

Informativo Ace

Boletim Bimestral da Associação dos Analistas de Comércio Exterior.

nº. 13 - Julho e Agosto/2004

DIRETORIA DA AACE:

Presidente: José Ricardo Ramos Sales
Vice-presidente: Marcelo Menezes Saraiva
Diretoria Adm. e Financeira: Daniel do Valle Corgozinho
Diretoria de Carreira: Euler Rodrigues de Souza
Diretoria de Comun. e Estudos: Margarete Maria Gandini
Diretoria Sócio-cultural e Esportiva: Luis Henrique B. da Silva

CONSELHO FISCAL DA AACE:

Rodrigo da Costa Serran
Clemens Soares dos Santos
Carlos Luis Tavares
Eduardo Carlos Weaver
Sérgio Luis de Moraes de Freitas

VEJA NESTA EDIÇÃO:

1. O Último Liberal – Danilo Honório da Silva
2. Dumping e Subsídios – Conceitos, Prevenção e Defesa - Pedro Paulo Silveira Felicíssimo
3. Cooperativas de Micro, Pequenas Empresas para exportação: solução viável? - Alvaro Augusto Guedes Galvani e Luiz Gustavo de Lacerda Sousa

QUEM SOMOS:

O Informativo Ace é um espaço aberto à difusão de conhecimento técnico e informações atualizadas sobre temas relacionados ao Comércio Exterior, voltado tanto para os associados quanto ao público externo.

Para participar, basta enviar o seu artigo para o e-mail:

informativo_ace@terra.com.br

EDITORIAL:

Caros Leitores,

Em meio aos diversos acordos internacionais que estão em curso, a indústria nacional vem se modernizando e aumentando sua competitividade para enfrentar a concorrência, interna e externa, e conquistar novos mercados. Mas para que as exportações continuem aumentando é necessária a disponibilização de crédito, por parte do governo, para que os diversos setores possam continuar a investir em equipamentos, tecnologia, capacitação profissional, dentre outros.

Nesse contexto de incremento do Comércio Exterior, é imprescindível estar atualizado sobre as negociações comerciais internacionais, em curso, e seus possíveis desdobramentos. Por esse motivo, o Informativo Ace vem se consolidando como um veículo especializado na divulgação de temas relacionados ao Comércio Exterior.

Agradecemos aos que contribuíram para a confecção desta edição e aproveitamos a oportunidade para convidar a todos a participar da próxima edição enviando artigos e sugestões.

Maria Cristina Milani
Editora do Informativo AACE
maria.milani@desenvolvimento.gov.br

CONSELHO EDITORIAL:

Maria Cristina de A.C. Milani - Editora
Gustavo Saboia Fontenele e Silva
José Ricardo Ramos Sales
Luis Henrique Barbosa da Silva
Marcelo Menezes Saraiva
Margarete Maria Gandini

Cadastre-se e receba gratuitamente o informativo através do E-mail: informativo_ace@terra.com.br

O ÚLTIMO LIBERAL

Nunca se deu tanta importância ao comércio exterior no Brasil como atualmente, seja pela importância de acordos comerciais, seja pelo papel fundamental desempenhado pelas exportações na expansão do PIB e na melhoria do financiamento externo.

Hoje, a discussão dos rumos do comércio exterior e das negociações internacionais não é privilégio de especialistas, mas de qualquer cidadão informado, que pode acompanhar os debates acerca de ALCA, OMC e MERCOSUL pelos telejornais.

Naturalmente que nem sempre os assuntos são tratados com o rigor necessário, como mostrou o último episódio envolvendo as medidas argentinas visando a proteger o setor produtor interno de linha branca. Ao invés de as análises se concentrarem no MERCOSUL, procurando investigar porque estas medidas estavam ocorrendo dentro de um bloco que almeja chegar a um mercado comum, partiu-se para o ataque contra os argentinos como se comércio exterior fosse semelhante a um jogo de futebol.

Trazer racionalidade para o debate sobre comércio internacional e seus efeitos sobre os países: talvez seja este o maior mérito do livro *“Free Trade Today”*, escrito por Jagdish Bhagwati. O autor tem como objetivo analisar o debate em torno do livre comércio com linguagem simples e muitas metáforas, o que torna a leitura bem agradável, até para as pessoas que não sejam economistas.

O livro é dividido em “três aulas”. A primeira aula discorre sobre as principais críticas ao livre comércio, momento em que Bhagwati defende a tese de que não se pode culpar o livre comércio pelas injustiças da globalização. Em sua opinião, os ativistas anti-globalização seriam acometidos de uma “ilusão de ótica” ao culpar o livre comércio e a OMC como causadores de injustiças sociais, desemprego e pobreza nos países em desenvolvimento. O autor analisa outras críticas à livre circulação de mercadorias, como a existência de mercados imperfeitos e a cláusula da indústria nascente.

O argumento principal do autor é que “não se pode matar dois pássaros com uma só pedra”, ou seja, na presença de uma imperfeição de mercado, a melhor estratégia é manter o livre comércio e implementar outra política específica para corrigir essas falhas. Em outras palavras, se um país deseja, por exemplo, fomentar internamente uma indústria, a escolha ótima seria optar pelo livre mercado e a adoção de subsídios, política tecnológica ou outra política específica para o setor e não elevar a tarifa de importação.

A segunda aula versa sobre o argumento do *“Fair Trade”* e as Agendas Sociais. Nessa parte do livro,

¹ BHAGWATI, Jagdish- *Free Trade Today*. Princeton University Press. 2002. 128 p.

Bhagwati rebate o argumento muito utilizado pelos Estados Unidos na defesa de práticas protecionistas que é a questão do *Fair Trade*, ou o Comércio Justo. O autor julga que os novos detratores do livre comércio são ainda mais difíceis de serem combatidos, pois evocam objetivos morais como a erradicação do trabalho infantil e a proteção ao meio ambiente para justificar medidas protecionistas.

Essas boas intenções ocultam a real causa do *Fair Trade*, que é a preocupação com a maior competição global causada pela descentralização produtiva e a conseqüente perda de vantagens comparativas em alguns produtos, com maior ênfase nos artigos intensivos em mão-de-obra ou recursos naturais. Para barrar essa tendência, unem-se lobbies sindicais, entidades patronais e partidos políticos na defesa de interesses particulares travestidos de ideais humanitários. O alvo predileto destas críticas, é certo, recai sobre os países que surgem como ameaça à hegemonia norte-americana, como foi o caso dos japoneses nos anos 80 e da China no presente momento.

Assim, muitas medidas protecionistas são justificadas por objetivos de restaurar o *“level playing field”* de acordo com os padrões ambientais, trabalhistas e até cambiais norte-americanos. Não é por outro motivo que estas cláusulas têm sido um ponto sensível nas negociações regionais que os Estados Unidos empreendem com países em desenvolvimento.

Da mesma forma que rebate os argumentos dos que defendem o *Fair Trade*, Bhagwati refuta as afirmações de que o livre comércio é prejudicial ao meio ambiente e que reduz os salários reais dos trabalhadores nos países desenvolvidos. Para tratar desta Agenda Social (meio ambiente, padrões trabalhistas, multifuncionalidade da agricultura etc), Bhagwati volta a utilizar a metáfora de se atingir dois pássaros com uma única pedra dizendo que, ao tentar colocar cláusulas sociais e ambientais em acordos comerciais ou defender a multifuncionalidade da agricultura, os países desenvolvidos colocam em perigo todo o sistema multilateral e dificultam a liberalização comercial em si.

Os foros adequados para tratar de meio ambiente e padrões trabalhistas não é a OMC, mas sim outras agências especializadas da ONU como a OIT e a UNCED. Com relação à multifuncionalidade da agricultura, o autor defende o desenho de outros mecanismos de proteção que não comprometam a liberalização dos mercados.

Na última aula, isto é, na última parte do livro, o autor discute as formas de alcançar o *“Free Trade”*. Pensando no caso dos Estados Unidos, o autor destaca quatro formas de induzir o comércio livre: unilateralismo agressivo (baixando as barreiras dos demais países por ameaças e persuasão), unilateralismo convencional (baixando as próprias tarifas), reduções recíprocas multilaterais (pela OMC) e finalmente pelas reduções recíprocas em bases preferenciais (por meio dos acordos regionais).

Como pontos culminantes dessa seção, o autor defende o liberalismo unilateral ao afirmar que não há justificativa para um país se negar os benefícios do livre comércio só porque os outros países não o acompanham e faz, ainda, um ataque veemente contra os acordos preferenciais. Bhagwati talvez seja o

mais ferrenho crítico dos acordos regionais. Segundo ele, estes acordos fazem do comércio mundial um “*spaghetti bowl*”, causando desvio de comércio e colocando em risco o sistema multilateral de comércio.

Em resumo, Bhagwati, defende o livre comércio e o funcionamento das vantagens comparativas, mas sem inferir que daí virá o progresso social e a diminuição das desigualdades mundiais. Para isso, outras políticas devem ser postas em prática ao lado do livre comércio para que o bem estar seja maximizado.

Muitos temas tratados no livro interessam à agenda atual da Política Comercial Brasileira. Por mais que não concordemos com algumas das idéias de Bhagwati, confrontar esses conceitos com a prática do comércio exterior e das negociações internacionais não deixa de ser instigante.

Danilo Honório da Silva
Analista de Comércio Exterior
danilo.silva@desenvolvimento.gov.br

DUMPING E SUBSÍDIOS – CONCEITOS, PREVENÇÃO E DEFESA

Um dos maiores temores de quem exporta, é ver o seu produto alvo de medidas compensatórias *anti-dumping* (AD) e/ou anti-subsídios (AS). Porém, o que poucos empresários entendem é que é possível prevenir e se defender a partir do entendimento de alguns aspectos particulares destas questões.

Na interpretação da lei internacional, Augusto Machado, especialista em negociações e controvérsias comerciais junto a fóruns internacionais cita que “um produto será considerado sendo *dumped*, isto é, introduzido no comércio de outro país a preço inferior ao seu valor normal, se o seu preço de exportação de um para outro país for menor do que o preço comparável, no curso normal de operações de comércio, com o de produto similar destinado ao consumo no país exportador”.

A primeira dificuldade encontrada nesta definição do Código Anti-Dumping implementado na Rodada de Tóquio do GATT, está na colocação inteligente da expressão “valor normal”. Por algum motivo, o “produto similar pode não ser objeto de consumo interno do próprio país exportador. Neste caso, o “valor normal” poderá ser tomado como sendo o maior preço obtido para exportação para terceiros países. Em uma segunda hipótese, pode ocorrer deste produto também não ser exportado para terceiros países, sendo então o “valor normal”, resultante da demonstração dos custos de fabricação do produto, tomados como básicos os preços das matérias primas e insumos aplicáveis mais margens razoáveis de despesas e lucros (preço “*ex-factory*”). No caso do Brasil, isto está intimamente ligado à política governamental de preços.

A segunda dificuldade está na definição de “produto similar”, que na acepção jurídica, significa não apenas a “qualidade física do produto”, mas também a “identificação comercial do produto”, o que pode levar a dúbias interpretações, conduzindo a situações embaraçosas ao exportador.

Aqui reside a primeira prevenção para defesa dos exportadores brasileiros: “O empresário exportador deve se conscientizar de que a sua defesa reside na contabilidade de sua própria empresa, abrangida no contexto jurídico do seu próprio país”. A contratação de advogados sediados no exterior pode significar maior dificuldade de defesa de interesses brasileiros em tais casos.

Portanto, para uma definição justa de prática de dumping ou não, o “preço de exportação” e o “valor normal” deverão ser comparados tomando como base, as características físicas do produto, a quantidade e as condições de venda. O preço de exportação no Brasil é geralmente tomado na condição FOB. No caso de venda para o consumo interno, ocorre que as embalagens são diferentes, há incidências de impostos internos, como ICMS, IPI e ISS, variação dos prazos de pagamento, comissões de vendas, etc..., tornando-se necessário portanto, retroagir os dois preços às condições homogêneas (“*ex-factory*”), assim tornando-se vital para a base de defesa, a contabilidade e a documentação da empresa exportadora.

No caso dos subsídios, os maiores problemas enfrentados pelo Brasil ao longo dos anos, são as ações de incentivos e financiamentos governamentais às exportações brasileiras, que têm sido interpretadas pela concorrência internacional como sendo caso de subsídios: “O valor dos subsídios de empréstimos ou de garantias será de modo geral considerado como sendo a diferença entre as taxas de juros pagas ou pagáveis pelo beneficiário e taxas comerciais normais efetivamente pagáveis em empréstimos ou garantias comparáveis” (regulamento da C.E.E., art. 3º, parágrafo 4º).

Porém, ante as dificuldades expostas acima pelas definições apresentadas para comprovação de dumping ou subsídios nas exportações, ocorre o fato necessário de que um direito compensatório AD ou AS só pode ser imposto ao exportador de um produto no caso de haver dano com prejuízo à indústria local. Essa é uma condição “*sine qua non*” para que o processo AD ou AS tenha continuidade.

Aqui cabe ressaltar uma segunda medida de prevenção do exportador brasileiro: um trabalho intenso e cuidadoso para evitar “*price undercutings*” na comercialização interna de seu produto no país importador, evitando assim uma política agressiva de preços no âmbito da concorrência. Para isto, uma política de vendas deve ser estabelecida em conjunto com os importadores e fiscalizada de perto pelo exportador. O dano é peça importante no processo de defesa, porque só o reconhecimento de sua existência é que autoriza a imposição de medidas compensatórias.

Conclusão – Notamos que os processos de medidas compensatórias AD e AS não chegam a constituir-se em elevada preocupação ao empresário exportador, devido à necessidade de comprovação do dano para o prosseguimento da causa, e que este fato pode ser prevenido e/ou amenizado pelo

exportador, na medida em que ele mantém organizada toda a contabilidade e documentação de exportação de sua empresa, conte com um expertise em legislação internacional de seu próprio país e mantenha uma política de relacionamento comercial e de preços com seus importadores.

Por outro lado, Lima-Campos alerta que os efeitos de investigações AD e AS trazem efeitos permissivos aos exportadores “*ante-fact*”, em função do fator incerteza causado pela retroatividade das medidas compensatórias (legislação dos EUA), pois estas poderão vir a afetar compras anteriores ao início da investigação, podendo vir a causar aumentos nos custos finais dos produtos. As conseqüências são o cancelamento de pedidos já efetuados ao exportador e/ou a substituição no fornecedor.

O uso de petições AD e AS como fator de protecionismo comercial pelas empresas denominadas de “*process filers*” (protocoladoras de processos), reside no interesse em si e não no resultado. Segundo Lima-Campos, trata-se de efeitos não-tarifários (*non-duty effects*), com a clara intenção de restringir o fluxo normal de comércio.

Na orientação da defesa em processos AD e AS, o exportador brasileiro pode contar com o Departamento de Defesa Comercial (DECOM) cujo e-mail é: decom@secex.mdic.gov.br

Pedro Paulo Silveira Felicíssimo
Economista e Consultor em Comércio Exterior
Reg. Corecon 22.792-7 1ª RJ
e-mail: felicissimotrader@yahoo.com.br

COOPERATIVAS DE MICRO, PEQUENAS EMPRESAS PARA EXPORTAÇÃO: SOLUÇÃO VIÁVEL?

Nos últimos meses, o Brasil vem mostrando um desempenho excepcional na atividade exportadora. Sabe-se, entretanto, que esse crescimento ainda não utiliza um imenso potencial presente em nossa economia: as microempresas e empresas de pequeno porte (ME&EPP). Estatísticas referentes a 2003 indicam que esse segmento representou 47,9% das unidades exportadoras brasileiras, porém suas vendas – 1.73 bilhões de dólares – corresponderam a apenas 2,37% do valor total das exportações². Se considerarmos que esse último percentual pode alcançar 30% do valor total exportado, tal como ocorre em alguns países, poderemos estimar que o potencial exportador das ME&EPP é de 22 bilhões de dólares.

² Dados coletados junto à SECEX – Secretaria de Comércio Exterior (disponíveis em: <<<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/ascom/apresenta-coes/20043006PorteEmpresa.ppt>>>).

Cabe também lembrar que, segundo dados do SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), as ME&EPP são 98% das empresas formais brasileiras (dado disponível em: <<<http://www.sebrae.com.br/br/osebrae/osebrae.asp>>>).

Um dos entraves ao pleno desenvolvimento das exportações por ME&EPP é a falta de mecanismos legais adequados para o associativismo entre as empresas. Empresas trabalhando em conjunto podem produzir em maior escala, especializar-se em etapas no processo produtivo, obter vantagens no acesso ao crédito e dividir os custos operacionais do processo de exportação³ ou de desenvolvimento de tecnologia. Vários estudos estão em andamento tendo em vista criar uma figura jurídica que permita, de maneira simplificada, a associação de pequenas empresas. Uma das alternativas preferidas pelo segmento é a formação de “cooperativas de exportação”. Dado o conhecimento do funcionamento das cooperativas entre pessoas físicas existentes hoje, seria mais fácil disseminar essa forma de associativismo entre pessoas jurídicas.

Vedação legal

A lei que regula o cooperativismo no Brasil (lei nº 5.764 de 1971) autoriza, em caráter excepcional, a participação de pessoas jurídicas em cooperativas. Essa “excepcionalidade” mencionada na lei afasta interpretações de que cooperativas possam ter entre seus associados uma parcela significativa de pessoas jurídicas (e, por suposto, impede que haja só pessoas jurídicas, como almejado aqui). Segundo consulta a servidores de outros órgãos do governo federal, especialistas no tema de cooperativismo, existe uma resolução do Conselho Nacional de Cooperativismo (CNC) que limita a participação das empresas em apenas 30% do número total de cooperativados⁴.

Outra exigência presente na lei é que as empresas tenham por objeto social atividade econômica idêntica ou correlata àquela da cooperativa, como nos expõe o art. 6º, inciso I da referida lei: “*As sociedades cooperativas são consideradas: singulares, as constituídas pelo número mínimo de 20 (vinte) pessoas físicas, sendo excepcionalmente permitida a admissão de pessoas jurídicas que tenham por objeto as mesmas ou correlatas atividades econômicas das pessoas físicas ou, ainda, aquelas sem fins lucrativos*”.

A questão estende sua polêmica a outros temas no âmbito jurídico. Os principais entraves encontram-se no que se refere ao campo fiscal, pois a Receita Federal aponta a

³ Apenas para citar alguns dos gastos envolvidos: identificação dos mercados; estabelecimento de contato com compradores (importadores) no exterior; fornecimento de informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria; análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão a operação (dados encontrados no sítio eletrônico da APEXBRASIL – Agência de Promoção de Exportações do Brasil: <<<http://www.apexbrasil.com.br>>>).

⁴ Apesar das indicações, não localizamos a referida resolução. De qualquer modo, a vigência ou não da resolução parece não interferir nas interpretações correntes sobre a impossibilidade de pessoas jurídicas representarem parcela significativa do número de cooperados.

dificuldade de apuração de impostos de empresas (usualmente feita por meio de seu faturamento) inseridas no contexto de cooperativa (apurada pelo conceito de sobra de recursos).

É importante ressaltar que, hoje, em nenhum caso é possível formação de cooperativas apenas por empresas. Se voltássemos ao projeto de lei nº 32, de 1996 (nº 2.211/96 na Câmara dos Deputados), que “Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal”, como aprovado originalmente no Congresso Nacional, veríamos que constava no art. 18 a possibilidade das ME&EPP se associarem em cooperativas, inclusive em cooperativas de crédito⁵.

O mesmo art. 18 não apareceu na lei nº 9.841/99 (lei que instituiu o Estatuto), pois houve um veto presidencial ao mesmo (mensagem nº 1.436, de 5 de outubro de 1999). As razões alegadas foram (i) uma inovação no “próprio conceito de cooperativa singular [aquela do art. 6º, I, da lei nº 5.764], ao permitir a constituição de cooperativas com a adesão de microempresas e empresas de pequeno porte, não mais em caráter excepcional” (sic) e (ii) uma invasão na competência do Banco Central do Brasil (redução da capacidade de restrição de atuação dessas cooperativas), acarretando a eventual criação de cooperativas de crédito de grande porte (esses poderiam ser comparados a “bancos cooperativos”⁶, “tendência incompatível com a política hoje desenvolvida pelo Conselho Monetário Nacional e pelo Banco Central do Brasil”, como dito na mensagem de veto supracitada).

Muita confusão existe quando se trata do tema “Cooperativas de Crédito”, considerando a nova regulamentação feita pelo Banco Central em 2003. Ao contrário do que se comenta, essa nova modalidade de cooperativa não permite a associação exclusiva de pessoas jurídicas. Na verdade, fica autorizado que presidentes e funcionários de empresas associem-se em cooperativa. Esse desenho

⁵ “Art. 18. As microempresas e as empresas de pequeno porte poderão organizar-se em cooperativas para os fins de desenvolvimento de suas atividades, inclusive em cooperativas de crédito, não se aplicando, no caso, a restrição mencionada no art. 29, §§ 1º e 4º, da Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971”.

As restrições aqui mencionadas são:

“§ 1º A admissão dos associados poderá ser restrita, a critério do órgão normativo respectivo, às pessoas que exerçam certa atividade ou profissão, ou que estejam vinculadas a determinada entidade”.

“§ 4º Não poderão ingressar no quadro das cooperativas os agentes de comércio e empresários que operem no mesmo campo econômico da sociedade”.

⁶ A lei 5.764/71, em seu art. 5º, parágrafo único, ao exigir que as cooperativas tenham obrigatoriamente em seu nome a expressão “cooperativa”, proíbe o uso da expressão “banco” pelas mesmas, mostrando que o fato de terem ao menos aparência de bancos não é desejo do legislador...

institucional só foi possível a partir da Resolução 3.106/2003 do Banco Central do Brasil, que tem poder, delegado por lei – art. 103 da lei 5.674/71⁷; art. 55 da lei 4.595/64⁸ –, para regulamentar as atividades de instituições financeiras. Assim, não ocorreu mudança nas regras gerais do cooperativismo propriamente, mas sim se criou uma regra especial, no setor financeiro, que passou a valer para o caso específico de cooperativa de crédito⁹.

Possibilidade jurídica de regulação de formas cooperativas

Uma pergunta latente, que é de grande interesse das MPE, é: poderia algum órgão governamental, por meio de alguma Resolução ou Portaria, regular uma possível existência de cooperativas de exportação, formada também por pessoas jurídicas (não em caráter excepcional)?

Tal pergunta torna-se importante pela habitual delonga por que passam todas as mudanças legislativas em nosso país, tempo esse importante para que haja o debate necessário nas tomadas de decisão, mas que muitas vezes atrapalha o bom andamento das ações envolvidas com as leis em questão (o debate recorrente em nosso país entre a realidade fática e a realidade jurídica...).

Se analisarmos detidamente, e restritivamente, a lei que instituiu o regime jurídico das sociedades cooperativas, nº 5.764/71, os únicos órgãos que possuem competência normativa no que se refere às cooperativas são o Conselho Nacional de Cooperativismo, Conselho Monetário Nacional¹⁰ (cooperativas de

⁷ “Art. 103. As cooperativas permanecerão subordinadas, na parte normativa, ao Conselho Nacional de Cooperativismo, com exceção das de crédito, das seções de crédito das agrícolas mistas e das de habitação, cujas normas continuarão a ser baixadas pelo Conselho Monetário Nacional, relativamente às duas primeiras, e Banco Nacional de Habitação, com relação à última, observado o disposto no artigo 92 desta Lei.

“Parágrafo único. Os órgãos executivos federais, visando à execução descentralizada de seus serviços, poderão delegar sua competência, total ou parcialmente, a órgãos e entidades da administração estadual e municipal, bem como, excepcionalmente, a outros órgãos e entidades da administração federal.”

⁸ “Art. 55. Ficam transferidas ao Banco Central da República do Brasil as atribuições cometidas por lei ao Ministério da Agricultura, no que concerne à autorização de funcionamento e fiscalização de cooperativas de crédito de qualquer tipo, bem assim da seção de crédito das cooperativas que a tenham.”

⁹ O art. 6º do Regulamento anexo à Resolução 3.106/2003 elenca os critérios que servem de condições para admissão de associados às cooperativas de crédito, incluindo, em seu inciso I, a presença de “...uma ou mais pessoas jurídicas...” (também há menção às pessoas jurídicas no art. 7º, VI) contrastando bastante com o art. 6º, I, da lei nº 5.764/71, que só as aceita excepcionalmente...

¹⁰ Art. 55 da lei nº 4.595/64, que dispõe sobre a Política e as Instituições Monetárias, Bancárias e Creditícias e cria o Conselho Monetário Nacional.

crédito e seções de crédito das agrícolas mistas) e o Banco Nacional de Habitação (cooperativas de habitação)¹¹.

Em momento algum há menção à possibilidade de regulação por qualquer outro órgão governamental de cooperativas, mesmo sendo essas de exportação. Assim, a criação de uma exceção para que empresas possam montar cooperativas de exportação depende, necessariamente, de aprovação de nova lei no Congresso Nacional.

Alternativas para o cooperativismo entre pequenas empresas exportadoras

Segundo as regras de hoje, caso alguns empresários exportadores queiram formar uma cooperativa, seria necessário que encerrassem suas empresas, passando a prestar serviço como “autônomos” e, então, formassem uma cooperativa. Assim, para permitir que empresas se associem em forma de cooperativa, seria preciso uma mudança, em termos gerais ou específicos, na legislação sobre cooperativismo no Brasil.

Em termos gerais, seria preciso aprovar uma lei que revisasse toda a lei nº 5.764 de 1971 – tarefa complexa –, permitindo que pessoas jurídicas pudessem associar-se livremente em cooperativas. Esse tema foi abordado, no âmbito do governo federal, por um Grupo de Trabalho Interministerial (GTI) cujas atividades, durante o segundo semestre de 2003, resultaram num relatório com mais de 150 páginas. Atualmente, o governo estuda a melhor maneira de encaminhar as sugestões apresentadas.

Outra alternativa, provavelmente mais célere, seria tratar a questão em termos específicos. Bastaria a aprovação de uma lei que autorizasse expressamente a associação de empresas em cooperativas de exportação, ou mesmo atribuísse tal poder a um órgão governamental responsável pela matéria. Eventualmente, poder-se-ia restringir essa opção a alguns setores da economia. Dado que essa nova lei seria específica e posterior à lei 5764/71, estaria superado o entrave legal para o caso de cooperativa de exportação.

Alvaro Augusto Guedes Galvani
Analista de Comércio Exterior
alvaro.galvani@desenvolvimento.gov.br

Luiz Gustavo de Lacerda Sousa
Estagiário CIEE/ Ministério do Desenvolvimento, Indústria e
Comércio Exterior
luiz.sousa@desenvolvimento.gov.br

¹¹ Art 103 da lei nº 5.764/71.