

## **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. **Light é Mais Saudável?** – Delphino Pires de Souza Júnior
2. **O Novo RECOF e as Exportações do Complexo Eletrônico** – José Ricardo Ramos Sales
3. **Oportunidades para as Exportações da Carne Bovina do País** – Rogério Alencar Pereira de Sousa
4. **Dificuldades do Exportador Brasileiro e o Papel do Trader** – 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)

## **PARTICIPAÇÃO AACE:**

Nos próximos dias 12 a 14 de julho a AACE estará presente na EXPOCOMEX – Exposição de Produtos e Serviços para o Comércio Exterior e no CÔNCEX – Congresso Nacional de Comércio Exterior, que se realizará em Florianópolis (SC).

## **EDITORIAL:**

Caros Leitores,

A Balança Comercial Brasileira continua produzindo elevados saldos positivos. No acumulado do ano, o superávit comercial é de US\$ 13,43 bilhões, com exportações de US\$ 39,58 bilhões, e importações de US\$ 26,15 bilhões, segundo dados da SECEX/MDIC.

O crescimento das importações ainda não indica um novo ciclo de atividades, mas sim um aumento pontual da exportação de alguns produtos que demandam grandes volumes de componentes importados. Nesse sentido, há também uma sinalização do mercado para novos investimentos, dirigidos à modernização do parque industrial, visando atender ao nível de exigência do mercado internacional.

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)**

## **NOVA LOGOMARCA:**

A partir do próximo número o Informativo AACE contará com nova apresentação visual baseada na logomarca apresentada acima.

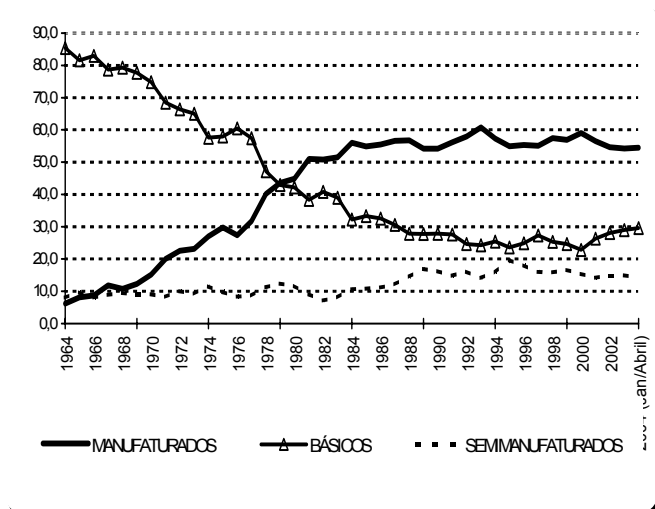
## LIGHT É MAIS SAUDÁVEL?

O Brasil, desde os tempos coloniais, teve sua inserção nos fluxos comerciais caracterizada pela exportação de produtos primários.

Os estudantes aprendem em nossas escolas que a história brasileira pode ser subdividida em ciclos econômicos, cada qual nomeado pela *commodity* predominante no período: ciclo da cana-de-açúcar, ciclo do ouro, ciclo da borracha, ciclo do café. É muito sintomático que o país tenha sido batizado com o nome do primeiro produto primário que atraiu o interesse do colonizador.

Somente em 1979, a receita de exportação dos produtos manufaturados superou a receita dos produtos básicos. No entanto, a partir do final da década de 80, interrompeu-se a tendência de aumento na participação dos manufaturados na pauta de exportações. Coincidência, ou não, o PIB *per capita* esteve estagnado desde então. Atualmente, quase metade da pauta de exportações brasileira ainda é constituída por produtos primários ou semimanufaturados, como açúcar ou aço<sup>1</sup>.

Exportação Brasileira por Fator Agregado  
Participação sobre o total



Fonte: MDIC/Secex

O complexo soja respondeu por mais de 10% do valor exportado no ano passado. Agregando-se a contribuição do minério de ferro (4,73%) e das carnes (4,64%), percebe-se que estes 3 produtos somaram mais de 1/5 das exportações brasileiras. Dentre os 5 principais produtos listados no ranking

<sup>1</sup> Os bens semimanufaturados, embora sejam submetidos a um processo de industrialização elementar, têm suas cotações sujeitas à lógica dos mercados de *commodities*.

brasileiro de exportação em 2003, automóvel é o único produto manufaturado.

Em contraste, no mesmo período, dentre os 10 principais produtos de exportação da China (um país que, inegavelmente, está sendo bem sucedido em sua estratégia de desenvolvimento), todos são manufaturados e 6 correspondem a produtos de alta tecnologia<sup>2</sup>.

Em estudo recente, a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento - Unctad arrolou 40 tipos de produtos que lideraram a expansão do comércio mundial entre 1985 e 2000. Desses, 25 apresentaram um crescimento médio de 12% ao ano. A participação brasileira só foi relevante em duas dessas categorias, a de veículos automotivos e a de motores.

O peso relativo dos produtos primários em nossas exportações pode ser creditado à abundância de recursos naturais disponíveis, aos avanços tecnológicos disponibilizados pelos centros de pesquisa agropecuária, como os da Embrapa e os vinculados às Universidades Públicas, e também à competente gestão no segmento do *agribusiness*, fatores que resultam em níveis de produtividade superiores às médias internacionais em diversas culturas. Também contribuiu para esta performance, no ano passado, o aquecimento da demanda por matérias-primas, em particular pelo mercado chinês, e a conseqüente elevação de suas cotações. A despeito desta vantagem competitiva, ninguém deve se iludir imaginando que o Brasil encontrará o caminho do desenvolvimento sustentável se conformar com o papel de supridor global de matéria-prima. A realidade é que não há registro contemporâneo de nação que tenha galgado os patamares mais elevados do desenvolvimento com sua economia centrada em atividades primárias.

É inegável que um dólar amealhado com a venda de sacas de café contribui tanto quanto um dólar arrecadado com a venda de telefones celulares para a superação dos constrangimentos externos que tolgem a economia brasileira. O problema está no horizonte de expansão relativamente limitado para os produtos primários. Dados da OMC registram que o total mundial de exportações de bens alcançou US\$ 6.772 bilhões em 2002. Deste montante, US\$ 1.370 bilhões foram produtos primários. Se petróleo for excluído desta última categoria, restará apenas US\$ 755 bilhões, ou seja, apenas cerca de 11% das trocas comerciais entre os países corresponderam ao conjunto de todos os outros produtos primários. Definitivamente, este conjunto de produtos não constitui o eixo dinâmico do comércio mundial.

Política Industrial e Negociações Comerciais

Neste momento em que se tenta resgatar o papel do Estado brasileiro como formulador de uma "política industrial" que contribua para o crescimento econômico e a superação dos constrangimentos estruturais que impedem nosso desenvolvimento e, paralelamente, desenrolam-se importantes negociações comerciais internacionais em três frentes (Rodada Doha da OMC, ALCA e Acordo de Livre Comércio União Européia – Mercosul), é aconselhável que o país não assuma

<sup>2</sup> Dados: Hong Kong Trade Development Council.

compromissos que possam comprometer a consolidação de seu parque industrial. As negociações comerciais ora em curso influenciarão o padrão dos fluxos comerciais no futuro que, por seu turno, determinarão o padrão de distribuição internacional do trabalho.

Apesar das idiossincrasias dos processos negociadores, EUA e União Européia apresentam características comuns em suas posições. A proteção tarifária para produtos manufaturados é relativamente baixa nestes mercados, pois sua indústria é madura e competitiva. No entanto, seus produtores agrícolas são subsidiados e protegidos por tarifas, cotas e barreiras não-tarifárias. Não há qualquer hipótese deste perfil alterar-se em função dos acordos de liberalização comercial que estão sendo negociados com o Mercosul.

No caso da União Européia, a cenoura que nos foi oferecida limita-se a pequenas expansões nas cotas, margens de preferência sobre tarifas elevadas, mas nenhum avanço quanto à transparência dos mecanismos fitossanitários que servem muitas vezes como barreiras não-tarifárias ou sobre restrição aos subsídios destinados aos agricultores europeus. A contrapartida exigida é a retirada substancial da proteção tarifária para as indústrias locais<sup>3</sup>, além de acesso privilegiado ao mercado de serviços, e compromissos adicionais nas áreas de investimento e de compras governamentais.

Este é o momento para um amplo debate, envolvendo toda a sociedade brasileira, sobre qual é o modelo de desenvolvimento mais adequado à nossa realidade e, conseqüentemente, sobre quais as diretrizes que devem presidir as negociações dos compromissos comerciais que poderão alavancar ou bloquear a implantação deste modelo de desenvolvimento. Talvez os acordos menos abrangentes, do tipo *light*, sejam os mais indicados por preservar maior margem de manobra para políticas comerciais, industriais e tecnológicas ativas.

Delphino Pires de Souza Júnior  
Analista de Comércio Exterior  
[delphino.junior@desenvolvimento.gov.br](mailto:delphino.junior@desenvolvimento.gov.br)

## O NOVO RECOF E AS EXPORTAÇÕES DO COMPLEXO ELETRÔNICO

Em 31 de março de 2004, o Governo Federal anunciou a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE, que contempla um conjunto de medidas com vistas a promover o desenvolvimento do País. Algumas delas, é verdade, já haviam sido anunciadas um pouco antes, e outras ações serão implementadas com o tempo, sempre tendo

<sup>3</sup> Na última versão da oferta apresentada à União Européia, em junho de 2004, a lista de produtos cuja tarifa de importação será reduzida a zero, em até dez anos, representa 90% das mercadorias comercializadas com o Mercosul.

como base a integração entre o governo, o setor privado e as entidades científicas e tecnológicas.

Entre as linhas de ação da política anunciada, estão a inserção externa e a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento industrial, que visam respectivamente à ampliação das exportações brasileiras e à atração de investimentos produtivos em setores considerados prioritários, além de valorizar os setores tradicionais da economia brasileira.

Especificamente para os segmentos que integram o complexo eletrônico (informática, telecomunicações, eletrônica de consumo e componentes eletrônicos), uma medida em particular já foi implementada pelo governo, fruto também de diversos debates ocorridos no Fórum de Competitividade do Complexo Eletrônico, no âmbito do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Trata-se da reformulação do Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial sob Controle Industrial – RECOF, efetivada com a publicação, em 27 de abril de 2004, da Instrução Normativa nº 417, da Secretaria da Receita Federal.

A nova IN consolidou a legislação referente ao regime – aplicado aos setores aeronáutico, automotivo e de informática e telecomunicações – e criou uma nova modalidade, o RECOF Semicondutores, privilegiando o segmento de semicondutores e de componentes de alta tecnologia para informática e telecomunicações a fim de estimular investimentos nessa área, tendo em vista ser este um dos setores prioritários relacionados pela PITCE.

O RECOF permite importar ou adquirir no mercado interno, com suspensão da exigibilidade de tributos, pelo prazo de até dois anos, mercadorias a serem submetidas a operações de industrialização de produtos destinados a exportação. Se o destino da produção for a exportação, ocorre a isenção dos tributos. Por outro lado, se os produtos forem destinados ao mercado interno, procede-se ao recolhimento dos tributos com exigibilidade suspensa.

As operações de industrialização mencionadas são a montagem dos produtos relacionados no Anexo I da IN 417/SRF/2004 (listas específicas para cada modalidade), transformação, beneficiamento e montagem das partes e peças utilizadas na montagem desses produtos, bem como o acondicionamento e o reacondicionamento de partes e peças a serem comercializadas no mesmo estado em que foram importadas.

A principal característica do regime é o controle aduaneiro de entrada, permanência e saída dessas mercadorias no estabelecimento do beneficiário, feito fundamentalmente com base em sistema informatizado por ele desenvolvido, com auditoria periódica por parte da fiscalização aduaneira.

A nova legislação promoveu alterações na sistemática adotada para a concessão e a aplicação do RECOF, em particular nos requisitos exigidos e nos compromissos a serem assumidos pelas empresas industriais para habilitação.

Para o RECOF Informática e Telecomunicações e o RECOF Semicondutores, os compromissos mínimos de exportação exigidos foram reduzidos para US\$ 10 milhões anuais, com redução de 50% no primeiro ano de habilitação.<sup>4</sup> As empresas do setor devem também aplicar anualmente pelo menos 80% das mercadorias estrangeiras admitidas ao regime na produção dos bens que industrialize. Anteriormente, os compromissos de exportação exigidos eram de US\$ 10 milhões nos três primeiros anos e de uma média móvel de US\$ 20 milhões a partir do quarto ano.

A eliminação da lista de insumos existente anteriormente, que representava o controle de entrada dos produtos por parte da Receita Federal, também foi outra modificação importante. Existe agora uma lista de produtos a serem manufaturados como controle de saída (relacionados no Anexo I da IN 417/2004), o que dá maior flexibilidade à empresa habilitada. Essa lista, contudo, ainda não reflete integralmente o desejo das empresas usuárias. E, para aperfeiçoá-la, elas já estão se articulando para apresentar à Receita Federal nova proposta de lista de produtos a serem manufaturados.

Outro pleito das empresas usuárias do RECOF atendido na nova IN foi a possibilidade de habilitação dos fornecedores industriais de partes, peças e componentes das empresas habilitadas ao regime, o que lhes permitirá maior flexibilidade na cadeia produtiva.

Na realidade, essa alteração já havia sido incluída no artigo 59 da Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003, que introduziu modificações na COFINS e na legislação aduaneira, ao determinar que o beneficiário de regime aduaneiro suspensivo, destinado à industrialização para exportação, responde solidariamente pelas obrigações tributárias decorrentes da admissão de mercadoria no regime por outro beneficiário, mediante sua anuência, para executar etapa da cadeia industrial do produto a ser exportado.

Por fim, outra modificação importante foi a aprovação do RECOF para o CNPJ matriz da empresa, podendo esta operar o regime nos demais estabelecimentos sem a necessidade, anteriormente existente, de obter habilitação ao regime para cada CNPJ.

Com essas duas modificações – habilitação por CNPJ matriz e co-habilitação –, o controle deixa de ser feito em cada empresa habilitada do grupo e passa a ser feito em cima da empresa exportadora, beneficiária do regime, a qual passa a ser responsável pelas operações dos demais estabelecimentos e, também, de seus fornecedores co-habilitados.

Em relação aos requisitos exigidos para habilitação ao regime, a Receita Federal ampliou de R\$ 2 milhões para R\$ 25 milhões a exigência de patrimônio líquido mínimo. Caso a empresa não possua o valor mínimo acima, terá o prazo de 90 dias para atender à exigência ou para

<sup>4</sup> Para as modalidades automobilística e aeronáutica, o compromisso de exportação mínimo exigido é de US\$ 20 milhões anuais e também existe a redução de 50% no primeiro ano.

manter garantia em favor da União no valor correspondente ou no montante equivalente à diferença entre o valor exigido e o seu respectivo patrimônio líquido. Essa medida foi tomada visando à maior segurança por parte da Receita Federal.

A fim de estimular ainda mais as exportações das empresas beneficiárias do RECOF, essas operações estarão preferencialmente dispensadas de conferência aduaneira. Na hipótese de seleção para conferência, o prazo para desembarço das mercadorias não poderá ser superior a quatro horas, quando o despacho aduaneiro ocorrer em recinto alfandegado vinculado à unidade da SRF que jurisdicione porto alfandegado, ou duas horas, nos demais casos.

Embora agilize as exportações das empresas beneficiárias, seria mais adequado que o desembarço aduaneiro de exportação fosse automático, ou seja, parametrizado em canal verde, a exemplo do que ocorre na importação, por meio de inclusão do tratamento diferenciado no Siscomex-Exportação.

Para o Complexo Eletrônico, as recentes alterações no RECOF trazem boas perspectivas de ampliação do número de empresas beneficiárias do regime (menos de 10 eram habilitadas antes da mudança) e, em consequência, de aumento das exportações do setor, pela maior agilidade aduaneira tanto na importação como na exportação, reduzindo-se o tempo de desembarque dos insumos e de embarque do produto final (*lead time* da operação).

Em uma análise mais ampla, o novo RECOF pode se constituir em um fator decisivo para que as empresas do setor tomem a decisão de transformar o Brasil em plataforma de exportação de seus produtos para os mais diversos mercados.

Um grande passo já foi dado pelo governo no sentido de se racionalizar os procedimentos aduaneiros. Outros instrumentos, como a Linha Azul, precisam também ser aperfeiçoados para que o Complexo Eletrônico e outros setores da economia possam aumentar a sua eficiência produtiva e ganhar maior competitividade no mercado internacional.

José Ricardo Ramos Sales  
Analista de Comércio Exterior  
[jose.sales@desenvolvimento.gov.br](mailto:jose.sales@desenvolvimento.gov.br)

## **OPORTUNIDADES PARA AS EXPORTAÇÕES DA CARNE BOVINA DO BRASIL**

O agronegócio brasileiro é muito competitivo em relação ao resto do mundo, com destaque para o setor da carne bovina. Assim, o Brasil tem conseguido boas oportunidades, no mercado internacional, para as exportações da carne bovina.

Espera-se um expressivo aumento da demanda mundial por proteína animal, e o Brasil tem um enorme potencial

para produzir e exportar produtos do complexo carne. No mercado asiático, observa-se um aumento do poder aquisitivo, o que acarretará num crescimento vigoroso na demanda de alimentos.

Entretanto, na União Européia, o consumo da carne bovina reduziu-se devido à “doença da vaca louca”. Isto se tornou uma boa oportunidade para o Brasil, pois atendeu a exigência da União Européia e regulamentou a rastreabilidade da carne bovina brasileira. A medida obriga os exportadores a fornecer informações completas sobre o produto antes do embarque. O programa vai dar mais qualidade à carne brasileira e aumentar o interesse internacional pelo produto. Assim sendo, o Brasil deverá aumentar as exportações de carne bovina para a União Europeia, pois além da qualidade, os europeus valorizam a pecuária bovina criada em pastos naturais, como é o caso do Brasil.

Os Estados Unidos são um dos maiores mercados mundiais para carne bovina e o Brasil tem interesse em suprir a demanda de carne fresca que não é fornecida pelas empresas americanas, como a adquirida pela indústria de hambúrguer (carne magra de dianteiro). A maior parte destas importações americanas é feita dos dois parceiros do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), Canadá e México e da Austrália.

A Arábia Saudita é o maior importador de carne bovina brasileira. Até 2000, os países árabes tinham o hábito de comprar carne da Europa. No entanto, a doença da vaca louca que atacou o gado nos países produtores, abriu uma grande oportunidade para a entrada das empresas brasileiras. O mercado árabe está em torno de 277 milhões de consumidores e ainda é pouco explorado pelos empresários brasileiros, apesar da ausência de protecionismo comercial, e do bom nível de entendimento entre os países envolvidos.

Em 2002, a supervalorização do dólar frente ao real também contribuiu para o aumento das exportações brasileiras, tornando os preços dos produtos nacionais mais competitivos que os da concorrência. A lista de novos adeptos da carne nacional inclui, principalmente, compradores do Leste Europeu e Oriente Médio, como Irã, Arábia Saudita e Kuwait, sendo que alguns desses países já negociavam com o Brasil, porém numa escala mínima.

Existe no Brasil o programa de promoção da carne brasileira no exterior, denominado “Brazilian Beef”, o qual é promovido pela Agência de Promoção das Exportações (Apex), Ministério da Agricultura, Abipec e Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Portanto, o Brasil apresenta boas oportunidades no comércio internacional, para exportar a carne bovina.

Rogério Alencar Pereira de Sousa  
Analista de Comércio Exterior  
[Rogério.Sousa@desenvolvimento.gov.br](mailto:Rogério.Sousa@desenvolvimento.gov.br)

## DIFICULDADES DO EXPORTADOR BRASILEIRO E O PAPEL DO TRADER

O comércio internacional é um setor de suma importância para todos os países em desenvolvimento, e também para aqueles que atingiram um estágio superior de desenvolvimento. Temos que considerar ainda as políticas externas dos incentivos, mas, em sua maioria, os governos estão conscientes de que a expansão do intercâmbio e da melhoria das condições de troca são dependentes do crescimento econômico. Nos países mais desenvolvidos esta política é mais presente, visando melhores posições no Mercado Mundial, necessária à manutenção do ritmo de desenvolvimento e, assim, do prestígio de que desfrutam entre os demais países. Países pobres e ricos lutam para obter, no comércio exterior, recursos que favoreçam o incremento de suas importações de bens de capital, produtos intermediários, serviços e bens de consumo, bem como as exportações, indispensáveis ao progresso social e à elevação dos padrões de renda de suas populações.

A política brasileira de Comércio Exterior está intimamente ligada ao desenvolvimento econômico, tendo como meta prioritária a elevação das Receitas provenientes de importação em níveis compatíveis com o progresso do país, tais como matérias-primas, produtos semi-acabados, máquinas, equipamentos para a renovação de parques industriais, além da entrada de divisas no país, proveniente das exportações brasileiras.

Dentre as dificuldades mais corriqueiras, que por vezes obstam a internacionalização das empresas brasileiras, podemos citar:

- A problemática dos *Incoterms*, em sua maioria desconhecidos aos exportadores e muitas vezes mal utilizados, de forma a não exaurir toda a sua capacidade reguladora das relações jurídicas, estabelecidas entre exportador e importador estrangeiro, a exemplo da “bitributação” instituída pelo desconhecimento na questão da valoração aduaneira;
- Quanto a valoração aduaneira, lembramos a falta dos Certificados de Origem, que garantem os incentivos fiscais, tão perseguidos pelos empresários, e aqui há que se falar também dos Certificados Fitossanitários e outros Certificados específicos;
- Não poderíamos esquecer dos Regimes Aduaneiros e seus controles, que muitas vezes inibem os empresários a beneficiar-se na “engenharia fiscal”, são os casos da Admissão e Exportação Temporárias, de embalagens retornáveis, *Drawback* e Entrepasto Aduaneiro (Porto Seco Industrial), por exemplo, e;
- O grande problema cambial da falta de pagamento, por defeito, e a necessidade de prestar garantia aos produtos exportados, que muitas vezes gera grande desconforto, e que é facilmente extinto pela boa administração da operação junto aos órgãos intervenientes do Comércio Exterior brasileiro.

Existem vários motivos para que as empresas entrem no mercado internacional, dentre estes destacamos:

- A necessidade de operar em um mercado de volumes que garantam uma dimensão industrial da empresa; dificuldades de venda no mercado interno. Sobre este último, não podemos considerá-lo como motivo único, pois a empresa certamente será vulnerável ao mercado externo;
- Aproveitamento de estações do ano; possibilidade de preços mais rentáveis, a exemplo de produtos americanos na Europa;
- Prolongamento de ciclo do produto.

Enfim, são vários os motivos para apostar nas exportações. A grande empreitada para viabilizar a internacionalização deve ser norteada pela busca incansável deste conhecimento. Para tanto, devemos estar sensíveis a todas estas dificuldades e figurar como solução certa, segura e garantida ao empresário.

Marcelo de Deus Barreira  
Advogado e Professor Universitário  
UNIMONTE – Centro Universitário Monte Serrat  
Supervisor de Comércio Exterior, da Mesquita S/A  
e-mail: [mdbarreira@terra.com.br](mailto:mdbarreira@terra.com.br)  
[marcelo.barreira@grupomesquita.com.br](mailto:marcelo.barreira@grupomesquita.com.br)