

# Informativo Ace

Boletim Bimestral da Associação dos Analistas de Comércio Exterior.

nº. 15 - Novembro e Dezembro/2004

## **DIRETORIA DA AACE:**

Presidente: José Ricardo Ramos Sales  
Vice-presidente: Marcelo Menezes Saraiva  
Diretoria Adm. e Financeira:  
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. Brasil e China: A Mudança para a Economia de Mercado, e Agora? - Renato Silva Cardoso
2. Razões para a Pequena e Média Empresa Exportarem - José Ricardo Barbosa da Silva
3. As Operações de *Offset* perante as Regras da OMC: (i) O Acordo de Compras Governamentais - Alvaro Augusto Guedes Galvani
4. PPA & PPP, Logística e a Nova Política Industrial do Brasil - Principais Conceitos Estratégicos Aplicados - **Pedro Paulo Silveira Felicíssimo**
5. Remessa de Divisas ao Exterior / IR - Marcelo de Deus Barreira

## **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](mailto:informativo_ace@terra.com.br)

## **EDITORIAL:**

Caros Leitores,

Há várias razões pelas quais o Brasil tem procurado aprofundar seus laços comerciais com o resto do mundo. Uma maior integração aos fluxos de comércio internacional tende a estimular a eficiência e a produtividade, elementos fundamentais para dar sustentação ao ciclo de investimento e crescimento em curso.

Maiores importações de bens de capital e de insumos permitem a absorção de tecnologias mais modernas, e a custos mais reduzidos. As exportações, por sua vez, são importantes, pois geram as divisas necessárias para a aquisição dos produtos importados. Por conseguinte, o acesso ao mercado externo representa um aumento na escala de produção, que reduz custos no mercado doméstico.

Além disso, um aumento na produção de bens comercializáveis e na corrente de comércio reduz a percepção de risco soberano, que tanto onera os custos de financiamento no país.

Buscando estar atualizado sobre as negociações comerciais internacionais, em curso, e seus possíveis desdobramentos, 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](mailto: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](mailto:informativo_ace@terra.com.br)**

## BRASIL E CHINA: A MUDANÇA PARA A ECONOMIA DE MERCADO, É AGORA?

Está causando grande celeuma nos meios empresariais e jornalísticos a decisão do governo brasileiro concedendo à China o status de economia de mercado, durante a visita do presidente Hu Jintao ao Brasil, no início de novembro.

Segundo a mídia, a decisão deveu-se, entre outros fatores: ao investimento chinês de US\$ 10 bilhões prometido para os próximos anos, à expectativa do comércio bilateral atingir US\$ 20 bilhões até 2007, ao acesso do mercado de carnes chinês, aos contratos que beneficiariam a Embraer e a Companhia Vale do Rio Doce, ao fato do Brasil tornar-se um destino aprovado, abrindo a possibilidade de recebermos algo em torno de 100 milhões de turistas chineses, ao fornecimento de urânio e álcool às indústrias chinesas e ao apoio chinês à entrada do Brasil no Conselho de Segurança da ONU. Podemos concluir que houve um grande encontro de interesses entre os dois países. O gigante asiático precisa de insumos minerais e agropecuários para alimentar o seu crescimento industrial e a sua população, recursos que os países sul-americanos possuem de sobra. Faltando apenas investir em gasodutos, portos, rodovias e estradas de ferro para transportar os produtos para a China. O Brasil não poderia escusar-se de tal oportunidade, afinal todos querem fazer negócio com a República Popular da China.

Durante todo o ano de 2004, várias delegações chinesas pediram aqui e em outros países o reconhecimento de sua economia como de mercado. Dentre os cerca de vinte países que já aceitaram a idéia, destacam-se: Nova Zelândia, Malásia, Cingapura, Tailândia, África do Sul, Congo, Camboja, Arábia Saudita, Filipinas e Nepal. São países com uma menor participação no comércio internacional. A U.E. e o Canadá estão analisando o mesmo pleito com grande probabilidade de o atenderem nem que seja parcialmente. Os E.U.A. em função do elevado número de ações *antidumping* contra a RPC, provavelmente serão o último país a conceder-lhe o tratamento de economia de mercado. O governo brasileiro, diante do trabalho de bastidores das autoridades chinesas, decidiu antecipar-se aos grandes *players* globais, o que representou um fato político de grande envergadura perante o mundo. Quando o presidente Hu Jintao chegou à Argentina, diante da decisão brasileira, o governo argentino não teve outra opção, a não ser fazer o mesmo, ao que se seguiram o Chile e o Peru. Ressalte-se que estes países também receberão vultosos investimentos chineses.

Surgiu a partir daí uma preocupação generalizada com a determinação do “valor normal”, que agora não mais seria calculado via um terceiro país de economia de mercado mas sim com os próprios preços internos da China. Alega-se que a formação de preços chineses é fortemente influenciada pelo governo, que as normas de contabilidade não são confiáveis e que as negociações salariais entre empregadores e empregados não seguem um curso normal. Com isso o Brasil teria menos chance de vitória em ações contra o país asiático

na OMC (Organização Mundial de Comércio). É o que pretendo refutar.

Antes de abordar a defesa comercial destaco duas tendências:

1ª) a China está investindo intensivamente em produtos com maior valor agregado, o que reduz o percentual de mão-de-obra utilizada, o mais abundante e criticado insumo chinês;

2ª) o governo está afastando-se discretamente do mercado, fazendo com que o mesmo se auto-regularize, isso também contribuirá para a acomodação dos custos em níveis normais.

A condução de investigações de *dumping*, subsídios e salvaguardas compete ao Decom (Departamento de Defesa Comercial), no âmbito da Secretaria de Comércio Exterior. O decreto 1602/95, que regulamenta a aplicação de medidas *antidumping*, nos artigos 27 e 66, trata da melhor informação disponível, recurso que por si só rechaça informações que não puderem ser confirmadas. A prática do Decom mostra que os questionários enviados aos produtores chineses nunca foram respondidos, por diferentes motivos. As informações e/ou respostas que forem dadas ao processo administrativo, caso não possam ser verificadas, serão desconsideradas e poderão ser utilizadas informações de terceiros países. Portanto, o simples fato de termos reconhecidos a China como uma economia de mercado não é uma condição *sine qua non* para afirmarmos que as empresas brasileiras serão prejudicadas por exportações chinesas. Caso continue a omissão por parte das empresas chinesas os processos transcorrerão como estão ocorrendo hoje, baseados na melhor informação disponível. A curto e médio prazo não creio que as empresas chinesas e o seu governo estejam preparados para uma condução de investigações *antidumping* de maneira diversa da atual.

Lembro ainda que o corpo técnico do Decom é altamente qualificado para detectar possíveis irregularidades na determinação do “valor normal” de um produto, além de possuir vasta experiência em processos administrativos de defesa comercial. O que nós precisamos é que as empresas brasileiras saibam que existe um órgão governamental atuante e que utilizem plenamente os recursos legais que estão à sua disposição para enfrentar a concorrência desleal seja de onde ela vier.

Renato Silva Cardoso  
Analista de Comércio Exterior  
[renato.cardoso@desenvolvimento.gov.br](mailto:renato.cardoso@desenvolvimento.gov.br)

## RAZÕES PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA EXPORTAREM

Apesar do Brasil figurar entre as principais economias do mundo, o país aparece apenas como 28º no ranking dos países exportadores da Organização Mundial de Comércio (OMC). Além deste fato, as exportações brasileiras são realizadas por poucas empresas, geralmente de grande porte, e baseadas principalmente em commodities que concorrem à base de preço nos mercados mundiais.

Conforme pesquisa realizada pela Federação das Indústrias de São Paulo, 63% dos entrevistados afirmaram ser o “conhecimento insuficiente sobre o mercado externo” o principal motivo de suas empresas não exportarem. O acesso a informações atualizadas é um fator decisivo para a conquista de novos mercados. É através das informações que as empresas descobrem o potencial existente no comércio internacional e derrubam os mitos e medos relacionados com as exigências e as barreiras à entrada de produtos brasileiros nos mercados externos.

O principal grupo-alvo para melhorar a estrutura das exportações brasileiras são empresas de pequeno e médio porte. Porém, é justamente neste segmento que residem as maiores dúvidas e receios na hora de se inserir um produto no mercado externo.

Os efeitos positivos que as exportações proporcionam para as pequenas e médias empresas são nítidos: crescimento do movimento e aumento dos lucros, melhora das posições de mercado e de competitividade, contínuos aperfeiçoamentos dos produtos e processos produtivos, independência das oscilações do mercado interno e acesso aos últimos desenvolvimentos tecnológicos em todas as áreas.

Freqüentemente, a complexidade dos desafios faz com que os riscos sejam olhados com mais atenção que as oportunidades. Mas, afinal, exportar é tão difícil e complicado assim?

Acredito que seja perfeitamente possível que pequenas e médias empresas se insiram com sucesso no mercado externo, desde que promovam a capacitação adequada para melhor aproveitar as oportunidades que surgem com esta nova empreitada e vencer os desafios impostos pela globalização dos mercados.

Capacidade exportadora não é algo que uma empresa tenha ou não, não se trata, portanto, de um dom divino, restrito a poucos, mas sim um processo que deve ser desenvolvido e aperfeiçoado pela empresa ao longo de sua existência. Qualquer empresa pode e deve desenvolver sua capacidade exportadora, sendo o sucesso no mercado externo algo passível de organização e planejamento, mesmo para os pequenos empresários.

A empresa que pretende se inserir com sucesso no mercado externo precisa ter claro três aspectos básicos:

1) É necessário reconhecer a importância que sua competitividade internacional, ou seja, sua capacidade de impor-se nos exigentes mercados externos, tem para sua sobrevivência no próprio mercado doméstico. Na era da globalização e da abertura de novos mercados, sua posição no mercado interno correrá perigo, se o seu produto não tiver o mesmo patamar de preço e qualidade que seus concorrentes externos. É preciso, também, que o empresário saiba se orientar no mercado externo escolhido, saiba adaptar o seu produto e o preço às condições de demanda nesse mercado e consiga direcionar os seus esforços de marketing e de

distribuição, tomando como base as condições que lá se impõem.

2) Precisa reconhecer, também, que há muitos procedimentos possíveis no esforço de conquistar o mercado internacional, desde um estilo predominantemente oportunista, intuitivo e movido pelo acaso até um trabalho planejado, plenamente estruturado em termos estratégicos e operacionais; e

3) Precisa, antes de tudo, conhecer as premissas referentes à própria empresa, que tem de desenvolver tanto interna como externamente, para que ela possa buscar resultados com segurança e não ficar sujeita a sucessos ou fracassos ocasionais.

A prática, contudo, mostra que muitas empresas tendem a agir de modo “intuitivo” e espontâneo e que ainda não desenvolveram o instrumental necessário para um procedimento dirigido, estruturado e planejado. Assim, o grau de penetração no mercado externo e a qualidade da posição no mesmo tendem a permanecer baixos.

Uma posição sustentada nos mercados estrangeiros só pode ser conquistada mediante um procedimento cuidadosamente planejado em termos estratégicos e operacionais, que freqüentemente acaba desembocando numa presença duradoura (*joint venture*, participação, filial ou subsidiária).

A penetração sistemática em um mercado estrangeiro tem um custo alto. Deve ser considerada como investimento a que se contrapõe um valor de longo prazo na forma de faturamento, lucro e especialmente garantia de sobrevivência da empresa, tanto no mercado interno quanto no mercado externo. Enquanto o preparo e o planejamento requerem recursos – por exemplo, para a realização de análises de mercado e a elaboração de estratégias – a conclusão do planejamento mostrará que meios serão necessários para a sua colocação em prática.

Apesar da magnitude dos desafios, o empresário brasileiro vem superando os obstáculos que aparecem no processo exportador. O quadro recessivo dos anos 80 e a grande abertura da economia brasileira nos anos 90 levaram à reestruturação de parcelas significativas de importantes setores produtivos. Vem-se configurando, assim, o começo de um novo ciclo de crescimento da economia brasileira que tem, entre seus principais pilares, o aumento da concorrência nacional e estrangeira.

O Governo brasileiro, por intermédio de suas políticas específicas de incentivo ao setor produtivo, vem, por sua vez, promovendo a diversificação e o incremento da pauta de exportação brasileira, para que, cada vez mais as pequenas e médias empresas brasileiras possam contar com esta fatia de mercado tão importante e ainda tão pouco explorada por este segmento.

José Eduardo Barbosa da Silva  
Especialista em Negociações Internacionais  
Analista de Comércio Exterior  
[jose.barbosa@desenvolvimento.gov.br](mailto:jose.barbosa@desenvolvimento.gov.br)

## AS OPERAÇÕES DE OFFSET PERANTE AS REGRAS DA OMC: (i) O ACORDO DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Uma das fronteiras do complexo normativo da Organização Mundial do Comércio é a regulamentação de operações de compensações comerciais realizadas no âmbito de compras governamentais. Uma dessas modalidades é conhecida por *offset*, caracterizada por ser uma operação de longo prazo em que se estabelece, como condição a uma compra e venda internacional, o recebimento de uma ou diversas formas de compensações comerciais, financeiras ou tecnológicas, com vistas a contrabalançar o alto custo – econômico e, às vezes, político – da compra.

O início das operações de *offset*, após a 2ª Grande Guerra Mundial, coincide com o surgimento do GATT, embrião do atual sistema multilateral de comércio. Entretanto, não havia relação entre eles. Por um lado, as operações de *offset* nos anos 40/50/60 estavam voltadas ao comércio de bens militares, ou seja, um tipo de comércio além das competências do GATT, conforme estabelece seu artigo XXI. Por outro lado, os artigos I e III.8 do protocolo de 1948 do GATT previam, respectivamente, que as regras de “Nação Mais Favorecida” e “Tratamento Nacional Não-Discriminatório” não se aplicariam a compras governamentais civis, desde que o objeto dessa compra fosse utilizado para fins governamentais e não destinada à revenda ou à produção de bens para venda.

Resumidamente, o quadro mudou nos anos 70. Ocorreu a multiplicação da negociação de *offsets* em compras de bens civis, notadamente de bens ligadas à indústria aeronáutica. No GATT, na Rodada de Tóquio (1973 – 1979), foram negociados dois tratados com regras afetas ao tema: o Tratado de Comércio em Aviação Civil (cujo texto original de 1979 permanece, adicionado apenas de interpretações acordadas ao longo dos anos) e o Tratado de Aquisições Governamentais, cujo teor foi renegociado na Rodada Uruguai (1986-1994). Ambos, vale ressaltar, são os únicos ainda vigentes na OMC com natureza plurilateral, ou seja, geram direitos e obrigações apenas aos Estados que os celebraram, embora sejam reconhecidos pelo sistema como um todo – integram o Tratado de Marrakesh, na forma dos anexos 4 (a) e 4 (b), respectivamente.

Embora seja razoável supor uma relação causal entre a proliferação das operações de *offset* na indústria aeronáutica e a negociação de dispositivos restritivos a essa prática no Tratado de Aviação Civil, o mesmo não pode ser inferido sobre o Tratado de Aquisições Governamentais. Curiosamente, a motivação para esse acordo teria surgido nos países em desenvolvimento mais avançados. Segundo relatório do Diretor Geral do GATT durante a rodada de Tóquio: “A criação de um subgrupo para lidar com a questão foi pressionada por um grupo de países em desenvolvimento – em particular aqueles mais avançados – que acreditavam haver grandes possibilidades de expansão de seu comércio ligados ao setor de compras governamentais, bem como tinham a expectativa de um tratamento diferenciado nessa questão,

segundo as diretrizes da Declaração de Tóquio” (tradução livre).

Detenhamo-nos, nesse artigo, na análise do Tratado de Aquisições Governamentais (*Government Procurement Agreement*), em vigor desde 1º de janeiro de 1996, que tem por objetivo estabelecer parâmetros para que as legislações, regulamentos, procedimentos e práticas nacionais sobre compras governamentais garantam, aos demais países signatários, os princípios da nação mais favorecida e do tratamento nacional. Ele inclui disposições sobre transparência nos procedimentos, isonomia no processo licitação e tratamento especial e diferenciado aos países em desenvolvimento. Nele, consta a única definição do termo *offset* em normas da OMC:

*Offsets em aquisições governamentais são medidas utilizadas para incentivar o desenvolvimento local ou melhorar o saldo do balanço de pagamentos, por meio de exigências relacionadas ao conteúdo doméstico da produção, licenciamento de tecnologia, investimentos, medidas de contra-comércio ou similares.*

Em seu artigo XVI.1, o Tratado proíbe expressamente os países de imporem, perseguirem ou considerarem (*impose, seek or consider*) as operações de *offset*. Visto que o dispositivo não deixa dúvidas quanto a sua interpretação, vale investigarmos qual seu alcance.

O primeiro limite a ser observado é o número de países signatários do acordo, 36 ao todo. São eles: Estados Unidos, Comunidade Européia (incluindo seus 25 membros: Áustria, Bélgica, Chipre, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, República Eslovaca, Eslovênia, Espanha, Suécia e Reino Unido), Japão, Canadá, Hong Kong - China, Islândia, Israel, Coreia, Liechtenstein, Noruega, Cingapura e Suíça. Esses países ficam proibidos de desenvolver políticas de *offset* em compras governamentais perante fornecedores originários de outros países signatários.

Um segundo aspecto a considerar é que o tratado poderá abranger não apenas governos centrais, mas também entidades públicas subnacionais, tais como Estados, Municípios ou órgãos da administração indireta, *vg.* fundações públicas. Em negociação com as demais partes, caberá ao Estado declarar quais entidades estarão sujeitas às regras do acordo.

Com relação ao objeto das compras governamentais, há tratamentos distintos. O tratado é válido para a compra de quaisquer bens civis. Sobre a contratação de serviços em geral, os Estados deverão apresentar uma lista, positiva ou negativa, determinando aqueles cobertos pelo tratado. Em lista à parte, deverão ser listados os serviços de construção civil. Ressalte-se que a abrangência ao setor de serviços, embora reconhecida como importante desde a primeira versão do tratado, só foi consubstanciada nos termos alcançados durante a Rodada do Uruguai.

Adicionalmente, o tratado só deverá ser aplicado se os contratos envolvidos tiverem valores iguais ou superiores aos estipulados pelo país, diferenciando tipos de entidades contratantes e o tipo de contrato, informações essas que deverão constar no apêndice I do acordo. O valor será estipulado em “Direitos Especiais de Saque” e os países comunicarão periodicamente ao Comitê sobre Compras Governamentais qual

o valor da moeda nacional correspondente. Por exemplo, para a contratação de serviços a partir de governos centrais, todos os países acordaram um valor mínimo de SDR 130 mil (Conforme GPA/W/285/Add. 3, para os EUA, no período de 2004 a 2005, o valor de SDR 130 mil equivalerá a 175 mil dólares); no caso da contratação de serviços de engenharia o valor é de SDR 5 milhões para a maioria dos países, com exceção de Israel (SDR 8,5 milhões) e Japão (SDR 4,5 milhões).

O tratado estipula ainda direitos e obrigações diferenciadas (art. XVI) para os países em desenvolvimento, bem como mecanismos de cooperação e assistência técnica legal. Nesse contexto, o texto autoriza aos países em desenvolvimento a fixação de políticas de offsets desde que as condições de aplicação dessa política:

- (i) sejam objetivas, claras e não discriminatórias;
- (ii) estabeleçam os limites precisos da imposição de offsets, a serem registrados em apêndice no próprio acordo;
- (iii) apliquem-se exclusivamente no procedimento de qualificação dos fornecedores e não para a escolha de suas propostas;
- (iv) sejam objetos de negociação com os demais Estados signatários do acordo, no momento da adesão do país em desenvolvimento.

Alguns países já incluíram no Apêndice I notas referentes à implementação de políticas de *offset*, baseadas na exceção prevista no artigo XVI.2. Israel é um desses exemplos. Dentre suas declarações, consta que as exigências de *offset* terão um limite mínimo de 35% do valor do contrato principal. No prazo de 5 anos, Israel compromete-se a reduzir o valor mínimo para 30% e, nos 4 anos posteriores, para 20% do valor do contrato principal. Nesse período, os demais Estados partes receberão dois relatórios sobre o andamento das políticas de *offset* no país. Alcançado o valor mínimo de 20%, a revisão da política de *offset* do país deverá levar em consideração “*inter alia*” desenvolvimento geral e econômico em Israel, sua balança de pagamentos, a atual performance sob os dispositivos do tratado e as visões de outras Partes” (tradução livre).

Alvaro Augusto Guedes Galvani  
Analista de Comércio Exterior  
[alvaro.galvani@desenvolvimento.gov.br](mailto:alvaro.galvani@desenvolvimento.gov.br)

## PPA & PPP, LOGÍSTICA E A NOVA POLÍTICA INDUSTRIAL DO BRASIL – PRINCIPAIS CONCEITOS ESTRATÉGICOS APLICADOS

O Plano Plurianual (PPA) do Governo Luiz Inácio Lula da Silva previa a aplicação no período 2004-2007 de US\$ 100 bilhões em financiamentos em projetos no setor de infra-estruturas e transportes. A análise deste artigo tem apenas por objetivo, definir aos conceitos utilizados pela mídia dentro da estratégia elaborada pelo governo, de um campo mais amplo, o da fundamentação de uma nova política industrial para o Brasil.

O exemplo utilizado é o modelo aplicado ao Estado do Rio de Janeiro, porém o tipo de análise nos permite generalizá-lo ao resto dos outros estados.

**Hub Port** – Porto Concentrador de Cargas. Os três principais requisitos para ser um Hub Port são:

- (i) Calado, que permite a utilização de navios super porta containeres e outros tipos de navios de grande porte.
- (ii) Localização estratégica, a qual permite o porto, ser um centro distribuidor e centralizador do comércio intra-regional, nacional e internacional.
- (iii) Infra-estrutura portuária moderna, informatizada e bem equipada, com pessoal especializado no topo e na base da pirâmide de trabalho. Infra-estrutura em transportes multimodais, interligando os centros produtores aos centros distribuidores do país e aos mercados internacionais.

No exemplo do Estado do Rio de Janeiro, o porto escolhido é o de Sepetiba, no município de Itaguaí.

Convém aqui abrir uma lacuna a algumas colocações importantes sobre Hub Ports em artigos assinados por Carlos Tavares de Oliveira, Assessor de Comércio Exterior da Confederação Nacional do Comércio. O calado médio de Hamburgo, principal porto da Alemanha, é de 14.5 metros e idêntico ao de Sepetiba. Hamburgo tem cerca de 600 empresas operando no porto, gerando cerca de 40.000 empregos, porém, nas operações do cais apenas 3.000 trabalhadores e, no labor-pool, o órgão gestor de mão de obra (correspondente ao OGMO no Brasil), apenas 1.800 trabalhadores estão empregados.

O número de trabalhadores na movimentação geral de um container é de três, reduzindo-se assim a US\$ 110, o custo médio desse serviço, um dos mais baixos da Europa. A utilização dos Hub Ports se torna fundamental para o comércio exterior brasileiro à medida que os navios porta containeres vêm aumentando a sua capacidade de transporte. O recorde atual é de 8.063 Teus, pertencente ao navio chinês OOCL Shenzhen. Numa próxima fase, os navios terão capacidade de 8 a 11 mil Teus, chegando aos navios super porta containeres de 12.5 mil Teus na virada da década.

**Estações Aduaneiras do Interior (EADI's)** – Portos Secos, também denominados futuramente de Portos-Indústrias. A implantação de novos critérios da Instrução Normativa 241 da Receita Federal permite que as EADI's passem a realizar sem a incidência de tributação, industrializações, manutenções e reparos em produtos importados para a reexportação. O atendimento da exigência da Receita Federal, de monitoramento informatizado de toda a movimentação e documentação das cargas dos EADI's, realizado através de softwares específicos, permitirá um aumento de 30% na movimentação de cargas e a agregação de 6.000 novos empregos aos já 20.000 existentes em todo o país.

A maior flexibilização das EADI's, torna-se estratégica como atração de empresas internacionais e investimentos externos diretos, em segmentos até somente atuantes na

importação: Química, Eletroeletrônicos, Telecomunicações, Automotivo, Autopeças, Aparelhos Telefônicos, Computação, Bebidas e Metal Mecânico. As EADI's em conjunto com os projetos Aeroportos-Indústrias tornam-se ferramentas fundamentais da Nova Política Industrial.

**Arranjos Produtivos Locais (APL's)** – Podem ser definidos como uma concentração geográfica e setorial de empresas, com ou sem alguma articulação ou sinergia, a partir do qual são geradas economias externas, produtivas e tecnológicas, com indução de aumento da eficiência, da inovação e da competitividade.

Segundo Márcio Fortes (MDIC), em seminário sobre competitividade, as micros, pequenas e médias empresas são responsáveis por aproximadamente 14 milhões de empregos no Brasil. O modelo dos APL's constitui-se então em uma ferramenta poderosa e estratégica para o desenvolvimento regional integrado e sustentável, dentro da elaboração de uma nova política industrial brasileira.

Com esse objetivo, o MDIC tem buscado coordenar os diversos programas de desenvolvimento e financiamento das MPE's, conjuntamente com 21 instituições, 10 ministérios, a Agência de Promoção das Exportações (APEX) e o SEBRAE, no sentido de diagnosticar os arranjos produtivos locais (o estudo sobre os APL's no RJ encontra-se disponível no site [www.sebrae-rj.com.br](http://www.sebrae-rj.com.br)) e disponibilizar recursos financeiros, com consultorias adequadas para maximização de suas aplicações.

No âmbito federal, apoiou a implantação do Estatuto das Pequenas e Microempresas, dando ênfase às questões de enquadramento das MPE's na Reforma Tributária e em Compras Governamentais (ver estudo sobre o desempenho exportador das MPE's no site [www.sebrae-rj.com.br](http://www.sebrae-rj.com.br)), de modo a ampliar as condições de competitividades das mesmas. A desoneração tributária também objetiva tirar da informalidade milhares de empresas e os programas de inclusão digital, a ampliar a informação e acelerar o treinamento empresarial do setor.

**Uma análise das exportações brasileiras e dos principais mercados de destinos mostra um crescimento estimado em 100% no período 2002/2003 e a expansão das vendas do Brasil para novos mercados:**

<u>Mercados</u>	<u>(+%)</u>	<u>Variação</u>
Europa Ocidental (menos UE e AELC)	58%.	
Ásia		34%.
Centro-Americano		34%
África		24%
Europa Oriental		28%.

A análise demonstra a redução da vulnerabilidade do comércio exterior brasileiro frente aos mercados tradicionalmente mais protecionistas (EUA e UE) e o papel de alavancagem que as MPE's poderão vir a desempenhar dentro desta nova estratégia comercial.

**Multimodalidade** – Definindo de forma simplificada, o objetivo principal para a logística, é interligar as unidades de produção às indústrias de transformação e aos centros de distribuição, através de uma eficiente estrutura de transportes multimodais (ferrovias, rodovias e hidrovias) dos três grandes macros clusters da economia brasileira (se assim podemos chamá-los): o cluster agrícola, o cluster mineral e o cluster de bens manufaturados (duráveis e não duráveis). Neste sentido, as EADI's desempenhariam o papel de junções estratégicas entre os diversos modais e os centros de produção, transformação e distribuição e os Hub Ports atuariam como pontos de escoamento internacional de commodities e goods.

A estratégia política principal é no médio prazo, interligar os corredores comerciais do Atlântico e do Pacífico, possibilitando a inserção internacional do comércio exterior brasileiro aos mercados da Ásia e do Oriente Médio com uma maior competitividade e redução de custos.

Apenas para citar como exemplo a importância de uma infra-estrutura de transporte multimodal eficiente para a integração regional, o Rio de Janeiro possui três EADI's: nos municípios de Resende e Mesquita e na capital, com conexões de transportes ferroviários com as ferrovias Centro Atlântica (FCA) e a MRS Logística.

A MRS Logística opera 1.674 Km de trilhos em bitola larga e mista de Juiz de Fora (MG) a São Paulo (SP). Proporciona as ligações do quadrilátero ferrífero mineiro, das Usinas Siderúrgicas da CSN, Cosipa e Açominas, com os portos do Rio de Janeiro, Sepetiba, Ilha Guaíba, alcançando ainda também os portos de Santos e Cosipa. Possui conexões com a FCA e com a estrada de ferro Vitória-Minas (EFVM), verticalizando assim a integração do sistema logístico mina-ferrovia-porto-navegação.

A Ferrovia Centro-Atlântica (FCA) une num triângulo logístico, Belo Horizonte (MG), Salvador (BA) e Campos (RJ), estendendo-se através dos estados do RJ, ES, MG, GO, DF, BA, SE, cobrindo assim importantes centros produtores de aço, cimento, grãos, fertilizantes e petroquímicos. Liga os portos de Angra dos Reis (RJ) à CSN em Volta Redonda, o porto fluvial de Pirapora a Belo Horizonte (MG), o porto fluvial de Juazeiro à Salvador (BA) e o pólo petroquímico de Camaçari ao Porto de Aratu.

**Considerações finais** – Do total estimado de US\$ 100 bilhões nos financiamentos de projetos em infra-estrutura contidos no PPA, calcula-se que cerca de US\$ 12 bilhões provenham da iniciativa privada (PPP's), projeto de parcerias em trâmite no Congresso Nacional. Destes US\$ 12 bilhões, uma boa parte deve provir do próprio setor público na forma de linhas de financiamentos às empresas. A existência de marcos regulatórios fortes para os setores de transportes, energia, telecomunicações, petróleo e saneamento, taxas de juros acessíveis e garantias governamentais das taxas de rentabilidade e retorno dos investimentos privados, visam à proporcionar a segurança necessária à viabilidade das PPP's e do PPA governamental.

Neste sentido a Associação Brasileira da Infra-estrutura e Indústrias de Base (ABDIB), e outros setores da

indústria brasileira, têm-se esforçado para viabilizá-los através da criação do Fundo de Desenvolvimento da Infra-Estrutura, lastreado pela securitização de ativos e recebíveis, capazes de eliminar entraves à exportação e a produção.

**Pedro Paulo Silveira Felicíssimo.**  
Economista e Consultor em Comércio Exterior.  
Reg. Corecon 22.792-7 1ª RJ  
[felicissimotrader@yahoo.com.br](mailto:felicissimotrader@yahoo.com.br)

## REMESSA DE DIVISAS AO EXTERIOR / IR

Entendemos que as divisas enviadas ao exterior, provenientes de lucros de estrangeiros gerados no país, serão tributadas, à luz da legislação abaixo, em 0%. Pela hermenêutica dos mais doutos, aplicada à matéria, sustenta-se esta posição. Podemos citar a Solução de Consulta SRRF/DISI (10ª RF) N.º 12 - Ementa: " ... Remessa a Agente Embarcador a Título de Ressarcimento de Despesas de Internação de Mercadorias", a Decisão de 29/09/2000 com base no artigo 43 do CTN e artigos 682, I e 685, I do Decreto 3000/99, da 10ª Região Fiscal da SRF, Processo de Consulta N.º 112/00, publicado no DOU em 18/10/2000 e a Solução de Divergência Cosit n.º 11 de 2001.

Ratificando entendimentos anteriores acerca das informações nos Registros de Exportações e Conhecimentos de embarque afim de comprovar perante o DECEX e o BACEN estas condições, merecedoras do tratamento especial.

### RIR/99 - DECRETO N.º 3.000, DE 26 DE MARÇO DE 1999

#### CAPÍTULO V RENDIMENTOS DE RESIDENTES OU DOMICILIADOS NO EXTERIOR Seção I Contribuintes

Art. 682. *Estão sujeitos ao imposto na fonte, de acordo com o disposto neste Capítulo, a renda e os proventos de qualquer natureza provenientes de fontes situadas no País, quando percebidos:*

*I - pelas pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior (Decreto-Lei n.º 5.844, de 1943, art. 97, alínea "a"); grifo nosso.*

*II - pelos residentes no País que estiverem ausentes no exterior por mais de doze meses, salvo os mencionados no art. 17 (Decreto-Lei n.º 5.844, de 1943, art. 97, alínea*

*"b");*

*III - pela pessoa física proveniente do exterior, com visto temporário, nos termos do § 1º do art. 19 (Decreto-Lei n.º 5.844, de 1943, art. 97, alínea "c", e Lei n.º 9.718, de 1998, art. 12);*

*IV - pelos contribuintes que continuarem a perceber rendimentos produzidos no País, a partir da data em que for requerida a certidão, no caso previsto no art. 879 (Lei n.º 3.470, de 1958, art. 17, § 3º).*

#### **Mais adiante:**

##### Alíquota Zero

*Art. 691. A alíquota do imposto na fonte incidente sobre os rendimentos auferidos no País, por residentes ou domiciliados no exterior, fica reduzida para zero, nas seguintes hipóteses (Lei n.º 9.481, de 1997, art. 1º, e Lei n.º 9.532, de 1997, art. 20):*

*I - receitas de fretes, afretamentos, aluguéis ou arrendamentos de embarcações marítimas ou fluviais ou de aeronaves estrangeiras, feitos por empresas, desde que tenham sido aprovados pelas autoridades competentes, bem assim os pagamentos de aluguel de containeres, sobrestadia e outros relativos ao uso de serviços de instalações portuárias; grifo nosso.*

*II - comissões pagas por exportadores a seus agentes no exterior;*

*III - remessas para o exterior, exclusivamente para pagamento das despesas com promoção, propaganda e pesquisas de mercado de produtos brasileiros, inclusive aluguéis e arrendamentos de stands e locais para exposições, feiras e conclaves semelhantes, bem como as de instalação e manutenção de escritórios comerciais e de representação, de armazéns, depósitos ou entrepostos;*

*IV - valores correspondentes a operações de cobertura de riscos de variações, no mercado internacional, de taxas de juros, de paridade entre moedas e de preços de mercadorias (hedge);*

*V - valores correspondentes aos pagamentos de contraprestação de arrendamento mercantil de bens de capital, celebrados com entidades domiciliadas no exterior;*

*VI - comissões e despesas incorridas nas operações de colocação, no exterior, de ações de companhias abertas, domiciliadas no Brasil, desde que aprovadas pelo Banco Central do Brasil e pela Comissão de Valores Mobiliários;*

*VII - solicitação, obtenção e manutenção de direitos de propriedade industrial, no exterior;*

VIII - juros decorrentes de empréstimos contraídos no exterior, em países que mantenham acordos tributários com o Brasil, por empresas nacionais, particulares ou oficiais, por prazo igual ou superior a quinze anos, à taxa de juros do mercado credor, com instituições financeiras tributadas em nível inferior ao admitido pelo crédito fiscal nos respectivos acordos tributários;

A legislação nos remete à apreciação da Instrução Normativa SRF n.º 252, de 03.12.2002. Esta Instrução diz respeito à obtenção da alíquota de 0% para as remessas para os pagamentos de eventos no exterior, promoções, que dispõe sobre a incidência do imposto de renda na fonte sobre rendimentos pagos, creditados, empregados, entregues ou remetidos para pessoas jurídicas domiciliadas no exterior nas hipóteses que menciona.

IX - juros, comissões, despesas e descontos decorrentes de colocações no exterior, previamente autorizadas pelo Banco Central do Brasil, de títulos de crédito internacionais, inclusive commercial papers, desde que o prazo médio de amortização corresponda, no mínimo, a 96 meses;

X - juros de desconto, no exterior, de cambiais de exportação e as comissões de banqueiros inerentes a essas cambiais;

XI - juros e comissões relativos a créditos obtidos no exterior e destinados ao financiamento de exportações.

§ 1º Nos casos dos incisos II, III, IV, VIII, X e XI, deverão ser observadas as condições, formas e prazos estabelecidos pelo Ministro de Estado da Fazenda (Lei n.º 9.481, de 1997, art. 1º, § 1º, e Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 11).

§ 2º O prazo a que se refere o inciso IX poderá ser alterado pelo Ministro de Estado da Fazenda (Lei n.º 9.481, de 1997, art. 1º, Lei n.º 9.532, de 1997, art. 20, e Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 11).

§ 3º Aos contratos em vigor em 31 de dezembro de 1996, relativos às operações relacionadas neste artigo, aplica-se o tratamento tributário da legislação vigente àquela data (Lei n.º 9.481, de 1997, art. 2º).

§ 4º O aumento de capital mediante conversão das obrigações de que tratam os incisos VIII e IX poderá ser efetuado com manutenção da redução a zero da alíquota do Imposto de Renda incidente na fonte relativa aos juros, comissões, despesas e descontos já remetidos (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º).

§ 5º Para os fins do parágrafo anterior, é vedada, no período remanescente previsto para liquidação final da obrigação capitalizada (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º, § 1º):

I - a restituição de capital, inclusive por extinção da pessoa jurídica;

II - a transferência das respectivas ações ou quotas de capital para pessoa física ou jurídica, residente ou domiciliada no país.

§ 6º O descumprimento do disposto no parágrafo anterior tornará exigível o imposto correspondente, relativamente ao montante de juros, comissões, despesas e descontos, desde a data da remessa, acrescido de juros moratórios e de multa, de mora ou de ofício, conforme o caso (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º, § 2º).

§ 7º O disposto nos §§ 5º e 6º se aplica às pessoas jurídicas resultantes de fusão ou cisão da pessoa jurídica capitalizada e a que incorporá-la (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º, § 3º).

§ 8º O ganho de capital decorrente da diferença positiva entre o valor patrimonial das ações ou quotas adquiridas com a conversão de que trata o § 4º e seguintes e o valor da obrigação convertida será tributado na fonte, à alíquota de quinze por cento (Medida Provisória n.º 1.753, art. 9º, § 4º).

§ 9º O montante capitalizado na forma do § 4º integrará a base de cálculo para fins de determinação dos juros sobre o capital próprio a que se refere o art. 347, observadas as demais normas aplicáveis, inclusive em relação à incidência do imposto de renda na fonte (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º, § 5º).

§ 10. O disposto nos §§ 4º a 9º se aplica, também, às obrigações contratadas até 31 de dezembro de 1996, relativas às operações referidas no § 4º, mantidos os benefícios fiscais à época concedidos (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º, § 6º).

§ 11. A Secretaria da Receita Federal expedirá os atos necessários ao controle do disposto nos §§ 4º a 10 (Medida Provisória n.º 1.753, de 1998, art. 9º, § 7º).

§ 12. Os juros e comissões correspondentes à parcela dos créditos de que trata o inciso XI deste artigo, não aplicada no financiamento de exportações, se sujeita à incidência do imposto na fonte à alíquota de vinte e cinco por cento (Lei n.º 9.779, de 1999, art. 9º).

Marcelo de Deus Barreira

Advogado, Gerente de Comércio Exterior da Mesquita Soluções Logísticas e Professor Universitário do Centro Universitário Monte Serrat – UNIMONTE.

[Marcelo.barreira@grupomesquita.com.br](mailto:Marcelo.barreira@grupomesquita.com.br);

[mdbarreira@hotmail.com](mailto:mdbarreira@hotmail.com);

[marcelo\\_barreira@yahoo.com.br](mailto:marcelo_barreira@yahoo.com.br)