.

f) Formulação de contratos.

A formulação de dois contratos separados que cobrem o intercâmbio compensado de bens entre as partes, explica em grande parte a aceitação do Counterpurchase, porque simplifica e clarifica a conclusão das transações que compõem o acordo.

Para Ballesteros (2005, p. 190) as características da contracompra são:

a) Valores: Como a venda dos bens de contrapartida se produz de modo separado à do contrato principal de exportação, não haverá um equilíbrio entre os valores das duas transações. A exigência de compensar a exportação com uma importação pode ser total ou parcial. Além disso, os cancelamentos de ambas as transações em dinheiro são feitos separadamente, sem estar ligadas.

b) Programação: Devido que o pagamento da exportação é independente da venda dos produtos de contrapartida, as datas de embarque das duas transações não têm que são relacionadas.

c) Seguros: Na contracompra, as duas operações vinculadas no plano comercial, se liquidam em dinheiro, de forma independente e, ambas podem ser asseguradas cobrindo os riscos, até o valor equivalente aos limites máximos de risco país em questão.

d) Estrutura contratual: Esta compensação é documentada em dois contratos separados. No entanto, a obrigação imposta ao exportador de importar, por sua vez, os bens do país, muitas vezes se reflete em um protocolo que faz referência a ambas transações.

2.6 TROCA (BARTER)

É a forma mais simples de compensação. Ela representa uma troca direta de mercadorias contra mercadorias e tem as seguintes características: a troca é especificada em um único contrato em que as partes fixam as condições e o modo de entrega das mercadorias. Os produtos a serem trocados são definidos pela sua qualidade, sem qualquer indicação de seu equivalente monetário. A troca entre as partes ocorre quase simultaneamente, sem envolvimento de intermediários; o tempo entre a entrega e remoção de bens, de no máximo de um ano e a troca também pode ser usada para reduzir a dívida externa de um país.

Barter é uma troca direta de bens entre duas partes de uma transação. Por exemplo, o governo malaio comprou 10 locomotivas diesel da General Electric. As autoridades do governo da Malásia concordaram em pagar com duzentas mil toneladas métricas de palma ao longo de um período de 30 meses. Este foi o primeiro trato de escambo de General Electric em troca com aceite e produtos de óleo e produtos de palma, embora a divisão comercial da General Electric estivesse envolvida com muitas outras formas de comércio de compensação em todo o mundo, sem a troca de dinheiro CATEORA e GRAHAM (2005, p. 551-552)

a) Características da Troca

Segundo Menor et al. (1994), nos últimos anos, foi registrado um aumento de interesse em escambo no contexto do comércio exterior entre países em desenvolvimento ou com países produtores de petróleo, no âmbito de acordos intergovernamentais para o comércio internacional de matérias-primas.

b) A troca ou escambo como uma nova ferramenta para poupar divisas.

É uma operação comercial que envolve a troca direta de mercadorias entre dois países ou duas pessoas contratantes. Consiste em uma troca de bens por bens e é realizada através de um único contrato, dispensando a utilização de dinheiro. Entre as vantagens que se tem, é que pode ser usada para reduzir a dívida externa de um país ou serve para poupar divisas. Muitas vezes a troca envolve muito pouco tempo para fazer pesquisa de mercado, e leva muito tempo para encontrar clientes para os bens trocados.

Troca (Barter) se usa como uma ferramenta para poupar divisas. É uma operação comercial que inclui a troca direta de mercadorias entre dois países ou duas pessoas contratantes. É uma troca de bens e mercadorias.

A operação é realizada através de um único contrato, dispensando o uso de dinheiro. As transações de troca conhecidas como (barter transactions) significam uma troca direta de mercadorias sem transferência de fundos⁴.

É uma operação na qual se realiza a troca absoluta de bens ou mercadorias, que geralmente é acompanhada de uma garantia, financeira, de seguros ou bancaria.

PIÑEIRO e RAS (1993) as transações de escambo puro, são classificadas como acordos de “compensação completo” que são produzidas dispensando o uso de dinheiro entre as partes. Normalmente, não envolvem mais que dois participantes, e o valor das exportações recíprocas é equilibrado de acordo com os termos estipulados em um único acordo contratual. Além disso, eles não exigem o uso de créditos documentários, embora,

⁴ OCDE (1986) COUNTERTRADE, Trocas compensadas. Vértice, São Paulo. Pág. 19

o acordo financeiro pode consistir em cartas de crédito stand-by ou fianças de cumprimento do contrato. De modo geral são utilizadas em certas áreas geográficas e a maioria das vezes formando parte de um acordo comercial intergovernamental.

O Barter é um modelo que se aplica à exportação de bens ou serviços que não são pagos com dinheiro, mas são trocados com outros bens ou serviços. É desenvolvido basicamente, entre dois países. Quando três países são envolvidos é chamado countertrade três pontas (Fernández, 2006: pág. 129)

Possivelmente, é o método mais simples de todos os tipos de countertrade. Envolve uma troca simultânea realizada com base em produtos de valor equivalente. Para usar o dinheiro como um meio de intercâmbio, a troca permite que os países com dificuldades financeiras comprem e vendam. Embora o preço deve ser considerado em qualquer countertrade, no caso de troca, na melhor das hipóteses, é apenas implícita.

RASMUSSEN (1992) nos últimos anos, o Barter absoluto, como troca de produtos um pelo outro, tornou-se um método raro nas transações internacionais, mas ainda existe e é praticado. A valorização dos produtos envolvidos nestas transações constitui, em geral, um grande obstáculo, assim como a utilização de um instrumento legal para o envio de remessa das contrapartidas envolvidas.

Segundo Menor et al. (1994) Por definição a troca não envolve fluxos financeiros em divisas entre as duas partes no contrato, embora haja certo intervalo de tempo na data de expedição das mercadorias. Nesse caso, pode-se considerar a existência de uma garantia bancária ou uma carta de crédito stand by, que protege o exportador primário e garante o sucesso da operação, dentro dos termos estabelecidos no contrato, cobrindo a penalização se houver.

É evidente que a transferência de ativos para um terceiro operador não previsto no contrato original, pode ser pago por ele em moeda nacional, desde que seja aceito como tal.

2.7. TRANSAÇÕES DE COMPENSAÇÃO INDUSTRIAL

A compensação industrial é aquela onde a compensação envolve transferência de tecnologia e atribuição equitativa de responsabilidades, LEISTER (1996).

Segundo OCDE (1986, p. 58) são transações para um montante mais elevado, que corresponde frequentemente as vendas de equipamentos industriais ou fábricas entregues “chave-em-mãos”, isto é totalmente pronta. Há muitas vezes, um vínculo com as mercadorias comercializadas pela própria fábrica entregue (por exemplo, recompra de produtos manufaturados pelas fábricas entregues). A entrega dos produtos de compensação começa em determinado tempo após o recebimento dos equipamentos e pode se prolongar por vários anos. Estes contratos implicam, em geral, em estruturas financeiras complexas e uma alguma cooperação entre várias empresas. As principais formas de compensação industrial são:

- Buy-back (Retrocompra).
- Offset.

2.7.1. BUY-BACK (RECOMPRA)

Este tipo de comércio recíproco, também chamado recompra ou compra subsequente, é utilizado principalmente na exportação e importação dos projetos complexos e / ou equipamentos industriais e, ainda na comercialização de tecnologia (por exemplo, projetos chave na mão).

O Buy-Back (Recompra), geralmente envolve a venda de tecnologia, processos, equipamentos ou fábricas inteiras, com o compromisso contratual por parte do vendedor de adquirir uma certa quantidade dos produtos resultantes do processo ou equipamentos vendidos. Estas transações podem alcançar valores de milhões de dólares. O prazo de duração destes contratos, obviamente, é muito longo e inclui o tempo necessário para a fabricação, instalação e operação dos equipamentos adquiridos, o que pode levar de 2,5 a até 25 anos Rasmussen (1983, p. 66-67).

As operações Buy-Back. Recompra são mais frequentes nos casos em que um exportador de bens de capital aceita como pagamento, bens de equipamento que emergem do processo de produção com essas máquinas. O exportador vai vender para um terceiro esses bens para recuperar seu dinheiro. Exemplo: Um vendedor italiano de máquinas para secagem de cacau, avaliada em um valor de USD 75.000 cada uma, aceita dos produtores de cacau do Equador, em pagamento uma determinada quantidade em cacau seco, produto que ele vai vender na Itália, a fim de recuperar o valor da sua máquina. (FERNÁNDEZ, 2006, p. 129 -131).

Buy-Back ou Recompra, em alguns casos, obriga o exportador da fábrica a comprar determinados produtos diretamente para o comprador ou para outros empresários no país do comprador.

Acordos de recompra (Buy-Back) o fornecedor ou fornecedores, de máquinas ou equipamento tomam compromisso de importar mercadorias até um valor fixado das mercadorias entregues, seja de mercadorias produzidas por esse equipamento ou mercadorias menos diretamente relacionadas à exportação. Como no caso da contracompra são assinados dois contratos separados, o faturamento é realizado em moeda conversível, e terceiras partes podem participar na venda dos produtos de recompra.

Segundo Ballesteros (2001, p. 188) A recompra ou compensação industrial, compreende aquelas operações que envolvem o intercâmbio de transações, fornecimento de equipamentos, instalações ou unidades industriais em troca dos produtos aí produzidos. Ou seja, são operações que envolvem um compromisso básico de comprar da totalidade ou parte dos bens produzidos, como forma de pagamento. Embora este sistema foi bastante usado pelos países do antigo bloco soviético. China hoje é o país mais ativo em atrair investimento estrangeiro através dos acordos de Buy-back.

2.7.2. OS ACORDOS OFFSET

Essa modalidade de countertrade é também conhecida como co-produção, a participação industrial (Austrália), programa de benefícios industriais (Canadá), cooperação industrial em (Singapura), licenciamento de produção (Japão), etc., são formas de countertrade da

mais ampla aceitação nos últimos anos. Os acordos offset de compensação são usados quando um país já industrializado ou em vias de desenvolvimento, procura maximizar os benefícios de seus investimentos em importações de alto valor, agregado e com a tecnologia avançada PIÑEIRO e RAS (1993).

Em geral, segundo Piñeiro e Ras (1993, p. 30) a modalidade de offset consiste em um conjunto de práticas de compensação de maneira comercial ou industrial, exigidas como condições vinculativas sobre grandes importações governamentais de produtos militares, como aeronaves, equipamentos e sistemas de defesa, etc. ou civis (aviões comerciais, usinas nucleares, equipamentos para estaleiros civis, sistemas de telecomunicações, etc.).

Um acordo Offset de compensação, basicamente consiste no seguinte: um fornecedor exportador de produtos e serviços, normalmente uma empresa multinacional, se compromete a cumprir, em troca de vendas dos contratos de exportação, uma série de requisitos solicitados pelo importador como: comprar produtos locais, apoio, atender aos critérios de exportação do país receptor, investir em determinados setores da indústria local, coproduzir, transferir tecnologia, prestar assistência técnica e treinamento de técnicos e pessoal local e, geralmente, completar qualquer reciprocidade pré-requisito que poderia ser projetado para o acordo em questão. PIÑEIRO e RAS (1993)

Os acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica, conhecidos como Offset, são um conjunto de transações compensatórias que podem ser realizadas envolvendo governos ou empresas privadas. De modo bastante frequentes esses acordos são realizados quando os signatários formalmente estabelecem um canal de comércio recíproco de determinados produtos por um período de tempo, normalmente médio ou longo prazo, mutuamente fixado, com o objetivo de manter um equilíbrio relativo no comércio entre os países ou empresas.

São também chamados de acordos comerciais especiais. Cujas utilizações, por meio de um conjunto de operações de compensação, objetivam a venda de materiais de guerra, equipamentos de defesas, aeronaves e equipamentos de alta tecnologia. O Offset curiosamente ou denominado por vários nomes: acordo de tecnologia, acordo de compensação industrial ou comercial, e em alguns casos, recebem o nome de acordos

coparticipação industrial, ou de desenvolvimento e compromissos da indústria ou de participação industrial.

Em geral o método offset de intercâmbio compensado pode ser considerado como uma combinação de formas de Counterpurchase e/ou Buy-Back e qualquer dos modelos de convênios de caráter industrial como investimento estrangeiro, transferência tecnológica, coprodução, subcontratação industrial ou produção sob licenciamento PIÑEIRO e RAS (1993).

Curiosamente e ao contrário das formas mais tradicionais de countertrade, com exigências típicas do offset, não são usados por países em desenvolvimento ou países da Europa Oriental. A grande parte da demanda por compensação comercial e industrial de offset vem dos países industrializados, como o Canadá, Austrália, Bélgica, Brasil, Suíça, Japão, entre outros. Obviamente, os termos deste acordo são particularmente compatíveis com as necessidades estratégicas associadas com a compra de material militar. Na prática, nenhum país dependerá de outro, como resultado da compra de armas no exterior. Para isso criará as condições para a autossuficiência, pelo menos na produção de peças de reposição e suporte técnico e de manutenção equipamentos e sistemas importados. Pode-se dizer, no entanto, que as áreas de uso desta forma de comércio recíproco entre os países industrializados, expandiram-se consideravelmente no setor civil nos últimos anos.

Aspectos essenciais de um programa de intercâmbio compensado offset

- Compensação comercial
- Transferência de tecnologia
- Valor acrescentado local
- Investimento de compensação

ASPECTOS ESSENCIAIS DE UM PROGRAMA DE INTERCÂMBIO COMPENSADO OFFSET

Compensação comercial	Transferência de tecnologia	Valor acrescentado local
<ul style="list-style-type: none"> • Compra de bens manufaturados. • Comercialização de produtos e commodities. • Serviços Locais. • Turismo. • Transporte marítimo. • Marketing e distribuição. • Outros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperação técnica. • Produção sob licença direta. • Formação de pessoal. • Investigação e desenvolvimento. • Técnicas de produção. • Desenho. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta local de recursos. • Subcontratação. • Coprodução. • Recursos humanos locais (pessoal de direção qualificado)
<ul style="list-style-type: none"> • Capital Joint Ventures • Investimentos relacionados com a exportação principal • Joint ventures em setores não relacionados ao principal produto de exportação-importação. 		
Investimento de compensação		

Além das considerações estratégico-comerciais dos convênios offset, um de seus atributos mais relevantes, a partir da perspectiva dos países em desenvolvimento, é que constitui um meio eficaz de obtenção de novos mercados para as exportações tradicionais ou não tradicionais, comercializado em regime de compensação, como resultado da implementação dos acordos, tanto no aspecto de compensação direta ou compensação

indireta. Ao mesmo tempo facilita e torna o acesso viável à importação de setores prioritários tais como: a defesa nacional, transporte comercial e projetos industriais como: indústria pesada ou energia nuclear.

Os acordos de compensação são divididos em dois tipos principais: a) Offset direto y b) Offset indireto.

2.7.3. OFFSET DIRETO

Do ponto de vista do país importador, são acordos de compensação diretamente relacionados com a compra principal, permitem que seja nacionalizada uma parte dos componentes do bem a importar. O país importador nacionaliza essas partes substituindo aquelas que seriam importadas, o que contribui, em quase todos os casos, para modernização tecnológica do importador. Por exemplo, uma aeronave comercial fabricada ou montada no país importador estará possibilitando a recuperação de uma parte das divisas usadas por meio da coprodução de certas partes do equipamento importado.

O offset direto ocorre, quando os bens e serviços de compensação está relacionado com o objeto dos contratos de importação.

As modalidades de transações de compensação direta são:

- Coprodução.
- Investimentos estrangeiros
- Produção com licença.
- Subcontratação ou produção por subcontrato.
- Transferência de tecnologia.

2.7.3.1 Coprodução.

É um sistema de cooperação intergovernamental, que faculta a um governo ou aos fabricantes de um país importador, adquirir informações e assistência técnica necessária para produzir parte ou a totalidade de um determinado equipamento ou sistema de defesa particular, fabricado e comercializado por uma empresa multinacional.

Investimento estrangeiro.

Significa que o acordo cria um fluxo de investimentos estrangeiros no país importador, que conduz ao estabelecimento ou expansão de uma filial do exportador estrangeiro ou, a criação de um projeto de sociedade mista, na forma de um acordo de joint venture entre ele e uma empresa pública ou privada.

2.7.3.2. Produção com licenciamento.

É um acordo comercial direto entre um fabricante multinacional e o governo ou fabricante de outro país que cobre o fornecimento de informações e assistência técnica para produzir a totalidade de uma equipe inteira ou sistema de defesa do fabricante multinacional.

2.7.3.3. Produção por subcontrato.

Com este tipo de acordo, um país produz parte ou um componente de um equipamento ou um sistema de defesa multinacional. Geralmente, a subcontratação é baseada em um arranjo comercial direto entre o fabricante multinacional e um fabricante do país importador, sem que compreenda necessariamente um acordo de produção licenciado como no caso anterior.

2.7.3.4. Transferência de tecnologia.

Verifica-se como resultado de um acordo de compensação offset, quando a multinacional fabricante se compromete em programas de pesquisa e desenvolvimento no país importador de seus produtos, prestando assistência técnica e know-how para suas subsidiárias ou joint venture em que participa. Também estabelece acordos comerciais diretos com organismos privados ou públicos do país de importação, importante para o desenvolvimento conjunto de qualquer atividade no campo da alta tecnologia.

2.7.4. OFFSET INDIRETO

Neste tipo de compensação, os compromissos são implementados através de compras de contrapartida de produtos do país importador, não relacionados com a exportação

principal. Assim, o país importador tenta recuperar uma parte das divisas gastadas a través da exportação de mercadorias para o país vendedor.

Indireto offset ocorre, quando a compensação de bens e serviços estão relacionados com outras áreas da economia (ESTRADA, 2013).

As modalidades de transações de compensação indireta são:

- O investimento em setores civis da economia.
- Comércio de bens que compõem counterpurchase, Barter, Buy-Back: e,
- Transferência de tecnologia em setores não ligados ao objeto principal do contrato.

Segundo Fiegenbaum e Rondinel (2006) os acordos de compensação indiretos são constantemente utilizados em compensação industrial através da indústria local, ou em acordos de contratação previamente estabelecido entre os contratantes. Quando uma inovação emerge a través de um acordo offset de compensação tecnológica, este por sua vez ocorre por meio de acordos de compensação offset, que são acordo assinados entre comprador e vendedor ou (contratante e contratado). Nesses acordos o fornecedor propõe compensar ao comprador fazendo que diminuía o impacto financeiro da aquisição pretendida pelo comprador. Há uma tendência mundial, atualmente dos acordos offset indireto, serem mais utilizados que os acordos offset diretos, sendo que os acordos relativos a produtos como armas e aeroespaciais, são responsáveis pela maioria de acordos offset.

2.7.4.1. Características e benefícios dos acordos offset.

Parece a todos que a imaginação dos comerciantes e profissionais do comércio exterior não encontram limites para viabilizar operações à primeira vista irrealizáveis. No caso dos países em desenvolvimento com agricultura desenvolvida, a contratação de acordos offset para um produto agrícola, pode ser escolhido para fazer parte do acordo de compensação comercial, uma vez que o mesmo é o resultado de um fator abundante. Assim, a exportação de produtos agrícolas estará contribuindo para a compensação comercial, pois o pagamento da compra do governo será feito com uma compensação na forma de exportação de determinados produtos agrícolas.

2.7.4.2. Os benefícios dos acordos offset

A compensação a través de offset, envolvendo a transferência de tecnologia, pode representar uma modernização da produção, oferecendo ao país um avanço é um acordo para gerar economia de avanço tecnológico rápido e a custo reduzido. Dentro dos acordos offset de compensação tecnologia, verificamos que os acordos tecnológicos trazem aumentos de produtividade do capital, e, igualmente, proporcionando a produtividade do trabalho.

De acordo com Joel Fiegenbaum e Ricardo Rondinel, professores da Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, que escreveram sobre os acordos de compensação comercial, industrial e tecnológica offset. “Um estudo do caso brasileiro” revelou a importância para o país em assinar estes acordos, com vistas à recuperação da defasagem tecnológica de variados setores e para a modernização do parque industrial do país como um todo. Para os governos, representam um importante instrumento de política de desenvolvimento industrial e tecnológico. Os citados profissionais descreveram como surgiram estes acordos no Brasil e de que maneira foram incorporados à política comercial, industrial e tecnológica brasileira nos últimos 34 anos.

Segundo os professores Fiegenbaum e Rondinel (2006), a utilização de tecnologia, é um preceito básico e fundamental nas economias, para que os países possam alcançar o desenvolvimento econômico e o aumento da produtividade de sua economia, por meio progresso técnico. Entre os acordos offset praticados no Brasil, destacam-se os acordos de compensação assinados pela empresa Brasileira de Aeronáutica S.A. EMBRAER, dentro de uma estratégia de longo prazo bem articulada.

2.8. OUTRAS FORMAS DE COMPENSAÇÃO COMERCIAL

- Operações de Switch.
- Acordos de Clearing.

2.8.1. Operações de Switch

A operação Switch é usada para operações triangulares no comércio internacional. O switch é um acordo, em que pelo menos três países ou três empresas formalmente estabelecem um canal de comércio recíproco de certos bens ao longo de um período de tempo, por um valor monetário estabelecido (ESTRADA, 2013, p. 233).

A triangulação permite que qualquer das partes contratantes de um acordo de countertrade transfira seus compromissos para um terceiro. Este modo normalmente entra no programa de intercâmbio compensado. Começa com a entrega de produtos de compensação. Se o receptor dos produtos não puder vender no seu mercado interno ou internacional, transfere seus compromissos a uma empresa de marketing (Switcher) especializada na triangulação. Estas operações podem envolver uma série de transações complicadas antes de encontrar um comprador que pague em moeda livremente convertível. Na prática, já foram concedidos descontos de até 40% para uma empresa fazer este tipo de comércio. Geralmente, estas empresas comerciais estão ligadas a um sistema de empresas que negociam com base em descontos.

2.8.2. Os Acordos de Clearing

Os acordos de Clearing também são chamados acordos especiais de comércio. A fundamentação para um acordo seja entre governos, seja envolvendo uma empresa privada, é que os signatários formalmente estabelecem um canal de comércio recíproco de determinados produtos por um período de tempo, geralmente médio ou longo prazo, por valor fixado entre si e com o objetivo de manter comércio equilibrado entre esses países.

Os acordos de clearing são um tipo de acordos comerciais também chamados acordos marco (basket agreements) ou acordos especiais de comércio. O acordo bilateral de Clearing é um acordo bilateral de comércio e os pagamentos de natureza específica que podem ser parte de comércio bilateral existente entre os participantes. (PIÑEIRO e RAS, 1993, p. 37 apud ESTRADA, 2013, p. 228).

O fundamento de um acordo comercial de clearing, seja governo a governo, regional ou com participação de uma empresa privada, pressupõe em que os signatários estabelecem formalmente um canal de intercâmbio comercial recíproco de determinados bens ao longo de um período de tempo pelo geral meio e longo prazo, por um montante predeterminado com a finalidade ao menos em termos teóricos, de fechar o período com um comércio bilateral equilibrado. (PIÑEIRO e RAS, 1993 apud ESTRADA, 2013).

Um acordo Bilateral de Clearing, assim definido, constitui por tanto um acordo bilateral de comércio e de pagamentos de caráter específico que pode formar parte de um comércio bilateral existente entre os participantes. (PIÑEIRO e RAS, 1993, p. 37).

3. OBJETIVOS E IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

O presente trabalho discute os principais conceitos relativos ao comércio compensado, bem como a importância da compensação para países e empresas.

3.1 Objetivo Geral

Oferecer uma contribuição para o estudo das estratégias de comércio e marketing internacional para as empresas do Equador, tomando como base as experiências próprias de companhias brasileiras e latino-americanas com transações bem-sucedidas nos mercados internacionais, através do uso de comércio de compensação.

3.2 Objetivos Específicos

1. Determinar fatores críticos de sucesso e as principais barreiras para o uso do countertrade, nas empresas brasileiras e nos empresários equatorianos para realizar diferentes transações de compensação comercial e industrial com o exterior.
2. Verificar o nível de conhecimentos dos empresários do Brasil e do Equador sobre as técnicas, formas e estratégias utilizadas pelas empresas internacionais nas transações compensadas.
3. Verificar o interesse em utilizar ou aumentar o uso de alguma forma de countertrade nas suas atividades de comércio internacional.
4. Identificar os produtos e serviços brasileiros e equatorianos que pudessem prestar-se a esse comércio no mercado internacional.

3.3 Importância do Estudo

Segundo Gallegos (1985) o termo countertrade trata-se de uma forma de financiar o fluxo de bens e serviços no comércio internacional, através da troca de produtos ou serviços, especialmente utilizada por países em períodos de crise cambial.

Nos últimos anos, essa prática de comercialização foi usada principalmente pelos países em desenvolvimento como Europa Oriental, China, América Latina e no Caribe. Atualmente o interesse desses países nessas operações continua muito alto, tornando-os importantes adeptos dessas operações em função de suas necessidades de desenvolvimento Tecnológico e de financiamento para suas infraestruturas. Especialistas internacionais, entretanto, explicam que o crescimento substancial do comércio compensado se deve à necessidade de corrigir o déficit corrente sua balança de pagamentos e os encargos elevados de dívida dos países acima referidos (GALLEGOS, 1985)

Entre as maiores dificuldades para a exportação e o uso do countertrade, consiste no reduzido nível do conhecimento que se dispõe, sobre as características de qualidade, exigidas pelos produtos de exportação, sobre as características dos mercados exteriores, os mecanismos e procedimentos de countertrade, seus trâmites, as circunstâncias e segurança de pagamento, sobretudo em relação às maneiras de negociar cada uma das formas de countertrade OCDE (1986). A organização dessas transações é, ao mesmo tempo, delicada e arriscada, especialmente para empresas que desejam manter uma alta qualidade do produto e que não podem, em consequência, absorver produtos locais de qualidade inferior.

Para entrar nos mercados internacionais existem, como já se mostrou anteriormente, várias alternativas de countertrade. Cada transação, cada companhia e cada país tem usado operações variadas para atender às suas necessidades específicas. Neste sentido, os países em desenvolvimento optam por formas mais simples de countertrade, conhecidas como simples compensações comerciais. Em boa parte das vezes, são propostos produtos primários como compensação às suas importações OCDE (1986). Em sua forma mais simples, o countertrade é uma permuta de bens por bens. Quando os produtos comercializados são homogêneos e a qualidade e volume podem ser facilmente verificados e precificados, as trocas são tornadas mais seguras e de operação mais simples, como no caso dos produtos agrícolas e minerais (FAO, 1986).

A troca direta tem sido uma importante forma de contracomércio nos países em desenvolvimento e tornou-se mais usual, particularmente em transações com os países exportadores de petróleo. Os acordos de permuta celebrado em 1982 entre a Nova Zelândia e o Irã para trocar carne de cordeiro da Nova Zelândia por petróleo do Irã, exemplificam essa afirmação, bem como as trocas e entre os Estados Unidos e Jamaica de produtos lácteos dos Estados Unidos por bauxita jamaicana, em 1983 e, entre a Nigéria e o Brasil para troca de petróleo bruto e borracha natural da Nigéria por produtos industriais do Brasil (FAO, 1986, p. 22).

O uso de operações de countertrade, como uma ferramenta competitiva para manter ou aumentar a sua quota de mercado, também tem sido cada vez mais frequente. A complexidade das operações requer um planejamento cuidadoso para evitar riscos de perdas corporativas. A administração deve considerar como proceder à liquidação das operações dos produtos adquiridos, estimar os impactos potenciais sobre os mercados desses produtos e avaliar a compatibilidade dessas operações de countertrade com a missão da empresa. (CZINKOTA e RONKAINEN, 2008).

3.4 Razões pelas quais as nações promovem o countertrade

Segundo Rasmussen (1992). As razões pelas quais muitas nações em desenvolvimento promovem o countertrade em resumo são:

1. **Para preservar divisas:** Países com moedas não conversíveis preferem o countertrade para garantir que as importações de elementos tecnológicos, energia e matérias primas, que formam parte de seus recursos naturais, sejam compensadas por exportações de produtos nacionais como meio de incentivo ao crescimento econômico interno. Uma moeda pode ser tida como conversível quando permite liquidar transações financeiras livremente sem dificuldades para a compra e venda.
2. **Para melhorar o balanço comercial:** Nações que mantêm um elevado déficit comercial como os países desenvolvidos incentivam o countretrade para balancear seus livros contábeis.
3. **Para conquistar novos mercados:** À medida que os países do Terceiro Mundo avançam nos seus processos de industrialização, dando origem produtos exportáveis de maior valor agregado, a dificuldade de introduzir tais produtos no mercado

internacional também cresce. Seja por um protecionismo econômico, seja pelas novas barreiras técnicas, não tarifárias, seja ainda por ausência de certificações, ou mesmo, por questões referidas ao meio ambiente ou pela ausência de acordos comerciais que contemplem esses produtos, a dificuldade de comercialização é cada vez mais complexa e difícil operacionalização. O país em desenvolvimento pode então, utilizar-se de agentes de comercialização altamente estruturados, com toda a infraestrutura operacional, como por exemplo uma trading companie, situada em países desenvolvidos, apta a estruturar as operações de countertrade como meio de distribuição de seu produto no Exterior.

4. **Para melhorar a tecnologia de produção:** Negociando acordos de compensação Compensation Agreements, nos quais fornecedores de equipamentos dos países industrializados fornecem equipamentos, processos industriais e tecnologia contra o compromisso de comprar os produtos finais resultantes destas instalações através de tradings.
5. **Para manter estáveis os preços de exportação:** O Countertrade pode ser usado como veículo para desfazer-se de produtos a preços favoráveis, que em uma competição livre não poderiam ser sustentados. Neste modelo de countertrade, o vendedor da contrapartida aumenta igualmente os preços do seu produto para poder absorver o superávit na estrutura de preços dos produtos que ele recebe em troca. Assim, se o preço de uma mercadoria é mantido artificialmente em alta como, por exemplo, o óleo cru o país pode trocar o seu óleo cru por produtos tecnológicos, armamentos ou tecnologia em quantidade maior do que o valor nominal da sua contrapartida. Este modelo também funciona no caso inverso, ou seja, em caso de pouca demanda de um certo produto no mercado mundial, o país pode condicionar a compra de produtos de alta tecnologia pelo countertrade, para desfazer-se de estoques indesejáveis e promover o seu desenvolvimento interno. Deste modo, esse país poderá atrair compradores para o seu produto sem infringir, por exemplo, acordos de preços fixos (OPEP), já que o preço de seu produto fica incógnito dentro do acordo de troca ou contertrade. Um bom exemplo é o recente acordo entre Brasil e México.

3.5 Razões pelas quais países industrializados aceitam o countertrade.

Ainda segundo Rasmussen (1983). Razões pelas quais os países industrializados aceitam o countertrade são em resumo:

1. **Para aproveitar-se da oportunidade de vendas.** Para poder penetrar na estrutura mercadológica do Terceiro Mundo ou dos países da antiga Cortina de Ferro, as nações industrializadas concordam em utilizar o veículo de Countertrade RASMUSSEN (1992) A gestão de uma empresa que aceita operar com esta metodologia pode ganhar uma vantagem competitiva sobre seus competidores que não a aceitam, pois, as primeiras acabam obtendo uma prioridade no fornecimento, em certos mercados de difícil penetração.
2. **Para conseguir uma fonte segura de matéria prima:** Em alguns casos, especialmente no sistema de transações de Compensação - Compensation Transaction, o Countertrade pode ser usado por uma empresa de um país industrializado para obter, a longo prazo, o fornecimento de matéria-prima, energia, componentes, produtos semi-acabados e produtos acabados, geralmente a preços convenientes devido ao baixo custo da mão-de-obra e, naturalmente, por força do próprio acordo de Countertrade.
3. **Para conseguir uma rápida e mais profunda presença em novos mercados:** Empresas de países desenvolvidos podem utilizar o veículo do Countertrade para abrir as portas e estabelecer-se como novos sócios comerciais em novos mercados. No intercâmbio de produtos, através do Countertrade, as empresas firmam sua posição em outro país desenvolvem um futuro mercado para seus produtos. Empresas como Rockwell International, Sears, Roebuck, General Motors e General Electric estabeleceram suas próprias tradings companies para poder operar, este modo, na conquista de mercados no Exterior.
4. **Para ajustar a balança comercial e utilizar as vantagens de legislação fiscal e dos incentivos do governo:** se uma transação no valor de USD 10.000.000 pode ser negociada entre duas empresas, faturando-se o valor de USD. 8.000.000, as tarifas e os impostos que normalmente recaem nesta operação seriam bem mais favoráveis na

conta final. Este modelo é usado com frequência nas negociações de compensação Compensation Trade, entre empresas multinacionais e suas filiais no Exterior, exportando produtos semi-acabados para as filiais, onde serão acabados ou montados e revendidos através do drawback para o país de origem.

3.6. Participantes do mercado countertrade

3.6.1. Os atores principais

O comércio de compensação compreende uma variedade de modalidades, cuja natureza não só é dada pelos diferentes atributos técnicos ou contratuais específicos de operações, mas também pelas características dos participantes na transação e a natureza das relações estabelecidas entre eles.

De acordo com Piñeiro e Ras (1993, p. 75). Na sua forma mais simples, uma transação de countertrade pode ser um reflexo do estabelecimento de obrigações contratuais comerciais contratuais, condicionalmente ligadas entre as partes contratantes de dois ou mais países: por exemplo: duas ou mais empresas privadas (counterpurchase, Buy-back). Uma empresa privada e um governo ou organização paraestatal (por exemplo, produto buy-back).

3.6.2. Estratégias organizacionais de empresas multinacionais.

Nos países industrializados, os principais protagonistas na maioria das transações de contrapartida comercial com o resto do mundo, são empresas exportadoras privadas, especialmente aquelas de caráter multinacional.

A adaptação organizacional das empresas multinacionais para o uso do countertrade no comércio global, e em particular nos países do Terceiro Mundo, tem sido baseada essencialmente na análise objetiva das questões relativas à política comercial de cada empresa. Do ponto de vista de negócios, isto significa que as formas organizacionais em

termos de comércio compensado, dependeram em grande parte, determinação precisa das motivações para à empresa se utilizar dessas práticas comerciais, em seu comércio exterior. Piñeiro e Ras (1993, p. 79).

3.6.3. Políticas e estratégias das corporações multinacionais

Dos especialistas norte-americanos Alexandrides C G. e Barbara L. Bowers tem sistematizado as várias estratégias de planejamento e execução de operações de countertrade, desenvolvida nas corporações multinacionais, quando confrontados com pedidos de compensação de seus clientes estrangeiros.

Os dois tipos básicos de políticas compensatórias são:

- 1) Política compensatória de desempenho singular (Company advantage policy)
 - 2) Política compensatória de desempenho recíprocas. (Mutual advantage policy)
- PIÑEIRO e RAS (1993 p. 83).

3.6.4. Política compensatória de desempenho singular

A través desta política, a multinacional em questão emprega diferentes formas de comércio de compensação para seu próprio benefício, com base em determinados objetivos tais como: preservação de um mercado de exportação ou a realização efetiva de uma venda e exportação, tentando minimizar, sempre que possível, as necessidades e exigências do país importador a este respeito.

A maioria das corporações norte-americanas seguem esta política, com base em três tipos de estratégias de negociação.

a) Estratégia reativa: as corporações que desenvolvem esta estratégia, usam o countertrade como instrumento competitivo para a obtenção de contratos de venda – exportação, cuja aceitação depende dos termos da proposta de compensação vinculada a esses contratos. O principal objetivo desta tática considerada a mais eficaz para esta política compensatória, é concretizar vendas a curto prazo no mercado em questão, por

meio de contratos de concessão comercial, a fim de satisfazer, na medida do possível, os requisitos do país cliente (Piñeiro e Ras, 1993, p. 83)

b) Estratégia passiva: esta estratégia é desenvolvida por empresas que praticam o comércio de compensação em menor volume de comércio global e com base em arranjos negociados caso a caso. Geralmente, as empresas que operam com essa tática têm qualquer vantagem monopolística ou estratégica no mercado. Percebem o intercâmbio compensado como um mal necessário, e nestas linhas, aceitam contrair compromissos e compensar os valores de suas exportações como forma de pagamento de bens produzidos ou elemento de contrapartida à cooperação industrial de obrigações de seus importadores (offset direto).

As fabricantes de produtos químicos que operam neste setor e algumas do setor da defesa, realizam estratégias de compensação passiva.

c) Estratégia defensiva: Segundo Piñeiro e Ras (1993, p. 84) as empresas que desenvolvem esta estratégia, tem como norma não se comprometer contratualmente a cumprir direitos compensatórios. A maioria dessas empresas não têm um departamento homólogo. Seu objetivo é maximizar os benefícios decorrentes da countertrade, por exemplo, a possibilidade de uma venda ou financiamento de exportações sem obrigar-se formalmente a cumprir os compromissos de compensação.

3.6.5. Política compensatória de prestações recíprocas.

De acordo com esta política, pelo contrário, a empresa em questão será sensível às necessidades e objetivos do país comprador, como por exemplo, a modernização econômica, a industrialização, redução dos desequilíbrios comerciais, etc. Podem ser ligadas à transação proposta e nesta linha estar preparada para negociar os termos de como esta operação pode contribuir para atingir tais objetivos.

Estratégia ativa: as empresas que desenvolvem esta estratégia usam o countertrade como uma ferramenta de marketing agressiva, desde que concedem ao comércio um lugar importante entre suas múltiplas atividades de negócios. Eles participam de todos os tipos de operações de concessão comercial, incluindo serviços de distribuição a grande escala,

financiamento comercial, desenvolvimento de negócios, etc., portanto, não é de surpreender que, ao contrário das empresas que operam com uma estratégia reativa, essas empresas percebem ao offset indireto ou as obrigações de compra, como centro das suas atividades internacionais. (Piñeiro e Ras, 1993, p. 85)

O objetivo desta estratégia compensatória é criar condições a longo prazo para o estabelecimento de relações econômicas e comerciais estáveis com o país cliente, na liderança e no aumento de sua participação no mercado de exportação em questão.

Normalmente, estas empresas têm suas próprias filiais comerciais. Trata-se de uma corporação global, servindo os compromissos decorrentes de acordos de compensação das empresas do grupo e, simultaneamente, oferecendo serviços a terceiros de countertrade. Entre as mais famosas corporações destacamos: Coca-Cola, General Electric, Ford, Goodyear e Westinghouse, entre outros.

a) O papel dos intermediários

A maioria das transações countertrade, incluindo aquelas em que um dos participantes é uma empresa multinacional, com departamento interno countertrade ou com uma subsidiária comercial, requer em maior ou menor grau, a intervenção de um intermediário, dependendo do tipo de serviço que eles oferecem.

As grandes empresas comerciais ou trading companies, com suas divisões especializadas em countertrade, bem como alguns bancos comerciais oferecem serviços countertrade em escala global. Outras organizações dedicam-se a prestação de serviços de assessoramento ou consultoria nessas operações. É o caso das subsidiárias comerciais de grandes grupos industriais que prestam serviços a terceiros, os comerciantes especializados nas operações especiais (switch, negociação de comércio triangular, forfaiting), associações de countertrade e organizações públicas, mistas ou privadas que fornecem informações específicas e fornecem outros serviços, todos sem estar diretamente envolvido nas operações, e consultores conselheiros, oferecendo diferentes tipos de serviços de compensação relacionados com o comércio e à intermediação financeira. Dependendo da forma de realização, cada um destes intermediários pode intervir em uma ou várias ou todas as fases de operação.

(PIÑEIRO e RAS, 1993, apud ESTRADA, 2018) Em geral, os serviços comerciais e financeiros que oferecem as tradings companies ao comércio mundial, podem ser agrupados em quatro grandes grupos:

1. Serviços de informação e consultoria
2. Execução e monitorização de uma exportação
3. Serviços especiais e comerciais
4. Planeamento de políticas de exportação.

b) Serviços de informação e consultoria. Esses serviços se referem a informações sobre potenciais mercados externos, informações sobre os produtos a serem exportados e serviços especiais como: faturamento, pagamento, comissões, factoring internacional e forfaiting.

c) Execução e monitorização de uma exportação. Esses serviços, de acordo com a função atribuída ao intermediário podem cobrir parcial ou totalmente algum dos seguintes aspectos: participar em todas as fases do processo de exportação junto a empresa fornecedora, incluindo formulação de preços, logística, procedimentos legais e relações com a empresa importadora do produto; assessorar sobre os custos de exportação; assessorar quanto as modalidades e as fontes de financiamento da transação. E a monitorização, é o que podemos chamar de operação de rastreamento. Trata-se de serviços de verificação das várias fases da exportação, a fim de que a operação seja concluída conforme o acordado.

d) Serviços especiais e comerciais. Referem-se aos serviços jurídicos e à estruturação de garantias. Os serviços comerciais, incluem a compra de bens exportados mediante dois aspectos: a) A trading compra as mercadorias, tendo previamente combinado com um comprador final e b) A Trading Company adquire as mercadorias por conta própria, sem arranjo prévio com um comprador final.

e) Planeamento de políticas de exportação. Algumas tradings universais, bancos comerciais e organizações de consultoria, oferecem serviços de assessoramento a exportadores e países em desenvolvimento, para fins de políticas comerciais. Estes

serviços são contratados diretamente pelos exportadores ou são financiados através de agências de ajuda internacional. (PIÑEIRO e RAS, 1993, apud ESTRADA, 2018)

f) O papel e objetivos das empresas mercantis Trading Companies

Muitas empresas exportadoras, sejam transnacionais ou com capacidade operacional limitada para a prática do intercâmbio compensado de mercadorias ou exportação, contratam serviços de uma Trading Company para a execução operações de intercâmbio compensado com o exterior. Estas Trading Companies, algumas com uma longa tradição no comercio internacional de matérias primas ou commodities, tem um papel importante no mercado internacional em todo o mundo. Sua influência no mercado global é tal que, mesmo aquelas empresas multinacionais que tem departamentos de exportação, também podem usar os serviços destas empresas para realizar determinadas transações (ESTRADA, 2018).

A vantagem relativa dessas empresas, reside principalmente na ampla base comercial que as mesmas têm enraizada em vários países, na considerável experiencia em exportação e seu enorme potencial financeiro. Consequentemente, Trading Companies podem ser melhores qualificadas para localizar rapidamente um potencial comprador das mercadorias, bem como, cobrir uma gama de benefícios que podem abranger desde negociar e fechar uma transação, até assumir responsabilidades relacionadas com a exportação ou seja adquirir por conta e risco mercadorias de seus clientes. Geralmente, as tradings, operam no mercado internacional em nome de seus clientes ou exportadores. A este respeito, a comercialização de matérias-primas e produtos primários oferecidos no regime de exportação pelos produtores, tem sido considerada como negócio alternativo de particular interesse para algumas tradings tradicionais. (ESTRADA, 2018).

Os objetivos destas organizações no contexto da exportação, são os seguintes:

- Aumentar e expandir a sua capacidade de negociação e poder de compra.
- Aumentar e expandir suas redes de vendas já estabelecidas, ou mediante a abertura de novos mercados.

- Aproveitar sua alta capacidade de resposta e flexibilidade estrutural para a exportação para projetos de licitação em cooperação com bancos financiadores e outras empresas exportadoras. (PIÑEIRO e RAS, 1993, apud ESTRADA, 2018)

A capacidade de uma empresa trading para operar, seja por conta própria ou por conta de terceiros no comércio de exportação, é medida pela extensão de sua rede internacional de agentes e no seu poder de compra.

Do ponto de vista de um exportador, a prestação ideal de um serviço de uma trading, consiste principalmente na capacidade de localizar, no menor tempo possível, um comprador para os bens de exportação. Se isso for possível, os produtos podem ser comercializados rapidamente, e os custos nesta fase da operação seriam minimizados.

Sem dúvida, sob o aspecto transação de compensação ou da exportação, a participação de uma trading pode ser vantajosa. As Trading Companies bem estruturadas dispõem de pessoal especializado em produtos ou mercados, realizam análise financeira e avaliação de riscos, mantem bases de dados de potenciais compradores, compila e analisa informações disponíveis sobre o estado de certos mercados de exportação sistematicamente, identifica oportunidades para a comercialização de certos produtos e requisitos de compra e pode disponibilizar pesquisas e estudos de mercado (PIÑEIRO e RAS, 1993, apud ESTRADA, 2018).

g) Outros Intermediários

Muitas transações internacionais, incluindo aquelas em que um dos participantes é uma empresa internacional, com departamento próprio de exportação, ou com uma subsidiária comercial, requerem em maior ou menor grau, a intervenção de um intermediário, dependendo do tipo de serviço oferecido.

Existem organizações que se dedicam a prestação de serviços de assessoramento ou consultoria nessas operações internacionais. É o caso de alguns bancos comerciais e subsidiárias de grandes grupos industriais que prestam serviços a terceiros, e organizações públicas, mistas ou privadas que fornecem informações específicas e outros serviços como: negociação de comércio triangular, forfaiting (uma forma de desconto de títulos

representativos de importações externas, por meio da qual, com a intermediação de um banco, o exportador pode vender suas mercadorias a prazo e receber à vista. O objetivo é antecipar ao exportador os recursos provenientes de sua exportação, equivalendo a um desconto da cambial, em virtude de se tratar da venda de recebíveis ou títulos (obrigações do importador) como: nota promissória, saque ou carta de crédito), comércio compensado, etc. Isto, sem estarem diretamente envolvidos nas operações de exportação ou importação. Dependendo da forma de realização, cada um destes intermediários pode intervir em uma ou mais fases da operação (PIÑEIRO e RAS, 1993).

h) Subsídios e comissões

Geralmente, as empresas comerciais negociam uma única quantia como pagamento por serviços prestados aos seus clientes de countertrade.

Este montante inclui dois conceitos principais:

1. Subsídio ou desconto: aplicável sobre o preço da contrapartida em produtos a fim de incentivar revenda em terceiros mercados.
2. Comissão: inclui despesas financeiras e operacionais gerais, mais os benefícios do intermediário.

Do ponto de vista do intermediário comercial, o desconto exigido para a comercialização da contraparte dependerá dos seguintes fatores:

- a) As características dos produtos objeto do countertrade e o país de origem.
- b) O grau e a qualidade da informação prévia sobre os potenciais compradores finais. Quanto maior disponibilidade de dados viáveis a este respeito, maior é a probabilidade de que o corretor faça uma quotacão com descontos mais baixos em comparação com outros comerciantes.
- c) Outro fator importante refere-se à decisão do exportador e em contratar serviços de corretagem para cumprir as suas obrigações de contrapartida comercial. Os comerciantes tendem a aplicar descontos mais elevados quando em seus serviços são necessários em um estágio mais avançado do período de compensação. (PIÑEIRO e RAS, 1993).

4 METODOLOGIA DA PESQUISA

4.1. Introdução

Este capítulo tem como objetivo descrever a metodologia utilizada na pesquisa que sustentou o desenvolvimento desta tese. A presente pesquisa foi desenhada como qualitativa e a de coleta de dados foi realizada por meio de um questionário com grau intermediário de estruturação. Nesta parte do trabalho, é apresentada a metodologia aplicada para responder as questões da pesquisa que se justifica, porque seus objetivos estão relacionados com a comprovação teórica existente e envolvendo a projeção dos resultados das empresas brasileiras e das empresas equatorianas.

Segundo Santos (1999) a survey é a pesquisa que busca informação diretamente com um grupo, a respeito dos dados que se deseja obter. Trata-se de um procedimento útil, especialmente em pesquisas exploratórias e descritivas. A pesquisa a coletou dados em um número de unidades e geralmente em um tempo determinado, com o objetivo de coletar sistematicamente um conjunto de dados. Segundo Babbie (1999) esse tipo de pesquisa, pode ter uma das três finalidades: 1. Descrição: Objetiva descobrir a distribuição dos atributos da população estudada. 2. Explicação: Trata de Explicar a distribuição observada. 3. Exploração: Funciona como um mecanismo exploratório de algum tema. Neste caso o intercâmbio compensado.

4.2 Justificativa do uso da Survey pela Internet

A escolha da Survey se justifica devido ao custo financeiro ser muito menor ou pequeno, é rápido devido porque leva menos tempo para ser aplicado, é confiável e não tem necessidade de estar escrevendo ou lendo as perguntas para cada um dos respondentes. Além disso, o tempo de processamento dos dados é também, muito rápido. E finalmente, foi utilizada essa técnica por fornecer a oportunidade de descobrir mediante uma análise, uma nova forma de comércio exterior chamada de countertrade.

A pesquisa foi realizada com empresários do Equador e do Brasil. Indicando: sou aluno de pós-graduação em Administração de Empresas da USP e elaborei uma pesquisa sobre

comércio de compensação, para coletar a opinião de empresários industriais, exportadores e importadores do Brasil e do Equador, sobre o uso e o conhecimento do intercâmbio compensado.

Duas coisas que foram necessárias aclarar:

- 1) A fim de garantir a confidencialidade, apenas eu, como pesquisador tive acesso às respostas.
- 2) O tempo estimado de resposta foi de 5 minutos.

4.3 A Amostra e o instrumento de Coleta de Dados

A população entrevistada, foram empresários e profissionais de nível estratégico que atuam na área de comércio exterior, sobretudo empresários do comércio e da indústria, com forte envolvimento nas atividades de importação e exportação do Brasil e do Equador.

Para obter as informações dos empresários do Equador e do Brasil, se fez uma pesquisa qualitativa, com questionário de perguntas fechadas, que permitiram uma análise de estatística descritiva para saber ou verificar se os empresários conhecem os benefícios do comércio compensado. Todos os questionários foram desenvolvidos no Brasil e no Equador.

O questionário foi aplicado por meio eletrônico, usando a tecnologia Google®Forms. Foram feitos um questionário em português para aplicar na cidade de São Paulo principalmente, e em algumas cidades do Brasil. Bem como uma versão idêntica foi aplicada em idioma espanhol para coletar informações na cidade de Quito e em algumas cidades e estados do Equador.

Inicialmente realizou-se uma amostra dos empresários e profissionais do Equador. Foram aplicados 155 questionários com caráter exploratório, com objetivo de saber se os empresários industriais exportadores conhecem o uso de countertrade, quais são as formas e operações mais usadas. O mesmo foi feito no Brasil com 55 questionários estruturados, como o mesmo objetivo acima citado.

O instrumento de coleta de dados foi dividido em seis blocos: Os primeiros blocos do questionário contêm perguntas assertivas com respostas baseadas na escala de Likert.

O Bloco 1: Intercâmbio Compensado (Countertrade). As primeiras questões tiveram como objetivo testar a percepção dos profissionais de diferentes áreas sobre o intercâmbio compensado.

O Bloco 2: Tem a proposta para fazer uma exportação usando o Intercâmbio Compensado.

O Bloco 3: O Intercâmbio Compensado 0 significa “Nada interessante” e 10 significa “Muito interessante”.

O Bloco 4. Declarações sobre Intercâmbio Compensado. Dividiu-se em três partes:

4.1. Declarações sobre Intercâmbio Compensado (Countertrade): formada por quatro questionamentos básicos como: alguns clientes querem comprar produtos, mas querem pagar com outros produtos. O comércio compensado é uma questão ainda desconhecida pelo setor empresarial. Na compensação, os bens exportados são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos e finalmente se perguntou sim o acordo Offset é uma forma de desenvolvimento industrial. O questionário foi formado por cinco alternativas: concordo, concordo parcialmente, indiferente ou não sabe, discordo parcialmente e discordo.

4.2. Os fatores e barreiras que dificultam o uso do intercâmbio compensado possibilitou a qualificação dos respondentes a partir de sete alternativas de resposta: o desconhecimento dos empresários, a falta de uma lei sobre countertrade, atraso para formalizar acordos, envolvimento do governo, aumento dos custos de comércio, a falta de transparência do mercado e longa duração. Nesta seção foram colocadas cinco alternativas de resposta: concordo, concordo parcialmente, indiferente ou não sabe, discordo parcialmente e discordo.

E a 4.3. As vantagens do countertrade possibilitou a qualificação dos respondentes a partir de cinco alternativas de resposta: concordo, concordo parcialmente, indiferente ou não sabe, discordo parcialmente e discordo.

Basicamente, o que se procurou conhecer é se o intercâmbio compensado: melhora a posição da balança comercial, se é uma ferramenta para poupar divisas, se permite a transferência de tecnologia, a entrada nos mercados protegidos, entrar em novos mercados fortalece os laços políticos e permite a promoção de exportações.

O Bloco V: Pergunta aberta sobre Intercâmbio Compensado.

O Bloco VI: Dados do Respondente. Tudo isto nos permitirá comparar quais são os benefícios e as dificuldades encontrados ao usar o comércio de compensação.

Pretende-se que o presente trabalho ofereça uma contribuição para o sucesso das exportações brasileiras e equatorianas, sobretudo das empresas que tem elevado potencial exportador. Para essa pesquisa, foi aplicada uma dupla metodologia analítico-sintético. Assim, a primeira e a segunda parte do trabalho serão eminentemente teóricas. A metodologia de investigação estará suportada pelo uso da investigação bibliográfica da literatura e a informação atual sobre o tema proposto.

O trabalho feito, procurou identificar e descrever o comportamento dos empresários, profissionais, industriais, comerciantes, importadores e exportadores, em relação ao uso do countertrade, conhecido como comercio de compensação.

4.4 O desenvolvimento do Questionário

Título: O Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Prezado Respondente:

Meu nome é Patrício Estrada. Sou aluno de pós-graduação em Administração de Empresas da USP e estou desenvolvendo uma pesquisa sobre comércio de compensação. Para isso, estou coletando a opinião de empresários industriais, exportadores e importadores do Brasil, para definir o uso e o conhecimento do intercâmbio compensado (countertrade).

A fim de garantir a confidencialidade, apenas eu, como pesquisador terei acesso às respostas.

O tempo estimado de resposta é de 5 minutos.

1.1. O Intercâmbio Compensado (Countertrade) é um termo usado para realizar diferentes tipos de transações comerciais internacionais, em que os exportadores se comprometem

a aceitar bens ou serviços dos importadores, como pagamento total ou parcial de seus produtos. Você conhece o intercâmbio compensado?

Sim

Não

1.2. A Compensação é um acordo pelo qual as mercadorias exportadas são pagas, uma parte em dinheiro e outra em produtos. Por exemplo: um exportador brasileiro vende a um comprador equatoriano uma maquinaria e recebe 75% em dinheiro e 25% em conservas de atum. Você usaria esta forma compensação?

Sim

Não

1.3. A Contracompra é uma forma de comércio recíproco em que o exportador se compromete a fazer compras de contrapartida. Se um importador compra bens ou serviços de um exportador, este, por sua vez, deve estar disposto a importar bens do primeiro. Ou seja, o exportador se compromete a adquirir mercadorias em compensação. Você utilizaria este mecanismo?

Sim

Não

1.4. A Recompra (Buy-back) é um contrato, através do qual o exportador de uma instalação industrial, equipamento ou tecnologia, aceita receber como pagamento parcial ou total, bens fabricados com tal equipamento ou tecnologia. Por exemplo: um exportador lhe vende uma máquina e você pagaria com os produtos feitos com a respectiva máquina. Usaria tal forma de pagamento?

Sim

☐

Não

☐

1.5. A Troca (Barter) é uma operação que compreende troca direta de bens entre duas empresas ou duas pessoas. Consiste em uma troca de mercadorias por mercadorias sem usar dinheiro. Você aceitaria esta forma de pagamento?

Sim

☐

Não

☐

1.6. O Acordo Offset é uma das formas mais modernas de comércio internacional e é muito usado na indústria. O Offset é uma ferramenta de desenvolvimento industrial e significa cooperação ou participação industrial entre duas empresas para: coproduzir, transferência de tecnologia, formação de técnicos e pessoal local. Faria um Acordo Offset?

Sim ☐

Não ☐

2. Selecione a resposta mais adequada

2.1. Se tivesse uma proposta para fazer uma exportação usando Countertrade. Qual dessas operações seria mais viável para você?

Compensação	
Contracompra	
Recompra	
Troca	
Acordo Offset	
Não sabe	

3. Atribua nota, usando uma escala de 0 a 10

Onde 0 significa “Nada interessante” e 10 significa “Muito interessante”

3.1 Se você já ouviu falar dessas operações

Nada interessante 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Muito interessante

4. atribua numa escala de 1 a 5

4.1. Declarações sobre Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Onde 1 significa "Discordo" e 5 significa "Concordo"

	Discordo	Discordo Parcialmente	Indiferente ou não sabe	Concordo Parcialmente	Concordo
Alguns clientes querem comprar produtos, mas querem pagar com outros produtos.					
O comércio compensado é uma questão ainda desconhecida pelo setor empresarial.					
Na compensação, os bens exportados são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos.					
O Offset é uma forma de desenvolvimento industrial.					

4.2. Os fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado (Countertrade) são:

No	Pergunta	Discordo	Discordo Parcialmente	Indiferente ou não sabe	Concordo Parcialmente	Concordo
1	Desconhecimento dos empresários					
2	A falta de uma lei sobre countertrade					
3	Atraso para formalizar acordos					
4	Envolvimento do governo					
5	Aumento dos custos de comércio					
6	A falta de transparência do mercado					
7	Longa duração.					

4.3. As vantagens do countertrade são:

No	Pergunta	Discordo	Discordo Parcialmente	Indiferente ou não sabe	Concordo Parcialmente	Concordo
1	Melhora a posição da balança comercial					
2	É uma ferramenta para poupar divisas					
3	Permite a transferência de tecnologia					
4	A entrada nos mercados protegidos					
5	Entrar em novos mercados					
6	Fortalece os laços políticos					
7	Permite a promoção de exportações					

5. Pergunta

5.1. No caso de que você tenha produtos exportáveis a Equador ou a outro país, O Que produto exportaria?

6. Dados do Respondente

Os seguintes dados demográficos serão utilizados exclusivamente nesta pesquisa, e não serão usados para outros fins.

6.1.Sexo**6.2. Idade****6.3. Nível de estudos**

Escolha a opção que melhor descreve o seu nível de estudo.
Ensino Médio Incompleto
Ensino Médio Completo
Ensino Superior Incompleto
Ensino Superior Completo
Pós-graduação Incompleta
Pós-graduação Completa

6.4. Que cargo você ocupa atualmente na sua empresa?

Gerente
Supervisor
Gerente de divisão
Gestor
Proprietário
Outro:

6.5. Em que estado está localizada sua empresa?**6.6. Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa?**

Escolha uma ou mais opções, conforme sua opinião

Fabricação de máquinas e equipamentos
Fabricação de produtos
Comércio de mercadorias
Exportação de alimentos
Exportação de bens e serviços
Outros

6.7. Por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria?

Menos de 1 ano
Entre 1 y 5 anos
Entre 5 y 10 anos
Entre 10 y 15 anos
Entre 15 y 25 anos
Entre 25 e 50 anos
Más de 50 anos

5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE QUALITATIVA DOS RESULTADOS

Neste capítulo, são apresentados os dados, resultados e análises qualitativas obtidas do questionário. Primeiramente a pesquisa sobre comércio de compensação procurou a opinião de empresários de comércio, os industriais, exportadores e importadores do Equador e logo do Brasil para definir o uso e o conhecimento do intercâmbio compensado ou countertrade.

A análise dos dados coletados dos questionários foi realizada utilizando o software IBM SPSS Statistics versão 20 para Windows.

O Bloco I: Intercâmbio Compensado (Countertrade)

O questionário começou perguntando as pessoas se conhecem ou não o Intercâmbio Compensado (Countertrade) com os seguintes resultados:

TABELA 1. INTERCÂMBIO COMPENSADO (COUNTERTRADE)
(Você conhece o intercâmbio compensado?)

VAR00004 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Não	89	57,4	57,4	57,4
Sim	66	42,6	42,6	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 1. INTERCÂMBIO COMPENSADO (COUNTERTRADE)

Observando o gráfico, podemos concluir que 89 empresários responderam que não conhecem o countertrade, e 66 disseram que sim. Isso significa que 57% das respostas

dizem não tem conhecimento do que é o intercâmbio compensado e 43% dizem que sim, sabem o que é.

TABELA 2. USO DA COMPENSAÇÃO
(Você usaria esta forma compensação?)

VAR00005 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	25	16,1	16,1	16,1
SIM	130	83,9	83,9	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 2. USO DA COMPENSAÇÃO

Com base no gráfico, chegamos à conclusão de que 84% concordam que usariam a compensação, ou seja, que estariam dispostos a assinar um acordo pelo qual as mercadorias exportadas são pagas, uma parte em dinheiro e outra em produtos. Porém o 16 % não iriam aceitar esse tipo de operação. Neste gráfico temos comprovado que a compensação é um acordo pelo qual as mercadorias exportadas são pagas, uma parte em dinheiro e outra em produtos e o 84 % concordam que eles aceitariam a compensação. Entendida a intenção de uso da operação. No caso equatoriano, a situação econômica do país, e a extensão da pobreza de sua população minimiza a uma possível oposição da OMC. Entretanto o governo equatoriano precisaria institucionalizar a operação, a partir de regulamentação própria e compatível com os princípios da OMC.

TABELA 3. A CONTRACOMPRA
(Você utilizaria este mecanismo?)

VAR00006 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	43	27,7	27,7	27,7
SIM	112	72,3	72,3	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 3. A CONTRACOMPRA

O gráfico acima, nos diz que 72 % aceitam a contracompra e 28 % não aceitam este tipo de negócio. A Contracompra é uma forma de comércio recíproco em que o exportador se compromete a fazer compras de contrapartida.

TABELA 4. RECOMPRA (BUY-BACK)
(Usaria tal forma de pagamento?)

VAR00007 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	33	21,3	21,3	21,3
SIM	122	78,7	78,7	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 4. RECOMPRA (BUY-BACK)

De acordo com o gráfico, percebemos que 79 % responderam que aceitariam a recompra ou Buy-back e 21 % não acetariam. A Recompra ou Buy-back é um contrato, através do qual o exportador de uma instalação industrial, equipamento ou tecnologia, aceita receber como pagamento parcial ou total, bens fabricados com tal equipamento ou tecnologia.

TABELA 5. A TROCA (BARTER)

(Você aceitaria esta forma de pagamento?)

VAR00008 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	52	33,5	33,5	33,5
SIM	103	66,5	66,5	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 5. A TROCA (BARTER)

Com base ao gráfico acima, chegamos à conclusão de que 66 % aceitariam a troca e 34% não acetariam. Um fato interessante é que sempre se pensa, que os empresários não

aceitariam a permuta, troca ou escambo. Mas 103 pessoas disseram sim a esse tipo de negócio e 52 pessoas dizem que não iriam aceitá-lo. A Troca ou Barter é uma operação que compreende troca direta de bens entre duas empresas ou duas pessoas.

TABELA 6. O ACORDO OFFSET

(Faria um Acordo Offset?)

VAR00009 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	16	10,3	10,3	10,3
SIM	139	89,7	89,7	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 6. O ACORDO OFFSET

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que 90% disseram que usariam os Acordos Offset, e apenas o 10 % não, o que podemos deduzir que offset é de fato uma forma interessante de desenvolvimento industrial. O Acordo Offset é uma das formas mais modernas de comércio internacional e é muito usado na indústria e é uma ferramenta de desenvolvimento industrial.

O Bloco II: Proposta para fazer uma exportação usando o Intercâmbio Compensado

No segundo grupo de perguntas, propôs-se que, se os empresários tivessem uma proposta para fazer uma exportação usando a troca compensada, a maioria dos inquiridos opinava assim:

TABELA 7. PROPOSTA PARA FAZER UMA EXPORTAÇÃO USANDO COUNTERTRADE

(Qual dessas operações seria mais viável?)

VAR00010 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acordo Offset	45	29,0	29,0	29,0
Compensação	71	45,8	45,8	74,8
Contracompra	11	7,1	7,1	81,9
Não sabe	12	7,7	7,7	89,7
Recompra	6	3,9	3,9	93,5
Troca	10	6,5	6,5	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 7. PROPOSTA PARA EXPORTAÇÃO USANDO COUNTERTRADE
(Porcentagem)

Como podemos observar os gráficos acima, no segundo grupo de questões se perguntou si os empresários tiveram uma proposta para fazer uma exportação usando o countertrade.

A maioria das pessoas responderam assim: (71 empresários que representa 46%) gostariam de usar a compensação, (45 empresários que representa 29%) usariam os acordos offset, (12 empresários que representa 8%) não sabem, (11 empresários que representa 7%) usariam a contracompra, (10 empresários que representa 6%) usariam a troca e (6 empresários que representa 4%) usariam a recompra.

O Bloco III: O Intercâmbio Compensado 0 significa “Nada interessante” e 10 significa “Muito interessante”

TABELA 8. PARA AVALIAR DE 0 A 10, ONDE 0 É NADA INTERESSANTE E 10 MUITO INTERESSANTE

(Se você já ouviu falar dessas operações)

VAR00011 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	5	3,2	3,2	3,2
1	5	3,2	3,2	6,5
2	2	1,3	1,3	7,7
3	7	4,5	4,5	12,3
4	2	1,3	1,3	13,5
5	10	6,5	6,5	20,0
6	14	9,0	9,0	29,0
7	21	13,5	13,5	42,6
8	33	21,3	21,3	63,9
9	15	9,7	9,7	73,5
10	41	26,5	26,5	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 8. PARA AVALIAR DE 0 A 10, ONDE 0 É NADA INTERESSANTE E 10 MUITO INTERESSANTE.

O Bloco IV: Declarações sobre Intercâmbio Compensado

4.1. Alguns clientes querem comprar produtos e pagar com outros produtos.

**TABELA 9. DECLARAÇÕES SOBRE INTERCÂMBIO COMPENSADO
(COUNTERTRADE)**

(Alguns clientes querem comprar e pagar com outros produtos)

VAR00012 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	27	17,4	17,4	17,4
Concordo Parcialmente	63	40,6	40,6	58,1
Discordo	21	13,5	13,5	71,6
Discordo Parcialmente	24	15,5	15,5	87,1
Indiferente ou não sabe	20	12,9	12,9	100,0
Total	155	100,0	100,0	

**GRÁFICO 9. DECLARAÇÕES SOBRE INTERCÂMBIO COMPENSADO
(COUNTERTRADE)**

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar que alguns clientes querem comprar produtos e pagar com outros produtos 41% responderam concordo parcialmente, 17 % concordam, 15 % responderam discordo parcialmente, 14 % discordam e 13 % são indiferentes ou não sabem.

**TABELA 10. COUNTERTRADE QUESTÃO DESCONHECIDA PELO SETOR
EMPRESARIAL**

(O comércio compensado é desconhecido pelo setor empresarial)

VAR00013 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	46	29,7	29,7	29,7
Concordo Parcialmente	52	33,5	33,5	63,2
Discordo	22	14,2	14,2	77,4
Discordo Parcialmente	19	12,3	12,3	89,7
Indiferente ou não sabe	16	10,3	10,3	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 10. COUNTERTRADE QUESTÃO DESCONHECIDA PELO SETOR EMPRESARIAL

Como podemos observar o gráfico acima, 34 % concorda parcialmente que o comércio compensado é uma questão ainda desconhecida pelo setor empresarial, 30 % concordam, 14 % discordam 12 % responderam discordo parcialmente e 10 % são indiferentes ou não sabem.

TABELA 11. COMPENSAÇÃO, PAGOS PARTE EM DINHEIRO E EM PRODUTOS.

(Os bens são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos)

VAR00014 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	55	35,5	35,5	35,5
Concordo Parcialmente	44	28,4	28,4	63,9
Discordo	16	10,3	10,3	74,2
Discordo Parcialmente	21	13,5	13,5	87,7
Indiferente ou não sabe	19	12,3	12,3	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 11. COMPENSAÇÃO, PAGOS PARTE EM DINHEIRO E EM PRODUTOS.

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar que os bens exportados são pagos parte em dinheiro e outra em produtos, 36% responderam concordo, 28% concordam parcialmente, 14 % responderam discordo parcialmente, 10 % discordam e 12 % são indiferentes ou não sabem, que na compensação, os bens exportados são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos.

TABELA 12. OFFSET UMA FORMA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

(O Offset é uma forma de desenvolvimento industrial)

VAR00015 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	73	47,1	47,1	47,1
Concordo Parcialmente	33	21,3	21,3	68,4
Discordo	17	11,0	11,0	79,4
Discordo Parcialmente	19	12,3	12,3	91,6
Indiferente ou não sabe	13	8,4	8,4	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 12. OFFSET UMA FORMA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar: o offset é uma forma de desenvolvimento industrial. 47% responderam concordo, 21% concordam parcialmente, 12% responderam discordo parcialmente, 11% discordam e 9 % são indiferentes ou não sabem. O que confirma que o offset é uma forma de desenvolvimento industrial.

4.2. Os fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado (Countertrade) são:

TABELA 13. DESCONHECIMENTO DOS EMPRESÁRIOS
(Desconhecimento dos empresários)

VAR00016 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	51	32,9	32,9	32,9
Concordo Parcialmente	52	33,5	33,5	66,5
Discordo	22	14,2	14,2	80,6
Discordo Parcialmente	22	14,2	14,2	94,8
Indiferente ou não sabe	8	5,2	5,2	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 13. DESCONHECIMENTO DOS EMPRESÁRIOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar sim entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado está o desconhecimento dos empresários: Temos que 34% responderam concordo parcialmente, 33% responderam concordo, 14% responderam discordo, 14% responderam discordo parcialmente e finalmente 5% são indiferentes ou não sabem,

TABELA 14. A FALTA DE UMA LEI SOBRE COUNTERTRADE

(Falta de uma lei sobre countertrade)

VAR00017 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	47	30,3	30,3	30,3
Concordo Parcialmente	41	26,5	26,5	56,8
Discordo	19	12,3	12,3	69,0
Discordo Parcialmente	16	10,3	10,3	79,4
Indiferente ou não sabe	32	20,6	20,6	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 14. A FALTA DE UMA LEI SOBRE COUNTERTRADE

O gráfico acima nos diz que entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está a falta de uma lei sobre countertrade pode-se notar que: 30% responderam concordo, 27% responderam concordo parcialmente, 21% são indiferentes ou não sabem, 12% responderam discreto, 10% responderam discreto parcialmente.

TABELA 15. ATRASO PARA FORMALIZAR ACORDOS

(Atraso para formalizar acordos)

VAR00018 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	33	21,3	21,3	21,3
Concorde Parcialmente	48	31,0	31,0	52,3
Discreto	16	10,3	10,3	62,6
Discreto Parcialmente	17	11,0	11,0	73,5
Indiferente ou não sabe	41	26,5	26,5	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 15. ATRASO PARA FORMALIZAR ACORDOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado está o atraso para formalizar acordos: 31% concordaram parcialmente, 27% foram indiferentes ou não souberam responder, 21% concordaram, 11% discordaram parcialmente e finalmente 10% responderam discordo.

TABELA 16. ENVOLVIMENTO DO GOVERNO

VAR00019 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	38	24,5	24,5	24,5
Concordo Parcialmente	40	25,8	25,8	50,3
Discordo	19	12,3	12,3	62,6
Discordo Parcialmente	19	12,3	12,3	74,8
Indiferente ou não sabe	39	25,2	25,2	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 16. ENVOLVIMENTO DO GOVERNO

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está a falta de envolvimento do governo. Notamos que: 26% concordaram parcialmente, 25% concordaram, 25% foram indiferentes, 12% discordaram parcialmente e 12% discordaram.

TABELA 17. AUMENTO DOS CUSTOS DE COMÉRCIO

(Aumento dos custos de comércio)

VAR00020 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	27	17,4	17,4	17,4
Concordo Parcialmente	50	32,3	32,3	49,7
Discordo	19	12,3	12,3	61,9
Discordo Parcialmente	21	13,5	13,5	75,5
Indiferente ou não sabe	38	24,5	24,5	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 17. AUMENTO DOS CUSTOS DE COMÉRCIO

De acordo com o gráfico acima, observamos entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está o aumento dos custos de comércio: 32% concordaram parcialmente, 25% foram indiferentes ou não souberam, 17% concordaram, 14% discordaram parcialmente e 12% responderam discordo.

TABELA 18. A FALTA DE TRANSPARÊNCIA DO MERCADO
(A falta de transparência do mercado)

VAR00021 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	30	19,4	19,4	19,4
Concordo Parcialmente	50	32,3	32,3	51,6
Discordo	22	14,2	14,2	65,8
Discordo Parcialmente	17	11,0	11,0	76,8
Indiferente ou não sabe	36	23,2	23,2	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 18. A FALTA DE TRANSPARÊNCIA DO MERCADO

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que entre os fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está a falta de transparência do mercado: 32% responderam concordo parcialmente, 23% foram indiferentes ou não souberam, 20% responderam concordo, 14% responderam discordo, 11% responderam discordo parcialmente.

TABELA 19. LONGA DURAÇÃO
(Longa duração)

VAR00022 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	26	16,8	16,8	16,8
Concordo Parcialmente	45	29,0	29,0	45,8
Discordo	15	9,7	9,7	55,5
Discordo Parcialmente	22	14,2	14,2	69,7
Indiferente ou não sabe	47	30,3	30,3	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 19. LONGA DURAÇÃO

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que entre os fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado está: longa duração: 30% responderam indiferente ou não sabe, 29% responderam concordo parcialmente, 17% responderam concordo, 14% responderam discordo parcialmente 10% responderam discordo.

4.3. As vantagens do countertrade são:

TABELA 20. POSIÇÃO BALANÇA COMERCIAL

(Melhora a posição da balança comercial)

VAR00023 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	47	30,3	30,3	30,3
Concorde Parcialmente	56	36,1	36,1	66,5
Discordo	11	7,1	7,1	73,5
Discordo Parcialmente	26	16,8	16,8	90,3
Indiferente ou não sabe	15	9,7	9,7	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 20. POSIÇÃO BALANÇA COMERCIAL

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que entre as vantagens do countertrade, está a melhora a posição da balança comercial: 36% concordaram parcialmente, 30% concordaram, 17% discordaram parcialmente, 10% foram indiferentes ou não souberam e 7% responderam discordo.

TABELA 21. FERRAMENTA PARA POUPAR DIVISAS

(É uma ferramenta para poupar divisas)

VAR00024 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	46	29,7	29,7	29,7
Concorde Parcialmente	56	36,1	36,1	65,8
Discordo	15	9,7	9,7	75,5
Discordo Parcialmente	21	13,5	13,5	89,0
Indiferente ou não sabe	17	11,0	11,0	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 21. FERRAMENTA PARA POUPAR DIVISAS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar se o countertrade é uma ferramenta para poupar divisas responderam: 36% concordaram parcialmente, 30% concordaram, 13% foram discordaram parcialmente, 11% indiferentes ou não souberam e 10% responderam discordo.

TABELA 22. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

(Permite a transferência de tecnologia)

VAR00025 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	64	41,3	41,3	41,3
Concorde Parcialmente	37	23,9	23,9	65,2
Discordo	13	8,4	8,4	73,5
Discordo Parcialmente	23	14,8	14,8	88,4
Indiferente ou não sabe	18	11,6	11,6	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 22. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

De acordo com o gráfico acima, verificamos se o countertrade permite a transferência de tecnologia: 41% responderam concordo, 24% responderam concordo parcialmente, 15% responderam discordo parcialmente, 12% foram indiferentes ou não souberam e 8% responderam discordo.

TABELA 23. ENTRADA EM MERCADOS PROTEGIDOS

VAR00026 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	44	28,4	28,4	28,4
Concorde Parcialmente	48	31,0	31,0	59,4
Discordo	10	6,5	6,5	65,8
Discordo Parcialmente	25	16,1	16,1	81,9
Indiferente ou não sabe	28	18,1	18,1	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 23. ENTRADA EM MERCADOS PROTEGIDOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade permite a entrada nos mercados protegidos: 31% responderam concordo parcialmente, 28% responderam concordo, 16% responderam discordo parcialmente, 18% responderam indiferente ou não sabe e 7% responderam discordo.

TABELA 24. ENTRAR EM NOVOS MERCADOS**(Entrar em novos mercados)**

VAR00027 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	61	39,4	39,4	39,4
Concorde Parcialmente	44	28,4	28,4	67,7
Discordo	13	8,4	8,4	76,1
Discordo Parcialmente	18	11,6	11,6	87,7
Indiferente ou não sabe	19	12,3	12,3	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 24. ENTRAR EM NOVOS MERCADOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade permite entrar em novos mercados: 39% concordaram, 29% concordaram parcialmente, 12% foram indiferentes ou não souberam, 12% discordaram parcialmente e 8% responderam discordo.

TABELA 25. FORTALECE OS LAÇOS POLÍTICOS

(Fortalece os laços políticos)

VAR00028 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concorde	31	20,0	20,0	20,0
Concorde Parcialmente	47	30,3	30,3	50,3
Discordo	15	9,7	9,7	60,0
Discordo Parcialmente	24	15,5	15,5	75,5
Indiferente ou não sabe	38	24,5	24,5	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 25. FORTALECE OS LAÇOS POLÍTICOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar se o countertrade fortalece os laços políticos: 30% responderam concordo parcialmente, 20% responderam concordo, 25% foram indiferentes ou não souberam, 15% responderam discordo parcialmente e 10% responderam discordo.

TABELA 26. PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

(Permite a promoção de exportações)

VAR00029 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	59	38,1	38,1	38,1
Concordo Parcialmente	49	31,6	31,6	69,7
Discordo	11	7,1	7,1	76,8
Discordo Parcialmente	22	14,2	14,2	91,0
Indiferente ou não sabe	14	9,0	9,0	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 26. PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade permite a promoção de exportações: 38% responderam concordo, 32% responderam concordo parcialmente, 14% responderam discreto parcialmente, 9% foram indiferentes ou não souberam e 7% responderam discreto.

O Bloco V: Pergunta aberta sobre Intercâmbio Compensado

5.1. No caso de que você tenha produtos exportáveis de Equador para outro país, O

Que produto exportaria?

TABELA 27. O QUE PRODUTO EXPORTARIA?

VAR00031 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Artesanato	10	6,5	6,5	6,5
Artigos de couro	1	,6	,6	7,1
Calçados	1	,6	,6	7,7
Comida	79	51,0	51,0	58,7
Flores	5	3,2	3,2	61,9
Não sabe	45	29,0	29,0	91,0
Outros	3	1,9	1,9	92,9
Roupas	2	1,3	1,3	94,2
Serviços	3	1,9	1,9	96,1
Suprimentos para indústria	1	,6	,6	96,8
Tecnologia digital	5	3,2	3,2	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 27. O QUE PRODUTO EXPORTARIA?

O Bloco VI: 6. Dados do Respondente

6. Dados do Respondente

Os seguintes dados demográficos serão utilizados exclusivamente nesta pesquisa, e não serão usados para outros fins.

6.1 SEXO

TABELA 28. SEXO

VAR00032 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Feminino	40	25,8	25,8	25,8
Masculino	115	74,2	74,2	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 28. SEXO

1.2. IDADE

TABELA 29. IDADE

VAR00033 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
31 a 50 anos	78	50,3	50,3	50,3
51 anos ou mais	33	21,3	21,3	71,6
Até 30 anos	44	28,4	28,4	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 29. IDADE

Como podemos observar o gráfico acima, 78 pessoas estão na idade de 31 a 50 anos representam o 50%, 44 pessoas até 30 anos 29% e finalmente, 33 pessoas tem 51 anos ou mais representando 21%.

6.3. Nível de estudos

Escolha a opção que melhor descreve o seu nível de estudo.

TABELA 30. NÍVEL DE ESTUDOS

VAR00034 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ensino Médio Completo	2	1,3	1,3	1,3
Ensino Superior Completo	57	36,8	36,8	38,1
Ensino Superior Incompleto	21	13,5	13,5	51,6
Ensino Médio Incompleto	1	,6	,6	52,3
Pós-graduação Completa	48	31,0	31,0	83,2
Pós-graduação Incompleta	26	16,8	16,8	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 30. NÍVEL DE ESTUDOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que 37% são de nível de estudos Ensino Superior Completo, 31% Pós-graduação Completa, 17% Pós-graduação Incompleta, 13% Ensino Superior Incompleto, 1% Ensino Médio Completo e 1% Ensino Médio Incompleto.

6.4. Que cargo você ocupa atualmente na sua empresa?

TABELA 31. CARGO NA EMPRESA

(Que cargo você ocupa atualmente na sua empresa?)

VAR00036 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Gerente	42	27,1	27,1	27,1
Gestor	20	12,9	12,9	40,0
Funcionário	53	34,2	34,2	74,2
Proprietário	40	25,8	25,8	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 31. CARGO NA EMPRESA

6.5. Em que estado está localizada sua empresa?

TABELA 32. LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA

Estados	Em que estado está localizada sua empresa?
Azuay	5
Bolívar	1
Cañar	1
Carchi	1
Chimborazo	10
Cotopaxi	1
El Oro	1
Guayas	9
Imbabura	5
Loja	1
Los Ríos	1
Manabí	16
Pichincha	96
Santo Domingo	2
Sucumbíos	2
Tena	1
Tungurahua	2
Total Geral	155

GRÁFICO 32. LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA

6.6. Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa?

TABELA 33. SETOR DA INDÚSTRIA OU COMÉRCIO DA EMPRESA
(Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa?)

VAR00039 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Comércio de mercadorias	37	23,9	23,9	23,9
Exportação de alimentos	28	18,1	18,1	41,9
Exportação de bens e serviços	16	10,3	10,3	52,3
Fabricação de máquinas e equipamentos	4	2,6	2,6	54,8
Fabricação de produtos	25	16,1	16,1	71,0
Outros	45	29,0	29,0	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 33. SETOR DA INDÚSTRIA OU COMÉRCIO DA EMPRESA

6.7. Por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria?

TABELA 34. TEMPO DA EMPRESA NO COMÉRCIO OU INDÚSTRIA
(Por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria?)

VAR00040 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Entre 1 y 5 anos	30	19,4	19,4	19,4
Entre 10 y 15 anos	15	9,7	9,7	29,0
Entre 15 y 25 anos	20	12,9	12,9	41,9
Entre 25 e 50 anos	24	15,5	15,5	57,4
Entre 5 y 10 anos	20	12,9	12,9	70,3
Más de 50 anos	13	8,4	8,4	78,7
Menos de 1 ano	33	21,3	21,3	100,0
Total	155	100,0	100,0	

GRÁFICO 34. TEMPO DA EMPRESA NO COMÉRCIO OU INDÚSTRIA

Como podemos observar o gráfico acima, ao perguntar por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria, as pessoas responderam assim: entre 1 y 5 anos 19 %, entre 5 y 10 anos 13 %, entre 10 y 15 anos 10%, entre 15 y 25 anos 13 %, entre 25 e 50 anos 16%, mais de 50 anos 8 %, menos de 1 ano 21 %.

RESULTADOS E ANÁLISES OBTIDAS DO BRASIL

Nesta parte, são apresentados os dados, resultados e análises obtidas do questionário. A pesquisa sobre comércio de compensação procurou a opinião de empresários de comércio, os industriais, exportadores e importadores do Brasil para definir o uso e o conhecimento do intercâmbio compensado ou countertrade.

O Bloco I: Intercâmbio Compensado (Countertrade)

O questionário começou perguntando se as pessoas conhecem ou não o Intercâmbio Compensado (Countertrade) com os seguintes resultados:

TABELA 35. INTERCÂMBIO COMPENSADO (COUNTERTRADE)

(Você Conhece o intercâmbio compensado?)

VAR00004 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	28	50,9	50,9	50,9
SIM	27	49,1	49,1	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 35. INTERCÂMBIO COMPENSADO (COUNTERTRADE)

Observando o gráfico, podemos concluir que 51% das pessoas não conhecem o countertrade e 49% dizem ter conhecimento.

TABELA 36. USO DA COMPENSAÇÃO
(Você usaria esta forma compensação?)

VAR00005 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	15	27,3	27,3	27,3
SIM	40	72,7	72,7	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 36. USO DA COMPENSAÇÃO

Com base no gráfico, chegamos à conclusão de que 73 % concordam que usariam a compensação, ou seja, que estariam dispostos a assinar um acordo pelo qual as mercadorias exportadas são pagas, uma parte em dinheiro e outra em produtos. Porém o 27 % não iriam aceita-lo.

TABELA 37. A CONTRACOMPRA
Você utilizaria este mecanismo?

VAR00006 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	15	27,3	27,3	27,3
SIM	40	72,7	72,7	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 37. A CONTRACOMPRA

De acordo com o gráfico acima, nos diz que 73 % aceitam a contracompra e 27 % não aceitam este tipo de negócio. A Contracompra é uma forma de comércio recíproco em que o exportador se compromete a fazer compras de contrapartida.

TABELA 38. RECOMPRA (BUY-BACK)

(Recompra. Usaria tal forma de pagamento?)

VAR00007 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	13	23,6	23,6	23,6
SIM	42	76,4	76,4	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 38. RECOMPRA (BUY-BACK)

De acordo com o gráfico, percebemos que 76 % responderam que aceitariam a recompra ou Buy-back e 24 % não acetariam. Esse resultado é muito importante porque os respondentes entenderam que a Recompra ou Buy-back é um contrato, através do qual o exportador de uma instalação industrial, equipamento ou tecnologia, aceita receber como pagamento parcial ou total, bens fabricados com tal equipamento ou tecnologia.

TABELA 39. A TROCA (BARTER)
(Você aceitaria esta forma de pagamento?)

VAR00008 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	18	32,7	32,7	32,7
SIM	37	67,3	67,3	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 39. A TROCA (BARTER)

Com base ao gráfico acima, chegamos à conclusão de que 67 % aceitariam a troca e 33 % não acetariam. A Troca ou Barter é uma operação que compreende troca direta de bens entre duas empresas ou duas pessoas. Um fato interessante nesta resposta é que sempre se pensa, que os empresários não aceitariam a permuta, troca ou escambo. Mas 37 pessoas disseram sim a esse tipo de negócio e 18 pessoas dizem que não iriam aceitá-lo.

TABELA 40. O ACORDO OFFSET
(Faria um Acordo Offset?)

VAR00009 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
NÃO	6	10,9	10,9	10,9
SIM	49	89,1	89,1	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 40. O ACORDO OFFSET

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que 89% disseram que usariam os Acordos Offset, e apenas o 11 % não aceitariam, o que podemos deduzir que offset é de fato uma forma interessante de desenvolvimento industrial. Um Acordo Offset é uma das formas mais modernas de comércio internacional e é muito usado na indústria.

O Bloco II: Proposta para fazer uma exportação usando o Intercâmbio Compensado

TABELA 41. EXPORTAÇÃO USANDO COUNTERTRADE**(Qual dessas operações seria mais viável para você?)**

VAR00010 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Acordo Offset	14	25,5	25,5	25,5
Compensação	19	34,5	34,5	60,0
Contracompra	8	14,5	14,5	74,5
Não sabe	5	9,1	9,1	83,6
Recompra	4	7,3	7,3	90,9
Troca	5	9,1	9,1	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 41. EXPORTAÇÃO USANDO COUNTERTRADE

Como podemos observar os gráficos acima, no segundo grupo de questões perguntou se os empresários tiveram uma proposta para fazer uma exportação usando o countertrade a maioria das pessoas responderam assim: (19 empresários que representa 35%) gostariam de usar a compensação, (14 empresários que representa 25%) usariam os acordos offset, (8 empresários que representa 15%) usariam a contracompra, (5 empresários que representa 9%) não sabem, (5 empresários que representa 9%) usariam a troca e (4 empresários que representa 7%) usariam a recompra.

O Bloco III: O Intercâmbio Compensado 0 significa “Nada interessante” e 10 significa “Muito interessante”

TABELA 42. AVALIAÇÃO DO COUNTERTRADE

VAR00011 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
0	2	3,6	3,6	3,6
1	1	1,8	1,8	5,5
3	1	1,8	1,8	7,3
4	2	3,6	3,6	10,9
5	7	12,7	12,7	23,6
6	7	12,7	12,7	36,4
7	7	12,7	12,7	49,1
8	12	21,8	21,8	70,9
9	3	5,5	5,5	76,4
10	13	23,6	23,6	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 42. AVALIAÇÃO DO COUNTERTRADE

O Bloco IV: Declarações sobre Intercâmbio Compensado

4.1. Alguns clientes querem comprar produtos e pagar com outros produtos.

**TABELA 43. DECLARAÇÕES SOBRE INTERCÂMBIO COMPENSADO
(COUNTERTRADE)**

(Alguns clientes querem comprar e pagar com outros produtos)

VAR00012 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	15	27,3	27,3	27,3
Concordo Parcialmente	19	34,5	34,5	61,8
Discordo	5	9,1	9,1	70,9
Discordo Parcialmente	10	18,2	18,2	89,1
Indiferente ou não sabe	6	10,9	10,9	100,0
Total	55	100,0	100,0	

**GRÁFICO 43. DECLARAÇÕES SOBRE INTERCÂMBIO COMPENSADO
(COUNTERTRADE)**

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar que alguns clientes querem comprar produtos e pagar com outros produtos 35% responderam concordo parcialmente, 27% concordam, 18 % responderam discordo parcialmente, 11% são indiferentes ou não sabem e 9% discordam.

TABELA 44. COUNTERTRADE QUESTÃO DESCONHECIDA PELO SETOR EMPRESARIAL

(O comércio compensado é desconhecido pelo setor empresarial)

VAR00013 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	19	34,5	34,5	34,5
Concordo Parcialmente	17	30,9	30,9	65,5
Discordo	1	1,8	1,8	67,3
Discordo Parcialmente	9	16,4	16,4	83,6
Indiferente ou não sabe	9	16,4	16,4	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 44. COUNTERTRADE QUESTÃO DESCONHECIDA PELO SETOR EMPRESARIAL

Como podemos observar o gráfico acima, 35 % concordam, 31 % concorda parcialmente que o comércio compensado é uma questão ainda desconhecida pelo setor empresarial, 16 % responderam discordo parcialmente e 16 % são indiferentes ou não sabe e 2 % discordam que o comércio compensado é desconhecido no Brasil.

TABELA 45. COMPENSAÇÃO, PAGOS PARTE EM DINHEIRO E EM PRODUTOS

(Na compensação, os bens são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos)

VAR00014 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	34	61,8	61,8	61,8
Concordo Parcialmente	6	10,9	10,9	72,7
Discordo	2	3,6	3,6	76,4
Discordo Parcialmente	6	10,9	10,9	87,3
Indiferente ou não sabe	7	12,7	12,7	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 45. COMPENSAÇÃO, PAGOS PARTE EM DINHEIRO E EM PRODUTOS.

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar que os bens exportados são pagos parte em dinheiro e outra em produtos, 62% responderam concordo, 13 % são indiferentes ou não sabem, 11% concordam parcialmente, 11 % responderam discordo parcialmente, 3% discordam que ao usar a compensação, os bens exportados são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos.

TABELA 46. OFFSET UMA FORMA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

(O Offset é uma forma de desenvolvimento industrial)

VAR00015 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	34	61,8	61,8	61,8
Concordo Parcialmente	10	18,2	18,2	80,0
Discordo	2	3,6	3,6	83,6
Discordo Parcialmente	3	5,5	5,5	89,1
Indiferente ou não sabe	6	10,9	10,9	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 46. OFFSET UMA FORMA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar sim o offset é uma forma de desenvolvimento industrial. 62% responderam concordo, 18% concordam parcialmente, 11% são indiferentes ou não sabem, 5% responderam discordo parcialmente, e 4% discordam que o Offset é uma forma de desenvolvimento industrial.

4.2. Os fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado (Countertrade) são:

TABELA 47. DESCONHECIMENTO DOS EMPRESÁRIOS

(Os fatores e barreiras: Desconhecimento dos empresários)

VAR00016 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	27	49,1	49,1	49,1
Concordo Parcialmente	17	30,9	30,9	80,0
Discordo	1	1,8	1,8	81,8
Discordo Parcialmente	7	12,7	12,7	94,5
Indiferente ou não sabe	3	5,5	5,5	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 47. DESCONHECIMENTO DOS EMPRESÁRIOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar se entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está o desconhecimento dos empresários: 49% responderam concordo, 31% responderam concordo parcialmente, 13%

responderam discordo parcialmente e finalmente, 5% são indiferentes ou não sabem e 2% respondeu discordo.

TABELA 48. FALTA DE UMA LEI SOBRE COUNTERTRADE
(Falta de uma lei sobre countertrade)

VAR00017 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	28	50,9	50,9	50,9
Concordo Parcialmente	9	16,4	16,4	67,3
Discordo	1	1,8	1,8	69,1
Discordo Parcialmente	7	12,7	12,7	81,8
Indiferente ou não sabe	10	18,2	18,2	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 48. FALTA DE UMA LEI SOBRE COUNTERTRADE

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que se entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está a falta de uma lei sobre countertrade pode-se notar que: 51% responderam concordo, 16% concordam parcialmente, 18% são

indiferentes ou não sabem, 13% responderam discordo parcialmente e 2% respondeu discordo.

TABELA 49. ATRASO PARA FORMALIZAR ACORDOS

(Atraso para formalizar acordos)

VAR00018 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	22	40,0	40,0	40,0
Concordo Parcialmente	11	20,0	20,0	60,0
Discordo	1	1,8	1,8	61,8
Discordo Parcialmente	5	9,1	9,1	70,9
Indiferente ou não sabe	16	29,1	29,1	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 49. ATRASO PARA FORMALIZAR ACORDOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Countretrade, está o atraso para formalizar acordos, 40% concordaram, 20% concordaram parcialmente, 29% foram indiferentes ou não souberam responder, 9% pessoas discordaram parcialmente e finalmente 2% respondeu discordo.

TABELA 50. ENVOLVIMENTO DO GOVERNO
(Envolvimento do governo)

VAR00019 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	25	45,5	45,5	45,5
Concordo Parcialmente	9	16,4	16,4	61,8
Discordo	2	3,6	3,6	65,5
Discordo Parcialmente	3	5,5	5,5	70,9
Indiferente ou não sabe	16	29,1	29,1	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 50. ENVOLVIMENTO DO GOVERNO

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar sim entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado está a falta de envolvimento do governo. Notamos que: 45% concordaram, 16% concordaram parcialmente, 29% foram indiferentes, 6% discordaram parcialmente e 4% discordaram.

TABELA 51. AUMENTO DOS CUSTOS DE COMÉRCIO
(Aumento dos custos de comércio)

VAR00020 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	11	20,0	20,0	20,0
Concordo Parcialmente	9	16,4	16,4	36,4
Discordo	2	3,6	3,6	40,0
Discordo Parcialmente	10	18,2	18,2	58,2
Indiferente ou não sabe	23	41,8	41,8	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 51. AUMENTO DOS CUSTOS DE COMÉRCIO

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, estão o aumento dos custos de comércio: 20% concordaram, 16% concordaram parcialmente, 42% foram indiferentes ou não souberam, 18% discordaram parcialmente e 4% responderam discordo.

TABELA 52. FALTA DE TRANSPARÊNCIA DO MERCADO
(A falta de transparência do mercado)

VAR00021 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	15	27,3	27,3	27,3
Concordo Parcialmente	14	25,5	25,5	52,7
Discordo	2	3,6	3,6	56,4
Discordo Parcialmente	9	16,4	16,4	72,7
Indiferente ou não sabe	15	27,3	27,3	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 52. FALTA DE TRANSPARÊNCIA DO MERCADO

De acordo com o gráfico acima, observamos se entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está a falta de transparência do mercado: 27% responderam concordo, 27% foram indiferentes ou não souberam, 26% responderam concordo parcialmente, 16% responderam discordo parcialmente e 4% responderam discordo

TABELA 53. LONGA DURAÇÃO
(Longa duração)

VAR00022 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	7	12,7	12,7	12,7
Concordo Parcialmente	11	20,0	20,0	32,7
Discordo	7	12,7	12,7	45,5
Discordo Parcialmente	6	10,9	10,9	56,4
Indiferente ou não sabe	24	43,6	43,6	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 53. LONGA DURAÇÃO

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que se entre fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado, está longa duração: 13% responderam concordo, 20% responderam concordo parcialmente, 43% responderam indiferente ou não sabe, 11% responderam discordo parcialmente e 11% responderam discordo.

4.3. As vantagens do countertrade são:

TABELA 54. POSIÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL
(Melhora a posição da balança comercial)

VAR00023 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	16	29,1	29,1	29,1
Concordo Parcialmente	18	32,7	32,7	61,8
Discordo	1	1,8	1,8	63,6
Discordo Parcialmente	1	1,8	1,8	65,5
Indiferente ou não sabe	19	34,5	34,5	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 54. POSIÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se entre as vantagens do countertrade está a melhora a posição da balança comercial responderam: 29% concordaram, 33% concordaram parcialmente, 34% pessoas foram indiferentes ou não souberam, 2% discordou parcialmente e 2% respondeu discordo.

TABELA 55. FERRAMENTA PARA POUPAR DIVISAS**(É uma ferramenta para poupar divisas)**

VAR00024 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	17	30,9	30,9	30,9
Concordo Parcialmente	15	27,3	27,3	58,2
Discordo	1	1,8	1,8	60,0
Discordo Parcialmente	2	3,6	3,6	63,6
Indiferente ou não sabe	20	36,4	36,4	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 55. FERRAMENTA PARA POUPAR DIVISAS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade é uma ferramenta para poupar divisas, responderam: 31% concordaram, 27% concordaram parcialmente, 36% foram indiferentes ou não souberam, 4% discordaram parcialmente e 2% respondeu discordo.

TABELA 56. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA
(Permite a transferência de tecnologia)

VAR00025 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	27	49,1	49,1	49,1
Concordo Parcialmente	11	20,0	20,0	69,1
Discordo	3	5,5	5,5	74,5
Discordo Parcialmente	3	5,5	5,5	80,0
Indiferente ou não sabe	11	20,0	20,0	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 56. TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade permite a transferência de tecnologia: 49% responderam concordo, 20% responderam concordo parcialmente, 20% foram indiferentes ou não souberam, 5% pessoas responderam discordo parcialmente e 6% pessoas responderam discordo.

TABELA 57. ENTRADA EM MERCADOS PROTEGIDOS**(A entrada nos mercados protegidos)**

VAR00026 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	19	34,5	34,5	34,5
Concordo Parcialmente	17	30,9	30,9	65,5
Discordo	2	3,6	3,6	69,1
Discordo Parcialmente	3	5,5	5,5	74,5
Indiferente ou não sabe	14	25,5	25,5	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 57. ENTRADA EM MERCADOS PROTEGIDOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade permite a entrada nos mercados protegidos: 35% responderam concordo, 31% responderam concordo parcialmente, 25% responderam indiferente ou não sabe, 5% responderam discordo parcialmente e 4% responderam discordo.

TABELA 58. ENTRAR EM NOVOS MERCADOS**(Entrar em novos mercados)**

VAR00027 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	22	40,0	40,0	40,0
Concordo Parcialmente	15	27,3	27,3	67,3
Discordo	2	3,6	3,6	70,9
Discordo Parcialmente	1	1,8	1,8	72,7
Indiferente ou não sabe	15	27,3	27,3	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 58. ENTRAR EM NOVOS MERCADOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade permite entrar em novos mercados: 40% concordaram, 27% pessoas concordaram parcialmente, 27% foram indiferentes ou não souberam, 4% discordou parcialmente e 2% responderam discordo.

TABELA 59. LAÇOS POLÍTICOS**(Fortalece os laços políticos)**

VAR00028 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	15	27,3	27,3	27,3
Concordo Parcialmente	14	25,5	25,5	52,7
Discordo	2	3,6	3,6	56,4
Discordo Parcialmente	3	5,5	5,5	61,8
Indiferente ou não sabe	21	38,2	38,2	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 59. LAÇOS POLÍTICOS

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade fortalece os laços políticos: 27% responderam concordo, 25% responderam concordo parcialmente, 38% foram indiferentes ou não souberam, 6% responderam discordo parcialmente e 4% responderam discordo

TABELA 60. PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES**(Permite a promoção de exportações)**

VAR00029 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Concordo	25	45,5	45,5	45,5
Concordo Parcialmente	12	21,8	21,8	67,3
Discordo Parcialmente	1	1,8	1,8	69,1
Indiferente ou não sabe	17	30,9	30,9	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 60. PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

De acordo com o gráfico acima, podemos observar que ao perguntar se o countertrade promoção de exportações: 45% responderam concordo, 22% responderam concordo parcialmente, 31% foram indiferentes ou não souberam, 2% respondeu discordo parcialmente.

O Bloco V: Pergunta aberta sobre Intercâmbio Compensado

5.1. No caso de que você tenha produtos exportáveis a Equador ou a outro país, ¿O Que produto exportaria?

TABELA 61. O QUE PRODUTO EXPORTARIA?

(O Que produto exportaria?)

VAR00031 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Artigos de couro	1	1,8	1,8	1,8
Autopeças	3	5,5	5,5	7,3
Café	2	3,6	3,6	10,9
Calçados	1	1,8	1,8	12,7
Comida	7	12,7	12,7	25,5
Equipamentos de telecomunicação	2	3,6	3,6	29,1
Equipamentos eletrônicos	1	1,8	1,8	30,9
Maquinária Textil	1	1,8	1,8	32,7
Máquinas agrícolas	1	1,8	1,8	34,5
Máquinas de envase	4	7,3	7,3	41,8
Máquinas e equipamentos	2	3,6	3,6	45,5
Não sabe	20	36,4	36,4	81,8
Outros	1	1,8	1,8	83,6
Produtos de agrícolas	1	1,8	1,8	85,5
Roupas	2	3,6	3,6	89,1
Semi manufaturados	1	1,8	1,8	90,9
Serviços para a indústria	3	5,5	5,5	96,4
Suprimentos para indústria	1	1,8	1,8	98,2
Tecnologia digital	1	1,8	1,8	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 61. O QUE PRODUTO EXPORTARIA?

6. Dados do Respondente

Os seguintes dados demográficos serão utilizados exclusivamente nesta pesquisa, e não serão usados para outros fins.

6.1.Sexo

TABELA 62. SEXO

VAR00032 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Feminino	16	29,1	29,1	29,1
Masculino	39	70,9	70,9	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 62. SEXO **1.2. Idade****TABELA 63. IDADE**

VAR00033 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
31 a 50 anos	27	49,1	49,1	49,1
51 anos ou mais	20	36,4	36,4	85,5
Até 30 anos	8	14,5	14,5	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 63. IDADE

Como podemos observar o gráfico acima, que 27 pessoas estão na idade de 31 a 50 anos e representam o 49%, 8 pessoas até 30 anos ou seja 15% e finalmente, 20 pessoas tem 51 anos ou mais representando 36%.

6.3. Nível de estudos

Escolha a opção que melhor descreve o seu nível de estudo.

TABELA 64. NÍVEL DE ESTUDOS

VAR00034 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ensino Médio Completo	4	7,3	7,3	7,3
Ensino Superior Completo	15	27,3	27,3	34,5
Ensino Superior Incompleto	7	12,7	12,7	47,3
Pós-graduação Completa	25	45,5	45,5	92,7
Pós-graduação Incompleta	4	7,3	7,3	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 64. NÍVEL DE ESTUDOS

6.4. Que cargo você ocupa atualmente na sua empresa?

TABELA 65. CARGO QUE OCUPA ATUALMENTE NA SUA EMPRESA?

(Que cargo você ocupa atualmente na sua empresa?)

VAR00036 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Gerente	21	38,2	38,2	38,2
Gestor	8	14,5	14,5	52,7
Outro	16	29,1	29,1	81,8
Proprietário	10	18,2	18,2	100,0
Total	55	100,0	100,0	

6.5. Em que estado está localizada sua empresa?

TABELA 66. EM QUE ESTADO ESTÁ LOCALIZADA SUA EMPRESA?

PREGUNTA 6.5	Em que estado está localizada sua empresa?
Acre	1
Amapá	1
Brasília / Distrito Federal	1
Mato Grosso	1
Minas Gerais	2
Paraíba	2
Rio de Janeiro	1
Rio Grande do Norte	2
Santa Catarina	2
São Paulo	42
Total Geral	55

GRÁFICO 65. EM QUE ESTADO ESTÁ LOCALIZADA SUA EMPRESA?

Como podemos observar os gráficos acima, ao perguntar em que Estado está localizada sua empresa os respondentes indicaram: 42 respondentes são de São Paulo representando 76%, 2 pessoas de Minas Gerais, 2 de Paraíba, 2 de Rio Grande do Norte, 2 de Santa Catarina, 1 de Acre, 1 de Amapá, 1 de Brasília Distrito Federal, 1 de Mato Grosso e 1 de Rio de Janeiro.

6.6. Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa?

TABELA 67. EM QUE SETOR DA INDÚSTRIA OU COMÉRCIO SE ENCONTRA SUA EMPRESA?

(Em que setor da indústria está sua empresa?)

VAR00039 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Comércio de mercadorias	8	14,5	14,5	14,5
Exportação de alimentos	7	12,7	12,7	27,3
Exportação de bens e serviços	3	5,5	5,5	32,7
Fabricação de máquinas e equipamentos	11	20,0	20,0	52,7
Fabricação de produtos	6	10,9	10,9	63,6
Fabricação de produtos, Comércio de mercadorias	1	1,8	1,8	65,5
Outros	19	34,5	34,5	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 66. EM QUE SETOR DA INDÚSTRIA OU COMÉRCIO SE ENCONTRA SUA EMPRESA?

6.7. Por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria?

TABELA 68. TEMPO DA EMPRESA NO COMÉRCIO OU INDÚSTRIA

(Tempo da empresa no comércio ou da indústria?)

VAR00040 Valid	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Entre 1 y 5 anos	7	12,7	12,7	12,7
Entre 10 y 15 anos	5	9,1	9,1	21,8
Entre 15 y 25 anos	6	10,9	10,9	32,7
Entre 25 e 50 anos	19	34,5	34,5	67,3
Entre 5 y 10 anos	7	12,7	12,7	80,0
Más de 50 anos	5	9,1	9,1	89,1
Menos de 1 ano	6	10,9	10,9	100,0
Total	55	100,0	100,0	

GRÁFICO 67. TEMPO DA EMPRESA NO COMÉRCIO OU INDÚSTRIA

Como podemos observar o gráfico acima, ao perguntar por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria, as pessoas responderam assim: entre 1 y 5 anos 13%, entre 10 y 15 anos 9%, entre 15 y 25 anos 11%, entre 25 e 50 anos 34%, entre 5 y 10 anos 13%, mais de 50 anos 9%, menos de 1 ano 11%.

ANÁLISE QUALITATIVA DOS RESULTADOS

A fim de alcançar o objetivo central desta tese, o qual foi oferecer uma contribuição para o estudo das estratégias de comércio e marketing internacional para as empresas do Equador, tomamos como base as experiências próprias de companhias brasileiras e latino-americanas com transações nos mercados internacionais, através do uso de comércio de compensação. Nesta etapa, demonstra-se os resultados da pesquisa de forma comparativa entre o Brasil e Equador.

Como já mencionado, o questionário de pesquisa constou de um grupo de questões, com questões abertas e fechadas. O primeiro dos objetivos específicos do trabalho, foi determinar fatores críticos e avaliar as principais barreiras para o uso do countertrade, nas empresas brasileiras e equatorianas, a fim de realizar diferentes transações de compensação comercial e industrial com o exterior.

Na primeira parte deste trabalho apresentam-se basicamente as barreiras que dificultam ou impedem a implantação de projetos e countertrade tanto no Brasil como no Equador. Ressaltamos que o desconhecimento sobre o countertrade e a falta de uma regulamentação nacional que forneça segurança jurídica às empresas que desejam assumir essas práticas de comércio exterior foram os elementos impeditivos mais citados. Ademais, foi identificada outra barreira importante para a adoção dessa forma de comércio na ausência de participação dos governos tanto do Equador como do Brasil, para apoiar iniciativas de comercio compensando, que no que diz respeito às operações com entidades do setor público como da empresa privada. Com isso, o presente trabalho permitiu identificar os principais fatores críticos de sucesso e as barreiras para a aplicação do contertrade em ambos os países.

Assim, os resultados do trabalho demonstraram que existem basicamente cinco fatores críticos do sucesso no uso do countertrade e que podemos resumi-los em:

**OS FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO DO INTERCÂMBIO COMPENSADO
(COUNTERTRADE)**

Nº	FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO	CARACTERÍSTICAS
1	FATORES CULTURAIS	Desconhecimento dos empresários sobre o countertrade e seus tipos.
2	FATORES LEGAIS	A falta de uma lei sobre countertrade, não permite formalizar os acordos.
3	FATORES INDUSTRIAIS	Longa duração
4	FATORES MEIO AMBIENTAIS	Falta de transparência do mercado e aumento dos custos do comércio.
5	FATORES ESTRATÉGICOS	Envolvimento do governo

O primeiro fator crítico foi o cultural, devido ao desconhecimento tanto dos empresários brasileiros quanto dos equatorianos, que não aplicam operações de comércio compensado, o que seria uma vantagem competitiva para os dois mercados.

Outro fator interessante é ter encontrado os fatores legais e é precisamente pela falta de uma regulamentação, tanto no Brasil como no Equador que as operações de countertrade não podem se iniciar, usar ou aprimorar.

Outro fator crítico de sucesso refere-se ao fator industrial. A indústria que é muito desenvolvida no Brasil permite encontrar grandes parceiros no Equador e na América Latina com isso, os países seriam mais competitivos e o melhoramento tecnológico e industrial permitiriam melhorar a vida de pessoas em América latina.

O penúltimo fator crítico de sucesso, refere-se aos fatores ambientais que tem como consequência a uma falta de lei, conhecimento e progresso industrial, que não permitiriam uma transparência no mercado e os custos do comércio aumentariam.

O último fator crítico identificado refere-se aos fatores estratégicos e aqui devemos analisar o envolvimento do governo. Uma excelente política de industrialização, uma boa lei de comércio de compensação, poderiam representar uma forte arma para a competitividade Brasileira, Equatoriana e latino-americana.

O segundo objetivo específico foi verificar o verdadeiro nível de conhecimento dos empresários do Brasil e do Equador sobre o intercâmbio compensado. Dos 155 questionários feitos no Equador observamos que: 89 pessoas responderam que não conhecem o Countertrade e 66 pessoas responderam conhecer. No Brasil, dos 55 questionários 28 pessoas responderam que não conhecem o countertrade e 27 pessoas que sim.

Tabela 69. Conhecimento do Intercâmbio Compensado

	Equador	Brasil
Não	89	28
Sim	66	27
Total Geral	155	55

Gráfico 68. Conhecimento do Intercâmbio Compensado

Ao falar do intercâmbio compensado e ao somar os questionários feitos no Equador e no Brasil temos um total de 210 respostas, dos quais 117 responderam que não conhecem o intercâmbio compensado e 93 pessoas em total dos dois países responderam conhecer.

Tabela 70. Total Questionários Equador e Brasil

	Equador	Brasil	Total
NÃO	89	28	117
SIM	66	27	93
Total Geral	155	55	210

Gráfico 69. Total Questionários Equador e Brasil

E finalmente, na primeira conclusão realizada entre os dois países, verificamos que 56% dos empresários que responderam ao questionário não conhecem o countertrade e 44% diz tem conhecimento.

Gráfico 70. Total Porcentagem Equador e Brasil

O terceiro objetivo específico, foi verificar se os 210 empresários que responderam os questionários teriam interesse em utilizar algum tipo ou forma de countertrade nas suas atividades de comércio internacional.

Pudemos observar, que ao perguntar qual das seguintes opções ou formas de countertrade usariam em caso de fazer uma exportação, os resultados dos dois países indicaram o seguinte:

De 210 questionários respondidos, foram as seguintes opções escolhidas:

Tabela 71. Exportação usando o Countertrade Equador e Brasil

Proposta	Equador	Brasil	Total	Porcentagem
Acordo Offset	45	14	59	28%
Compensação	71	19	90	43%
Contracompra	11	8	19	9%
Não sabe	12	5	17	8%
Recompra	6	4	10	5%
Troca	10	5	15	7%
Total Geral	155	55	210	100%

Gráfico 71. Exportação usando o Countertrade Equador e Brasil

Gráfico 72. Total Brasil - Equador

De acordo com os gráficos acima, foram seguintes os resultados: 45 empresários do Equador e 14 empresários do Brasil escolheram o Offset; 71 empresários do Equador e 19 empresários do Brasil escolheram a compensação. Concentrando-se nestas duas opções a maioria das respostas foram: 19 pessoas escolheram a contracompra, 17 não souberam, 10 usariam a Recompra e finalmente 15 pessoas do total dos dois países usariam a troca.

Outro aspecto importante a resgatar no presente trabalho é que de uma população de 210 entrevistados 56 correspondem ao gênero feminino e 154 são do gênero masculino.

Tabela 72. Idade da População Equador e Brasil

Sexo	Equador	Brasil	Total
Feminino	40	16	56
Masculino	115	39	154
Total	155	55	210

Gráfico 73. Idade da População Equador e Brasil

Conforme o gráfico acima, os resultados significam que os empresários que responderam ao questionário 74% são do gênero masculino e 26% correspondem ao gênero feminino.

Outro importante aspecto analisado foi o fato que: dos 71 empresários de Equador que gostariam de usar o countertrade, 20 são proprietários, 9 são gestores, 18 são gerentes e 24 correspondem a outros cargos; dos 19 empresários do Brasil 5 são proprietários, 3 são gestores, 5 são gerentes e 6 correspondem a outros cargos. Da mesma forma dos 45 empresários do Equador que escolheram o Offset 9 são proprietários, 7 são gestores, 18 são gerentes e 11 correspondem a outros cargos. Nos resultados do Brasil, dos 14 empresários do Brasil que escolheram o Offset 1 é proprietário, 3 são gestores, 5 são gerentes e 5 correspondem a outros cargos.

O último objetivo específico foi identificar os produtos e serviços brasileiros e equatorianos, que pudessem fazer intercâmbio compensado.

Aqui temos outro importante resultado: 51% dos empresários equatorianos gostariam de fazer negócios internacionais de countertrade com alimentação, 30% não sabe e o restante gostariam de negociar com roupas, couros, artesanatos, serviços, tecnologia digital, etc.

Quanto aos empresários brasileiros, 12% gostariam de exportar alimentação, 7% material de embalagem, 5,5% serviços para indústrias, 5,5% autopeças, 3,6% máquinas e equipamentos, 3,6% roupas e 36,4% não souberam dizer o que exportariam.

Finalmente, o tipo de empresas e empresários entrevistados no Equador foram: 24% correspondentes ao comércio de mercadorias, 18% exportação de alimentos, 10% exportação de bens e serviços, 2,6% fabricação de máquinas e equipamentos, 16,1% a fabricação de produtos e 29% a outros setores. Nos resultados do Brasil, 14,5% pertencem ao comércio de mercadorias, 12,7% a exportação de alimentos, 5,5% exportação de bens e serviços, 20% à fabricação de máquinas e equipamentos, 10,9% fabricação de produtos, 8% comércio de mercadorias e 34,5% a outros setores.

Uma das limitações deste trabalho foi a falta de informação sobre o comércio de compensação. Apesar disso, existem benefícios reais, como: artigos, livros e informações sobre o tema tanto em idioma espanhol como em português, bem como artigos e materiais em inglês.

Os resultados foram obtidos depois de realizadas 55 entrevistas com empresários brasileiros, localizados no Estado de São Paulo e 155 com empresários equatorianos, todos envolvidos com comércio internacional. Sejam eles, industriais ou comerciantes, nos deram elementos significativos para poder continuar em novas pesquisas e novos estudos qualitativos e quantitativos sobre o comércio.

6. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

6.1 CONCLUSÕES

O objetivo geral deste trabalho foi: “Oferecer uma contribuição para o estudo das estratégias de comércio e marketing internacional para as empresas do Equador, baseado nas experiências próprias de companhias brasileiras e latino-americanas com transações bem-sucedidas nos mercados internacionais, através do uso de comercio de compensação”.

Para essa finalidade, o estudo iniciou-se pela revisão bibliográfica sobre countertrade. Chegou-se à conclusão de que o nível e conhecimento do intercâmbio compensado countertrade, como técnica que liga as operações de importação e exportação é muito precário ainda, tanto no Brasil quanto no Equador.

Neste trabalho, procurou-se verificar os fatores críticos e as principais barreiras para o uso do countertrade, das empresas brasileiras e dos empresários equatorianos, para realizar diferentes transações de compensação comercial e industrial com o exterior.

Para que tivesse uma resposta mais fidedigna deste trabalho, foi elaborado um questionário com a população de 155 empresários de comércio exterior, comerciantes e empresários industriais do Equador, bem como 55 do Estado de São Paulo e o Brasil.

Depois de fazer a análise dos resultados, pudemos entender duas coisas importantes. A primeira: a maioria dos empresários tem um conhecimento baixo do countertrade. Se faz necessário difundir essa nova forma de comércio internacional tanto no Brasil como no Equador, para que se amplie novos conhecimentos nesta área tão promissora. A segunda: notou-se surpreendentemente que os empresários ao conhecerem como opera o countretrade, sentiram-se mais abertos para essa nova forma de comércio.

O número de empresas que utiliza essa forma de comércio é muito pequeno. O baixo nível de conhecimento do empresário sobre countertrade é a principal razão de sua não

utilização. A não regulamentação da operação pelos governos locais se constituem em barreiras e limitações para intercâmbio compensado.

Entre os fatores críticos de sucesso temos: o fator cultural, fatores legais, fatores industriais, fatores ambientais e fatores estratégicos.

Uma das principais limitações é que em geral quando se fala de operações de intercâmbio compensado, se diz que são os governos que geralmente fazem este tipo de operação, principalmente com produtos básicos ou commodities. Portanto, são poucas as empresas que usam esta forma de comércio.

Mas os empresários consideram o countertrade como um excelente mecanismo para entrar em novos mercados.

Outra importante conclusão, é que dos mecanismos ou formas de countertrade, que mais gostariam de usar tanto, empresários equatorianos como brasileiros em ordem de importância no Equador são: 1. Compensação 46%, 2. Acordo Offset 29%, 3. não sabem 8%, 4. Contracompra 7%, 5. Troca 6% e 6 finalmente a Recompra 4%.

Formas de Countertrade	Porcentagem
1. Compensação	46%
2. Acordo Offset	29%
3. Não sabe	8%
4. Contracompra	7%
5. Troca	6%
6. Recompra.	4%

Na parte correspondente ao Brasil é que dos mecanismos ou formas de countertrade que os empresários brasileiros mais gostariam de usar em ordem de importância são: 1. Compensação 35%, 2. Acordo Offset 25%, 3 Contracompra 15%, 4 Troca 9%, 5 não sabe 9% e 6 finalmente usariam a Recompra 7%.

Formas de Countertrade	Porcentagem
1. Compensação	35%
2. Acordo Offset	25%
3. Contracompra	15%
4. Troca	9%
5. Não sabe	9%
6. Recompra.	7%

Somando os dois resultados finais da Survey tanto do Brasil como do Equador, o mecanismo mais usado pelos 210 entrevistados: 43% gostariam de usar a compensação, 28% Acordo offset, 9% aceitariam a contracompra, 8% não sabe, 7% a troca e 5% usariam a recompra.

O comércio de compensação é mais complexo, mas seu entendimento é facilmente absorvível. Seu uso embute vantagens e viabiliza o comércio entre países pobres e ricos. A aquisição de novas tecnologias é abrigada por essas operações e podem ser relevantes para aumentar a produtividade das economias locais. Também pode apresentar estabilidade para as vendas a longo prazo. Ao usar o countertrade, o empresário exportador brasileiro e equatoriano poderão suprir as suas necessidades internas de recursos. Reduzir o custo das aquisições de matérias-primas, semi-acabados, partes e peças, máquinas e equipamentos obtidos em outros mercados a preços mais elevados.

São várias as possibilidades de estudos futuros que poderiam ser desenvolvidas a partir dessa base de dados, uma vez que o comércio de compensação é uma área ainda pouco conhecida e pouco praticada nos negócios internacionais. Pode-se pensar, no futuro em novas pesquisas, as quais permitirão um melhor desenvolvimento industrial e comercial da América Latina.

Longe de ser o countertrade uma solução definitiva para os problemas econômicos das empresas e dos países, espera-se que contribua para iniciar novas formas de comércio e marketing internacional, com o propósito de que as empresas brasileiras, equatorianas latino-americanas sejam mais competitivas no futuro.

Finalmente, ante a ausência ou diminuição potencial da exportação, as empresas produtoras podem usar as capacidades de distribuição ou outros contatos com os consumidores e fornecedores, a fim de apoiar as suas operações countertrade e suprir a ausência de mercados para novos produtos.

6.2 RECOMENDAÇÕES

É muito importante começar a usar o intercâmbio compensado por muitas razões: os empresários consideram o countertrade como um excelente mecanismo para entrar em novos mercados, quando o marketing não é seu ponto forte. Ao usar o countertrade, o empresário exportador brasileiro e equatoriano poderão suprir as suas necessidades internas de recursos. Por exemplo, poderá obter matérias-primas, produtos básicos semi-acabados ou intermediários, máquinas de embalagem, ou materiais de envases para a produção de suas mercadorias que atualmente obtêm de outros fornecedores.

Não há dúvida de que o fenômeno countertrade significa um verdadeiro paradoxo de ser um instrumento usado na economia primária, agora é usado em transações modernas. Por este motivo é muito recomendável que se comece a usar o intercâmbio compensado em suas distintas formas.

Segundo os dados obtidos da Survey tanto no Equador como no Brasil temos entendido que seria muito importante começar a usar nas operações comerciais a compensação e entre eles os acordos de compensação offset, porque eles são um conjunto de operações conhecidas como: co-produção, participação industrial ou licenciamento de produção. Eles são considerados como uma ferramenta de desenvolvimento comercial, industrial e tecnológico para os países.

Entendida a intenção de uso da operação. No caso equatoriano, a situação econômica do país, e a extensão da pobreza de sua população minimiza a uma possível oposição da OMC. Entretanto o governo equatoriano precisaria institucionalizar a operação, a partir de regulamentação própria e compatível com os princípios da OMC.

Finalmente, o intercâmbio compensado é um sistema que requer de iniciativa, conhecimento e negociadores com talento. As empresas produtoras tanto no Equador como no Brasil já têm talento industrial em seus produtos, mas os produtores e os gestores aportam o seu talento negociador para ajudar a empresa a exportar, sair da crise de exportação e até usá-lo como uma nova estratégia de comercio e marketing internacional.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- APARICIO J. (1997): Contratos. Parte general; T. 1; Hammurabi; Buenos Aires.
- ARESE H. (2003): Práctica Profesional de Negocios Internacionales. Casos, Ejercicios y Documentos. 1ra edición, Grupo Editorial Norma, Bs. As.,.
- ASTEGGIANO R. (2010). Intercambio compensado: acelerador del desarrollo tecnológico - una asignatura pendiente
- BALLESTEROS A. J. (2005) Comercio Exterior: Teoría y Práctica. (2a edición) Editum. Servicio de Publicaciones Universidad de Murcia. España.
- BANKS G. (1983): The Economic and Politics of Countertrade. The World Economy. Volume 6.
- CAMPOS A. (1990) Comércio internacional e importação Edições Aduaneiras. São Paulo.
- CANTA A.; CASABELLA R.; CONDE A.; CORDIANO M.; ROSELLO J. M., TORRES G. (2014): Comercio Internacional en el siglo XXI. La puerta de acceso a los negocios globales. Editorial Dunken, Buenos Aires.
- CATEORA P.; GRAHAM. J. (2005) Marketing Internacional. Editora Mc Graw Hill Interamericana, México.
- CENTRO INTERAMERICANO DE COMERCIALIZAÇÃO: (1987) Incremento do intercâmbio comercial do Brasil e outros países da América Latina com países da Ásia e Oceania Universidade da Califórnia digitalizado 5 ago. 2008. Rio de Janeiro, Brazil.
- CEPAL, COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (1984): El intercambio compensado desde una perspectiva Latinoamericana.
- CERVO A. L. (2001). Relações internacionais da América Latina: velhos e novos paradigmas Editora IBRI.
- CORTESÃO J. (1985) Intercâmbio Portugal-Brasil Volume 5 de Comunidades de língua portuguesa Seven Comunicações.

CZINKOTA, M. R.; RONKAINEN I. A. (2008) Marketing internacional/ International Marketing Edição 8 Cengage Learning Editores.

DVOSKIN R. (2004) Fundamentos de marketing: teoría y experiencia Ediciones Granica S.A.

ESTEBAN DE LA ROSA G. (2005) Comercio Internacional Compensado, Normas y estrategias empresariales. Edición Atelier libros jurídicos. Barcelona, España.

ESTRADA L. P. (2017): A importância do counter trade no comércio internacional do camarão. Revista da ABCC. Associação Brasileira de Criadores de Camarão. Ano XIX No 1. p, 54-55. Brasil.

ESTRADA L. P.; ESTRADA R. P. (2013): Cómo Hacer Exportaciones. Empresdane Gráficas Cía Ltda. Quito. Ecuador.

FAO. Food & Agriculture Org. (1986): COMERCIO COMPENSATORIO: Situación y perspectivas de los productos básicos 1985-1986. Desarrollo Económico y Social. FAO Editor.

FERNÁNDEZ O. (2006) Cartas de Crédito y Otros Medios de Pago en Comercio Internacional. Editores Millenium. Caracas. Venezuela.

FIEGENBAUM, J.; RONDINEL, R. "Acuerdos offset de compensación comercial, industrial y tecnológica: Un estudio del caso brasileño" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 68, 2006. Texto completo em <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/>

FLOREA D. M. (2007) 'Industrial Offsets' - a special form of countertrade editor GRIN Verlag.

GALLEGOS C. M. (1985) Integración Latinoamérica: Intercambio Compensado, Teoría y Práctica en América Latina. Estudio especializado publicado en: INTAL, Revista mensual del INTAL, Año 10, No. 103. Buenos Aires, Argentina.

GARCÍA SORDO J. (2001): Marketing Internacional, Editorial McGraw Hill. México.

HAMMOND, G.T., (1990) Countertrade, Offset and Barter, International political Economy, London: Printer.

HINDLE T. (2008): Management, las 100 ideas que hicieron historia. The economist. Cuatro Media Inc.

HOWSE R. (2009): Beyond the countertrade taboo: why the wto should take another look at barter and countertrade.

KOTLER PHILIP (2003) Los 80 conceptos esenciales e marketing de la A la Z. Pearson. Prentice Hall.

KOTLER P.; ARMSTRONG G. (2012). Marketing. Editorial Pearson, México.

LEISTER M. A. (1996): Tese de grau e doutor perante o departamento de Direito Internacional da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Aspectos Jurídicos do Countertrade. Texto completo em PDF:

https://www.academia.edu/2467848/Aspectos_jur%C3%ADdicos_do_countertrade

LERMA KIRCHNER A. E.; MÁRQUEZ E. (2010): Comercio y marketing internacional Cengage Learning Editores.

LIMA D. e ARAUJO J. F. (2013). A Política de Compensações Comerciais, Industriais e Tecnológicas na Área de Defesa do Brasil: uma década de marco regulatório. XXXVII encontro da ANPAD. Rio de Janeiro, Brasil. Disponível em:

https://www.researchgate.net/publication/319469077_A_Politica_de_Compensacoes_Comerciais_Industriais_e_Tecnologicas_na_Area_de_Defesa_do_Brasil_uma_decada_de_marco_regulatorio

MACIEL D.; BULIAN A.; KRAUS G. (2015): Régimen Económico Financiero del Comercio Internacional de la Licenciatura en Comercio Internacional de la Universidad Abierta Interamericana.

MARTIN S. (2014) The Economics of Offsets: Defence Procurement and Countertrade, Publisher Routledge. Edited by The Centre for Defence Economics University Of York, UK.

MENJÍVAR R.; López J. (1986) Intercambio Compensado y Crisis Del Comercio Regional FLACSO (Organization) editora Flacso (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales).

MENOR F. GIL-ROBLES E. e DELGADO G. (1994): El comercio de compensación. Editorial ESIC. ICEX. España.

MINERVINI N. (2004): La ingeniería de la exportación Mc Graw Hill.

NIETO CH. Ana, LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS O:(1995) Marketing Internacional. Ediciones Pirámide. S. A. Madrid, España.

OCDE (1986) COUNTERTRADE, Trocas compensadas. Traduzido do original em inglês ao português por Edécio Sardano e Diógenes Machado, Editora Vértice, São Paulo.

PAGES S. (1994) How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints, London and New York.

PIÑEIRO C.; RAS L. F. (1993): Intercambio compensado: teoría, práctica y estrategia McGraw-Hill. Madrid, España.

RASMUSSEN U.W. (1992): Counter Trade Uma Nova Teoria Monetária no Comércio Internacional. Terceira edição. Edições Aduaneiras. São Paulo, Brasil.

RASMUSSEN U.W. (1983): Counter Trade Uma Nova Teoria Monetária no Comércio Internacional. Primeira edição. Edições Aduaneiras. São Paulo, Brasil.

RIES A. e TROUT J. (1996): Las 22 Leyes inmutables del Marketing. McGraw-Hill.

SERVIÇO SOCIAL do Comércio. Secretaria de Divulgação e Promoção Institucional (2009): Intercâmbio, Edição 1 ESDPI do SESC.

STERN L. W., EL ANSARY A. I. COUGHLAN A. T., CRUZ I. (1999) canales de comercialización. Editorial Prentice Hall.

TACSAN CHEN R. (2001) Comercio Internacional editora EUNED.

UNAM. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Contaduría y Administración. División de Estudios de Posgrado, Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas: (1999) programa de posgrado en ciencias de la administración UNAM.

VEGA J. A. (2011): El Contrato de Permuta Comercial (Barter). Editorial Reus, S. A. Madrid, España.

VERA DEL CARPIO R. (2000): Carta de Crédito, Graphic Express São Paulo.

VOZES ALEMÃS, VOZES BRASILEIRAS, INTERCÂMBIO (2009): Volume 38 Editora Pro Arte.

YOFFEI, D. B., (1984) Prfiting from Coiuntertrade, Harvard Business Review, May-June.

8. APÊNDICES

8.1 Apêndice 1 – O Questionário

Seguem aqui as perguntas da pesquisa feita pela internet.

Intercâmbio Compensado (Countertrade)

Prezado Respondente:

Meu nome é Patricio Estrada. Sou aluno de pós-graduação em Administração de Empresas da USP e estou desenvolvendo uma pesquisa sobre comércio de compensação. Para isso, estou coletando a opinião de empresários industriais, exportadores e importadores do Brasil, para definir o uso e o conhecimento do intercâmbio compensado (countertrade).

A fim de garantir a confidencialidade, apenas eu, como pesquisador terei acesso às respostas.

O tempo estimado de resposta é de 5 minutos.

***Obrigatorio**

1. Responda SIM ou NÃO

1. 1.1. O Intercâmbio Compensado (Countertrade) é um termo usado para realizar diferentes tipos de transações comerciais internacionais, em que os exportadores se comprometem a aceitar bens ou serviços dos importadores, como pagamento total ou parcial de seus produtos. Você conhece o intercâmbio compensado? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SIM
☐ NÃO

2. 1.2. A Compensação é um acordo pelo qual as mercadorias exportadas são pagas, uma parte em dinheiro e outra em produtos. Por exemplo: um exportador brasileiro vende a um comprador equatoriano uma maquinaria e recebe 75% em dinheiro e 25% em conservas de atum. Você usaria esta forma compensação? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SIM
☐ NÃO

3. 1.3. A Contracompra é uma forma de comércio recíproco em que o exportador se compromete a fazer compras de contrapartida. Se um importador compra bens ou serviços de um exportador, este, por sua vez, deve estar disposto a importar bens do primeiro. Ou seja, o exportador se compromete a adquirir mercadorias em compensação. Você utilizaria este mecanismo? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SIM
☐ NÃO

4. 1.4. La Recompra (Buy-back) é um contrato, através do qual o exportador de uma instalação industrial, equipamento ou tecnologia, aceita receber como pagamento parcial ou total, bens fabricados com tal equipamento ou tecnologia. Por exemplo: um exportador lhe vende uma máquina e você pagaria com os produtos feitos com a respectiva máquina. Usaria tal forma de pagamento? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SIM
☐ NÃO

5. 1.5. A Troca (Barter) é uma operação que compreende troca direta de bens entre duas empresas ou duas pessoas. Consiste em uma troca de mercadorias por mercadorias sem usar dinheiro. Você aceitaria esta forma de pagamento? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SIM
☐ NÃO

6. 1.6. O Acordo Offset é uma das formas mais modernas de comércio internacional e é muito usado na indústria. O Offset é uma ferramenta de desenvolvimento industrial e significa cooperação ou participação industrial entre duas empresas para: coproduzir, transferência de tecnologia, formação de técnicos e pessoal local. Faria um Acordo Offset? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SIM
☐ NÃO

2. Seleccione a resposta mais adequada

7. 2.1. Se tivesse uma proposta para fazer uma exportação usando Countertrade. Qual dessas operações seria mais viável para você? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Compensação
☐ Contracompra
☐ Recompra
☐ Troca
☐ Acordo Offset
☐ Não sabe

3. Atribua nota, usando uma escala de 0 a 10

Onde 0 significa "Nada interessante" e 10 significa "Muito interessante"

8. 3.1 Se você já ouviu falar dessas operações *

Marca solo un óvalo.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Nada interessante	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	Muito interessante

4. Atribua numa escala de 1 a 5

Onde 1 significa "Discordo" e 5 significa "Concordo"

9. 4.1. Declarações sobre Intercâmbio Compensado (Countertrade) *

Marca solo un óvalo por fila.

	Discordo	Discordo Parcialmente	Indiferente ou não sabe	Concordo Parcialmente	Concordo
Alguns clientes querem comprar produtos, mas querem pagar com outros produtos	☐	☐	☐	☐	☐
O comércio compensado é uma questão ainda desconhecida pelo setor empresarial	☐	☐	☐	☐	☐
Na compensação, os bens exportados são pagos uma parte em dinheiro e outra em produtos	☐	☐	☐	☐	☐
O Offset é uma forma de desenvolvimento industrial	☐	☐	☐	☐	☐

10. 4.2. Os fatores e barreiras que dificultam o uso do Intercâmbio Compensado (Countertrade) são: *

Marca solo un óvalo por fila.

	Discordo	Discordo Parcialmente	Indiferente ou não sabe	Concordo Parcialmente	Concordo
Desconhecimento dos empresários	☐	☐	☐	☐	☐
A falta de uma lei sobre countertrade	☐	☐	☐	☐	☐
Atraso para formalizar acordos	☐	☐	☐	☐	☐
Envolvimento do governo	☐	☐	☐	☐	☐
Aumento dos custos de comércio	☐	☐	☐	☐	☐
A falta de transparência do mercado	☐	☐	☐	☐	☐
Longa duração.	☐	☐	☐	☐	☐

11. 4.3. As vantagens do countertrade são: *

Marca solo un óvalo por fila.

	Discordo	Discordo Parcialmente	Indiferente ou não sabe	Concordo Parcialmente	Concordo
Melhora a posição da balança comercial	☐	☐	☐	☐	☐
É uma ferramenta para poupar divisas	☐	☐	☐	☐	☐
Permite a transferência de tecnologia	☐	☐	☐	☐	☐
A entrada nos mercados protegidos	☐	☐	☐	☐	☐
Entrar em novos mercados	☐	☐	☐	☐	☐
Fortalece os laços políticos	☐	☐	☐	☐	☐
Permite a promoção de exportações	☐	☐	☐	☐	☐

5. Pergunta aberta

(Opcional)

12. **5.1. No caso de que você tenha produtos exportáveis a Equador ou a outro país, ¿O Que produto exportaria?**

6. Dados do respondente

Os seguintes dados demográficos serão utilizados exclusivamente nesta pesquisa, e não serão usados para outros fins.

13. **6.1. Sexo ***

Marca solo un óvalo.

☐ Masculino

☐ Feminino

14. **6.2. Idade ***

Marca solo un óvalo.

☐ Até 30 anos

☐ 31 a 50 anos

☐ 51 anos ou mais

15. **6.3. Nível de estudos ***

Escolha a opção que melhor descreve o seu nível de estudo

Marca solo un óvalo.

☐ Ensino Médio Incompleto

☐ Ensino Médio Completo

☐ Ensino Superior Incompleto

☐ Ensino Superior Completo

☐ Pós-graduação Incompleta

☐ Pós-graduação Completa

16. **6.4. Que cargo você ocupa atualmente na sua empresa? ***

Marca solo un óvalo.

☐ Gerente

☐ Supervisor

☐ Gerente de Divisão

☐ Gestor

☐ Proprietário

☐ Outro:

17. 6.5. Em que estado está localizada sua empresa? ***18. 6.6. Em que setor da indústria ou comércio se encontra sua empresa? ***

Escolha uma ou mais opções, conforme sua opinião
Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Fabricação de máquinas e equipamentos
- ☐ Fabricação de produtos
- ☐ Comércio de mercadorias
- ☐ Exportação de alimentos
- ☐ Exportação de bens e serviços
- ☐ Outros:

19. 6.7. Por quanto tempo sua empresa trabalha no setor do comércio ou da indústria? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 1 ano
- ☐ Entre 1 y 5 anos
- ☐ Entre 5 y 10 anos
- ☐ Entre 10 y 15 anos
- ☐ Entre 15 y 25 anos
- ☐ Entre 25 e 50 anos
- ☐ Más de 50 anos

20. 6.8. Nome

21. 6.9. E-mail

Muito obrigado

Intercambio Compensado (Countertrade)

Estimado entrevistado:

Mi nombre es Patricio Estrada, soy un investigador que desea vincular negocios entre el Ecuador y el Brasil, estoy desarrollando una investigación sobre comercio de compensación. Para esto, me encuentro recogiendo la opinión de los empresarios importadores, exportadores e industriales del Ecuador, para determinar el uso y el conocimiento del intercambio compensado (countertrade).

A fin de garantizar la confiabilidad, solamente yo, como investigador tendré acceso a sus respuestas.

El tiempo estimado de respuesta es de 5 minutos.

***Obligatorio**

1. *Marca solo un óvalo.*

☐ Opción 1

1. Responda SI o NO

2. 1.1. El Intercambio Compensado (Countertrade) es un término usado para realizar diferentes tipos de transacciones comerciales internacionales, en las cuales los exportadores se comprometen a aceptar bienes o servicios de los importadores, como pago total o parcial de sus productos. ¿Usted conoce el intercambio compensado? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

3. 1.2. La Compensación es un acuerdo mediante el cual, las mercancías exportadas son pagadas, una parte en dinero y otra en productos. Suponga que un exportador ecuatoriano vende atún enlatado a un comprador de Brasil y recibe el 75% en dinero y el 25% en maquinarias. ¿Usted usaría esta compensación? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

4. 1.3. La Contracompra es una forma de comercio recíproco en la cual el exportador se compromete a efectuar compras de contrapartida. Si un importador compra bienes o servicios de un exportador, éste, a su vez, debe estar dispuesto a importar bienes del primero. Es decir, el exportador se compromete a adquirir mercancías en compensación. ¿Utilizaría usted este mecanismo? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

5. 1.4. La Retrocompra (Buy-back) es un contrato por el cual el exportador de una planta industrial, equipo o tecnología, acepta recibir como pago en parte o totalmente, bienes fabricados con dichos equipos o tecnología. Por ejemplo: Un exportador le vende maquinaria y usted pagaría con productos fabricados con dicha maquinaria. ¿Usaría usted esta forma de pago? *

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

6. 1.5. El Trueque (Barter) Es una operación que comprende el intercambio directo de bienes entre dos empresas o dos personas. Consiste en un intercambio de mercancías por mercancías sin el uso de dinero. ¿Usted aceptaría esta forma de pago? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SI
☐ NO

7. 1.6. El Acuerdo Offset de compensación es una de las formas más modernas de comercio internacional y es muy usado en la industria. El offset es una herramienta de desarrollo industrial y significa cooperación o participación industrial entre dos empresas para: coproducir, transferir tecnología, formar técnicos y personal local. ¿Le gustaría firmar un Acuerdo Offset? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SI
☐ NO

2. Seleccione la respuesta más adecuada

8. 2.1. Si usted tuviese una propuesta para hacer una exportación usando el intercambio compensado. ¿Cuál de estas operaciones usaría? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Compensación
☐ Contracompra
☐ Retrocompra
☐ Trueque
☐ Acuerdos Offset
☐ No sabe

3. Califique en una escala del 0 al 10

Donde 0 significa "Nada interesante" y 10 significa "Muy interesante"

9. 3.1. En caso de que haya oído hablar de estas operaciones *

Marca solo un óvalo.

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Nada Interesante	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	Muy Interesante

4. Califique en una escala del 1 al 5

Dónde 1 significa "Totalmente en desacuerdo" y 5 significa "Totalmente de acuerdo"

10. 4.1. Afirmaciones sobre el intercambio compensado. *

Marca solo un óvalo por fila.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Indiferente o no sabe	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Algunos clientes buscan comprar productos, pero quieren pagar con otros productos.	☐	☐	☐	☐	☐
El comercio compensado es un tema todavía desconocido por el sector empresarial	☐	☐	☐	☐	☐
En la compensación los bienes exportados son pagados una parte en dinero y otra en productos	☐	☐	☐	☐	☐
El Offset, es una forma de desarrollo industrial	☐	☐	☐	☐	☐

11. 4.2. Los factores y barreras que dificultan el uso del intercambio compensado (Countertrade) son: *

Marca solo un óvalo por fila.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Indiferente o no sabe	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Desconocimiento de los empresarios	☐	☐	☐	☐	☐
Falta de una Ley sobre Countertrade	☐	☐	☐	☐	☐
Demora para formalizar los acuerdos	☐	☐	☐	☐	☐
Participación gubernamental	☐	☐	☐	☐	☐
Elevación de los costos del comercio	☐	☐	☐	☐	☐
Falta de transparencia del mercado	☐	☐	☐	☐	☐
Larga duración	☐	☐	☐	☐	☐

12. 4.3. Las ventajas del uso del intercambio compensado (Countertrade) son: *

Marca solo un óvalo por fila.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Indiferente o no sabe	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Mejorar la posición de la balanza comercial	☐	☐	☐	☐	☐
Como una herramienta para ahorrar divisas	☐	☐	☐	☐	☐
Permite transferencia tecnológica	☐	☐	☐	☐	☐
Ingreso a mercados protegidos	☐	☐	☐	☐	☐
Ingreso a nuevos mercados	☐	☐	☐	☐	☐
Fortalece lazos políticos	☐	☐	☐	☐	☐
Permite el fomento de las exportaciones	☐	☐	☐	☐	☐

5. Pregunta abierta

(Opcional)

13. 5.1. En caso de que usted tenga productos exportables a Brasil o a otro país, ¿Qué producto exportaría?

6. Datos demográficos

Los siguientes datos demográficos serán utilizados exclusivamente para investigación, y no serán publicados, transferidos a terceros, ni serán utilizados para otros fines.

14. 6.1. Sexo *

Marca solo un óvalo.

☐ Masculino

☐ Femenino

15. 6.2. Edad *

Marca solo un óvalo.

☐ Hasta 30 años

☐ 31 a 50 años

☐ 51 años o más

16. 6.3. Nivel de estudios *

Escoja la opción que mejor describa su nivel de estudios
Marca solo un óvalo.

- ☐ Educación secundaria incompleta
- ☐ Educación secundaria completa
- ☐ Educación superior incompleta
- ☐ Educación superior completa
- ☐ Posgrado incompleto
- ☐ Posgrado completo
- ☐ Otro

17. 6.4. Cargo que usted ocupa en su empresa o negocio *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Funcionario
- ☐ Supervisor
- ☐ Gerente de División
- ☐ Gerente General
- ☐ Propietario
- ☐ Otros: _____

18. 6.5. Provincia en la que está ubicada su empresa o negocio *

Por favor escriba la respuesta

19. 6.6. Sector o sectores de industria se encuentra su empresa o negocio *

Escoja una o más opciones, según corresponda
Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Fabricación de Maquinaria y Equipos
- ☐ Fabricación de productos
- ☐ Comercio de mercancías
- ☐ Exportación de alimentos
- ☐ Exportación de bienes y servicios
- ☐ Otros: _____

20. 6.7. Tiempo que su empresa o negocio está en el comercio o la industria *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 1 año
- ☐ Entre 1 y 5 años
- ☐ Entre 5 y 10 años
- ☐ Entre 10 y 15 años
- ☐ Entre 15 y 25 años
- ☐ Entre 25 y 50 años
- ☐ Más de 50 años

21. 6.8. Nombre

22. 6.9. email

Muchas gracias