

Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXIV

145

Outubro,
Novembro
Dezembro
de 2020

Comércio Exterior como Pilar para o Crescimento Sustentável do Brasil

Imagem de Alexander Bobrov por Pixabay



FUNCEX



fundação
centro de estudos
do comércio
exterior

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Editorial

2 Propósitos para o Comércio Exterior para além de 2021

Mario Cordeiro de Carvalho Junior

Desafios a enfrentar: Visão de Líderes

6 Pela primeira vez

David Taff

10 Empresas Exportadoras e os Desafios trazidos pela Pandemia

Ricardo Knoepfelmacher

14 O Desempenho das Exportações do Agronegócio nos primeiros sete meses de 2020

Orlando Leite Ribeiro e Gustavo Cupertino Domingues

Caderno Especial: Exportação - Uma Grande Jornada para as Empresas

22 Novo projeto de Lei do Câmbio

Marcelo Ferreira Lima

26 *Drawback* - Indutor de Competitividade na Economia Brasileira nos últimos 54 anos

Roberto Giannetti da Fonseca

32 Repetro

Maria da Luz Iria de Melo

41 Documentos Aduaneiros como Mecanismos de Simplificação de Desburocratização do Comércio Exterior Brasileiro

José Fernando Dantas de Sousa, Aline Veras de Araújo e Felipe Luís Ody Spaniol

48 O Impacto da Tecnologia da Informação nos Processos de Comércio Exterior no Brasil

Sinara Bueno e André Cavalcante

56 Serviços Internacionais: Siscoserv e o Futuro das Informações

Arthur Pimentel e Lisandro Vieira

60 Exportação: Preparação e Operação

Gabriel Segalis

72 Incoterms - *International Commercial Terms* (2020)

Romulo Del Carpio

81 Câmbio e Pagamentos Internacionais

Shirley Atsumi

84 Decisões para Competitividade em Logística Internacional

Alberto Henrique Amorim

Propósitos no Comércio Exterior para além de 2021

Estamos hoje enfrentando um grande desafio para debelar uma pandemia global, com a necessidade de também “religar” a economia, tanto no lado social, quanto no financeiro. Numa sociedade em processo de aprofundamento de digitalização e de abertura comercial, o desafio dos empresários que atuam no comércio exterior é reduzir as incertezas e riscos em relação ao futuro dos negócios internacionais.

Em função disso, o número 145 da RBCE foi organizado para discutir desafios e propósitos de uma política de comércio exterior para além de 2021. Inicialmente, expõe-se a visão de líderes empresariais e dirigentes do executivo que são membros do Conselho Superior da Funcex. Nesse sentido, David Taff mostra que:

... as evidências sobre o risco climático estão levando investidores a uma reavaliação profunda do risco e precificação dos ativos. As alterações climáticas, portanto, tornaram-se um fator decisivo nas perspectivas a longo prazo das empresas.

E,

(...) a corrida deflagrada por investimentos carimbados ESG representa uma conjuntura única para o Brasil. Pela primeira vez, o Brasil tem condições de liderar uma agenda global ainda em construção, que pode beneficiar ou atingir em cheio a pauta de exportação brasileira, dominada por petróleo, agronegócio e minério.

Por sua vez, Ricardo Knoepfelmacher lembra que as empresas exportadoras devem promover uma análise situacional detalhada pois,

(...) o modelo em que estavam estruturadas pode não ser mais adequado para a realidade que se impõe. Há empresas que não estão mal geridas ou com um problema estrutural, mas que terão que rever seus planos de negócios em função de mudança de praticamente todas as premissas. (...) Uma mudança brusca de cenário, com frustração de receitas projetadas, já devia fazer soar os alarmes, mas quase nunca isso acontece. Outra questão frequente é a demora em buscar ajuda. ... [para] dar início a um processo de revisão do negócio e de suas premissas. Perde-se tempo, recursos são consumidos, e a solução do problema torna-se mais difícil, quando não, inviável.

Finalmente, o embaixador Orlando Leite Ribeiro e Gustavo Cupertino Domingues analisam o desempenho das exportações do agronegócio nos primeiros sete meses de 2020, e lembram, com muita propriedade, que:

(...) abrir mercados, no entanto, não significa ampliar comércio. É preciso haver um trabalho de preparação do produtor e do exportador para atender às demandas de cada um desses novos clientes.

É preciso, igualmente, desenvolver atividades de promoção comercial e de imagem. E, é necessário, sobretudo, engajamento do setor privado, pois é ele quem, no fim das contas, responde pelo comércio.

A seguir, é exposta a visão de especialistas acerca de instrumentos de política que devem ser modernizados, mantidos e aperfeiçoados de modo a compor uma agenda em *prol* do comércio exterior. Há artigos sobre o novo projeto de lei de câmbio, de Marcelo Ferreira Lima; sobre os impactos da TI nos processos de comércio exterior, de Sinara Bueno e André Cavalcante; sobre Siscoserv, de Arthul Pimentel e Lisandro Vieira; sobre documentos aduaneiros, de José Fernando Dantas Souza, Aline Veras de Araújo e Felipe Luís Ody Spaniol; sobre o regime aduaneiro de drawback, de Roberto Giannetti da Fonseca; e sobre o Repetro, de Maria da Luz Iria de Melo.

Em função dos ganhos de competitividade nos preços advindos da forte desvalorização cambial recente, e mesmo em um contexto de retração da atividade econômica global, solicitamos aos nossos tradicionais professores do quadro da Funcex que expusessem em cada especialidade um tipo de “roteiro” para a jornada inicial de exportação, que é transformar empresas não exportadoras que queiram iniciar a conquista e a permanência no mercado internacional. Há artigos sobre Exportação, escrito por Gabriel Segalis; Incoterms 2020, por Romulo Del Carpio; Câmbio e pagamentos internacionais, por Shirley Atsumi; e Logística internacional, escrito por Alberto Henrique Amorim.

Além desse “roteiro”, os “novos” e os “tradicionais” gestores e empreendedores que atuam no comércio exterior brasileiro precisam redobrar a atenção com a organização social da produção – tanto a destinada ao mercado externo, quanto ao interno. É preciso revisar a gestão dos processos produtivos, suas certificações de qualidade e de conformidade, e suas normas voluntárias de sustentabilidade. Isso precisa ser feito de modo a adequar, monitorar e conectar o processo produtivo e a mão de obra direta e indiretamente à introdução de novas soluções de controle de processos do trabalho, apropriado para testar e acompanhar os “novos” protocolos de saúde ocupacional, bem como as “novas rotinas da produção”. Fazer isso induzirá a obtenção de ganhos de produtividade ao nível do chão de fábrica, tão necessário nesse período de incerteza.

Nesse contexto de transformações sociais e econômicas, é preciso saber que os empresários atuantes nas exportações e importações estão operando sob um ambiente de negócios em que há uma tendência de estagnação e de baixas taxas de juros globais; e há um movimento de redução do uso e da denominação do dólar nas transações de comércio e nas finanças internacionais, e de crescente questionamento do privilégio exorbitante da moeda norte-americana. Para contrapor esse cenário, no Brasil, urge gestar e difundir inovações criativas de novos processos e produtos – fruto do *digital trade*, da indústria 4.0, da manufatura aditiva com impressoras de 3D, e generalizada servitização – para mostrar que há retorno em investir e produzir, aqui, tanto para o mercado interno, quanto para o externo.

Estamos entrando nesse jogo de soma positiva mediante a adoção de uma abertura econômica capaz de induzir mudanças simultâneas na fronteira de produção, e nas trocas internacionais. Isso é fruto das alterações na estrutura

de proteção tarifária com provável manutenção dos incentivos às exportações. E, ao abrir a economia, há incentivo para elevação da produtividade dos fatores de produção, e incentivos para os empresários realizarem ganhos de comércio.

Esses ganhos poderão ser magnificados se as associações representativas dos interesses empresariais puderem defender os seguintes propósitos tanto junto ao Executivo Federal, quanto ao Congresso Nacional, mediante a construção e execução de uma agenda a ser perseguida para além de 2021. Essa agenda de propósitos com base numa coalização empresarial deveria buscar:

1. tornar o Brasil uma união aduaneira entre os estados da federação, sugerindo implantar uma reforma tributária que estabeleça uma proteção aduaneira adequada à economia nacional mediante o imposto de importação, talvez uniforme e de magnitude baixa. E, que não continue a haver incidência e o acúmulo de créditos oriundos de tributos indiretos, notadamente estaduais, na exportação;
2. aprovar a proposta de lei cambial em curso atualmente no Congresso Nacional, e aperfeiçoar o regulamento de câmbio de modo a tornar o real mais conversível, e mais usado nas transações internacionais, notadamente com a América Latina;
3. aumentar e adequar a promoção comercial das exportações aos novos requisitos de vendas e *marketing* internacional em ambiente de digitalização dos negócios internacionais, e
4. reorganizar em novas bases de governança o sistema oficial de apoio ao financiamento às exportações, suas garantias e seguros.

Tornar o Brasil uma união aduaneira é o primeiro propósito de uma coalização empresarial. Hoje, no Congresso Nacional, existem pelo menos três propostas para instituir a cobrança de ICMS na exportação pelos estados da federação brasileira. Em última análise, as unidades subnacionais devem às empresas exportadoras em função dos créditos acumulados de ICMS nas exportações; e a União deve aos agricultores que exportaram de forma indireta, e foram taxados por essas contribuições erroneamente pelo Fisco. Com um fundo garantidor e de compensação da União se conseguiria, de um lado, reconhecer a dívida que os estados têm com as empresas exportadoras, e a da União com os agricultores; e a União emitiria um título público às empresas que só poderia ser negociado em um mercado secundário a ser criado para essa finalidade. Isso resolveria o passado, e a união aduaneira seria assegurada se, na constituição desse fundo, se permitisse que a modalidade de drawback integrado fosse generalizada a todas as compras interestaduais feitas no mercado doméstico, em todo o território nacional.

Um segundo propósito de uma coalização empresarial seria tornar o real mais conversível. Isso passa por propor unificar os mercados de dólar turismo com o dólar comercial. Não há justificativas para se ter dois mercados para um mesmo bem – moeda nacional contra moeda estrangeira. Aprovando a lei cambial em discussão no Congresso Nacional, pode-se afastar a figura jurídica do contrato de câmbio para efeitos de incidência de multas por não ter havido a performance de exportação. Passar essa lei é fundamental para permitir que o Bacen possa também criar, instituir e abrir linhas de crédito em reais junto aos outros bancos centrais, e em instituições financeiras bilaterais e multilaterais. Esse movimento gradual em direção a uma maior conversibilidade do real significa um passo firme em direção a um maior uso do real como moeda aceita internacionalmente.

O terceiro propósito de uma coalização empresarial em *prol* do comércio exterior brasileiro seria aumentar e adequar a promoção comercial das exportações aos novos requisitos de vendas e *marketing* internacional. No momento, felizmente, não há mais perigo de descontinuidade das ações de promoção comercial às exportações, visto que o STF firmou entendimento sobre a constitucionalidade da base de cobrança de tributos arrecadados pela Apex-Brasil, pelo Sistema Sebrae e ABDI. Ideal seria que as empresas exportadoras nacionais continuassem a contar com o apoio da Apex-Brasil, e pudessem se fazer mais presentes em todos os continentes do mundo para mais ativamente promoverem os produtos e serviços brasileiros. Também é preciso incentivos para que empresas não exportadoras possam se tornar exportadoras. Esse aumento da base de empresas exportadoras poderia ser o

resultado de um esforço de uma coalização empresarial com o Sistema Sebrae. Finalmente, a obtenção de saltos de produtividade ao nível de chão de fábrica poderia ser incentivada mediante uma aliança entre associações empresariais e a ABDI.

O quarto e último propósito que deve merecer especial atenção por parte de uma coalização empresarial é ajudar o governo com sugestões de como reorganizar em novas bases de governança o sistema oficial de apoio ao financiamento de exportações, suas garantias e seguros. Com a recente decisão da Camex em reanalisar o desenho do sistema de financiamento oficial das exportações, faz-se necessário propor um novo desenho “desejável” dessa “parte” do sistema financeiro nacional, verificando com cuidado se o atual sistema de seguro de crédito às exportações, de curto prazo, atende às necessidades atuais do mercado exportador. E, também, que opções podem ser analisadas para o seguro de crédito às exportações de longo prazo.

Além disso, é preciso analisar e propor soluções de estruturação de financiamento e mitigação de riscos de crédito com fontes em reais e em moedas estrangeiras. Devemos incentivar, no Brasil, o uso de instrumentos e operações de financiamento típicas e comuns no mundo, mas ainda não totalmente potencializadas no Brasil, como *factoring*, *leasing*, e outras operações estruturadas via sistema financeiro e mercado de capitais. Também é fundamental incentivar e fomentar a criação de plataformas digitais de *trade finance*, especializadas em pequenas e médias empresas e/ou *clusters* de exportação, assim como empresas simples de crédito para financiar a produção exportável. Desenhar e propor os instrumentos legais de tudo isso é de suma importância para a efetividade, eficiência e eficácia para um “novo” sistema financeiro que permita a expansão e o financiamento da oferta exportável brasileira.

É preciso que haja oferta – por parte do sistema financeiro – e disponibilidade de recursos financeiros para investimento a projetos de exportação para os setores da cadeia de valor de *tradables* que, de um lado permitam a mudança da curva de possibilidade de produção exportável brasileira e, de outro, assegurem efetivas condições às operações de *trade finance*. Nessa agenda, temos ainda de acrescentar a questão das finanças verdes e ESG, sua compreensão e também maior difusão entre as empresas brasileiras, para liderarmos essa discussão como apontado em artigo desta edição da RBCE.

Estamos, no momento presente, abrindo e ganhando mercado internacional do agronegócio; podemos expandir as exportações de bens manufaturados nacionais a taxas superiores às taxas de recuperação da economia mundial; e podemos agregar serviços à pauta de exportação brasileira. Nosso papel, na Funcex, é o de atuarmos como um polo de excelência e de produção e disseminação de cenários sobre os negócios internacionais, das práticas e costumes de uma “nova” cultura de comércio exterior e incentivar a adoção das transformações produtivas advindas da revolução tecnológica e das inovações em curso, para que as empresas localizadas no Brasil obtenham e capturem ganhos de comércio, e se insiram ainda mais nas cadeias de valor globais. E, estaremos também incentivando a formação de coalizão empresarial e dialogando como o Executivo, o Congresso Nacional, e a sociedade civil brasileira para construir e executar uma agenda composta pelos temas e propósitos descritos acima, nos artigos desta edição da RBCE, em outros artigos já publicados ou que venham a ser no futuro divulgados na RBCE, para tornar o comércio exterior brasileiro mais competitivo e com maior produtividade, tanto hoje, quanto para além de 2021.

Boa leitura!



Mario Cordeiro de Carvalho Junior

Economista-Chefe da Funcex