

**UNIVERSIDADE MUNICIPAL DE SÃO CAETANO DO SUL - USCS**

**Pró – Reitora de Pós – Graduação e Pesquisa**

**Programa de Pós-Graduação em Administração**

**Mestrado**

**ALEXANDRE FERNANDO DE ALMEIDA**

**BENEFÍCIOS FISCAIS NAS IMPORTAÇÕES EXECUTADAS PELAS  
TRADING COMPANY E AS COMERCIAIS EXPORTADORAS PELOS  
ESTADOS DO ESPÍRITO SANTO E SANTA CATARINA *versus* O  
FOMENTO À EXPORTAÇÃO BRASILEIRA.**

**São Caetano do Sul**

**2013**

**ALEXANDRE FERNANDO DE ALMEIDA**

**BENEFÍCIOS FISCAIS NAS IMPORTAÇÕES EXECUTADAS PELAS  
TRADING COMPANY E AS COMERCIAIS EXPORTADORAS PELOS  
ESTADOS DO ESPÍRITO SANTO E SANTA CATARINA *versus* O  
FOMENTO À EXPORTAÇÃO BRASILEIRA.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós –  
Graduação em Administração da Universidade  
Municipal de São Caetano do Sul como requisito  
parcial para obtenção do título de Mestre em  
Administração.

Linha de Pesquisa: Gestão e Inovação das  
Organizações.

Área de concentração: Gestão da Regionalidade  
e das Organizações

Orientador: Prof. Dr. Laércio Baptista da Silva

**São Caetano do Sul**

**2013**

**Reitor:**

Prof. Dr. Marcos Sidnei Bassi \_\_\_\_\_

**Pró-Reitor de Pós-graduação e Pesquisa:**Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Maria do Carmo Romeiro \_\_\_\_\_**Coordenador do Programa de Mestrado em Administração:**Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Raquel da Silva Pereira \_\_\_\_\_**Ficha Catalográfica**

Almeida, Alexandre Fernando

Benefícios fiscais nas importações executadas pelas *Trading Company* e as comerciais exportadoras pelos Estados do Espírito Santo e Santa Catarina versus o fomento à exportação brasileira / Alexandre Fernando Almeida. São Caetano do Sul: USCS/Programa de Mestrado em Administração, 2013.

76 f.:

Orientador: Prof. Dr. Laércio Baptista da Silva

Dissertação (Mestrado) – USCS, Universidade Municipal de São Caetano do Sul, Programa de Mestrado em Administração, 2013.

1. *Trading Company* e Comercial Exportadora. 2. Benefícios Fiscais e Tributários. 3. FUNDAP e Pró Emprego. 4. Importação por Conta e Ordem e Por Encomenda. I. Silva, Laércio Baptista, II. Universidade Municipal de São Caetano do Sul, Programa de Mestrado em Administração. III Título.

**ALEXANDRE FERNANDO DE ALMEIDA**

**BENEFÍCIOS FISCAIS NAS IMPORTAÇÕES EXECUTADAS PELAS  
TRADING COMPANY E AS COMERCIAIS EXPORTADORAS PELOS  
ESTADOS DO ESPÍRITO SANTO E SANTA CATARINA *versus* O  
FOMENTO À EXPORTAÇÃO BRASILEIRA.**

Data da defesa: 01/08/2013

Resultado: \_\_\_\_\_

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Laércio Baptista Silva \_\_\_\_\_

Universidade Municipal de São Caetano do Sul

Prof. Dr. José Carlos Marion \_\_\_\_\_

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC-SP

Prof. Dr. Edson Keyso de Miranda Kubo \_\_\_\_\_

Universidade Municipal de São Caetano do Sul

Área de concentração: Gestão da Regionalidade e das Organizações

Linha de pesquisa: Gestão e Inovação das Organizações

*A meio caminho entre a fé e a crítica está a estalagem da razão. A razão é a fé no que se pode compreender sem fé; mas é uma fé ainda, porque compreender envolve pressupor que há qualquer coisa compreensível.*

*(A Estalagem da Razão – Fernando Pessoa)*

## AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer em primeiro lugar à Universidade de São Caetano do Sul – USCS, por ter acreditado no projeto de pesquisa e me dado a chance de poder ter contato com vários mestres e doutores que contribuíram muito para minha carreira acadêmica e profissional.

Ao meu orientador, o Prof. Dr. Laércio Baptista Silva, pela paciência, gentileza que possui no trato e pelas contribuições feitas ao trabalho. À banca examinadora, que contribuiu sobremaneira com a pesquisa ao apontar as modificações necessárias. Gostaria de dizer um muito obrigado ao Prof. Dr. José Carlos Marion, da PUC – SP e ao Prof. Dr. Edson Keyso de Miranda Kubo, da USCS.

Aos meus tios Sonia Maria Lupércio de Almeida, João José Teixeira de Almeida e Maria Luiza Teixeira de Almeida Krähenbühl, pelo apoio incondicional que tenho recebido nestes anos todos. Muito Obrigado!

Aos amigos e amigas, companheiros de trabalho e de vida, Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Maria Carolina Biscaia, Prof. Me. Oscar Bombonatti Filho, Prof. Dr. Edson Correia, Prof<sup>ª</sup>. Me. Ana Belavenuto. Valeu pela força que me deram, nas muitas vezes em que pedi socorro. Parte da minha não desistência é culpa de vocês.

E gostaria de dedicar este trabalho a minha mãe, Maria Esmeralda Rosa de Almeida, que sempre demonstrou orgulho em dizer que seu filho estava estudando, mas que não está mais aqui entre nós de corpo presente, mas em pensamento. Apesar da falta que me fez nesta caminhada, acho que consegui. Obrigado pela força que construiu em mim.

E por fim, gostaria de agradecer àquela força que alguns chamam de Deus, outros de Oxalá, Jeová, Maomé... Seja lá qual for o seu nome. Para esta força, que existe e que sempre me ouve, quando preciso dela, dedico toda da minha gratidão, por ter colocado as pessoas que acabei de citar em meu caminho. Muito Obrigado.

## RESUMO

“Os tributos são invenções humanas muito antigas, cujo objetivo é dar sustentação a estruturas governamentais e garantir a provisão de bens públicos” (DAMICO 2008 p.3). Partindo deste pressuposto, a pesquisa tem por objetivo geral avaliar os estímulos à exportação a partir da análise do instrumento tributário utilizado pelos Estados do Espírito Santo e Santa Catarina às empresas comerciais exportadoras e as *trading company*. Os subsídios à importação fornecidos pelos Estados do Espírito Santo – porto de Vitória – e Santa Catarina – porto de Itajaí –, às empresas comerciais exportadoras e *trading company* tem contribuído para o fomento das exportações? Para responder a este questionamento, foi analisado o impacto dos subsídios sobre as exportação realizadas no ano de 2011 pelas empresas comerciais exportadoras e *trading company* sediadas nestes dois Estados. A pesquisa tem caráter exploratório e documental, *ex post facto*, e se inicia com a análise bibliográfica a respeito do tema e, posteriormente, sobre dados estatísticos relativos à exportação das unidades federativas em observação. A base de dados utilizado nessa pesquisa são fontes disponíveis no site do Ministério da Indústria e Comércio – MDIC, oriundas do Sistema Informatizado de Comércio Exterior - SISCOMEX, referentes às importações e exportações executadas no ano de 2011, através dos portos, aeroportos e pontos de fronteira dos Estados do Espírito Santo e de Santa Catarina. O resultado do cruzamento das informações sobre as importações e exportações executadas pelos dois Estados estudados aponta para a quase inexistência, ou para a pouca significância das exportações executadas pelas comerciais exportadoras. O resultado da pesquisa demonstrou que o volume importado pelas comerciais exportadoras, que possuem sede em Santa Catarina e Espírito Santo, é muito superior ao valor exportado por elas, chegando a ser menor que 10%. Quando se verificou se as empresas comerciais exportadoras que executaram seus processos de importação por Vitória ou Santa Catarina estavam, por algum motivo, exportando por outras unidades da federação no ano de 2011, não foi encontrado nenhuma registro, o que leva a crer que: há pouco fomento à exportação por partes das comerciais exportadoras e que os esforços voltados à exportação partem apenas das *trading company*, e ainda residem nos produtos primários, ou seja, *commodities* ou semi – industrializados.

**Palavras-chave:** Benefício Fiscal, Importação, Trading.

## ABSTRACT

“Taxes are very old human inventions and the objective is to give support to governmental structures and to guarantee the provision of public goods” (DAMICO, 2008, p.3). From this presupposition, this research has as the general objective to evaluate the incentives to exportation from the analysis of tributes instruments used by states of Espírito Santo and Santa Catarina given to company commercial exporters and trading company. Has the incentives to importation given by states of Espírito Santo – Vitória Port and Santa Catarina – Itajaí Port to commercial exporters and trading company contributed to the exportation promotion? To answer this question it was analyzed the impact of exportation incentives realized in 2011 involving the commercial exporters and trading company located in these two states. This research is classified as exploratory and documental, ex post facto, and involves the bibliography analysis of the theme and statistical data related to exportation of the federal units observed. The data base used in this research involved available data from the Ministério da Indústria e Comércio – MDIC deriving from the Sistema Informatizado de Comércio Exterior – SISCOMEX related to the importation and exportation realized in 2011, through the ports, airports and border points of states of Espírito Santo and Santa Catarina. The result of crossing information involving the realized importation and exportation by two states point to almost no exportation realized by commercial exporters. The research point also that the volume imported by commercial exporters located in Espírito Santo and Santa Catarina is much bigger than the value involving exportation (almost 10%). When verified if the commercial exporters that realized their importation process using Vitória and Santa Catarina were, by some reason, using other federation units to export it was not found any register and the conclusion is: there is little encouragement to exportation involving the commercial exporters and the efforts aimed at exports only run of trading company and are concentrated in commodities or semi – industrialized products.

**Keywords:** Fiscal Incentives, Importation, Trading.



## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Teorias Econômicas Seleccionadas	17
Quadro 2 – Teorias Comportamentais Seleccionadas	18
Quadro 3 – Diferenças e Semelhanças por tipo de empresas	25
Quadro 4 – Grupo PRO-EMPREGO	44
Quadro 5 – Decodificação da razão social	53

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Antes e depois da IN/SRF n.º 634 de 2006	33
Tabela 2 – Operação Interna no PRÓ-EMPREGO	48
Tabela 3 – Operação Interna – alíquota 17%: Por conta e ordem de terceiros	49
Tabela 4 – Operação Interestadual – alíquota 12%: Por conta e ordem de terceiros	50
Tabela 5 – Empresas Importadoras e Exportadoras no Espírito Santo	57
Tabela 6 – Empresas Importadoras e Exportadoras em Santa Catarina	58
Tabela 7 – Montante Importado em Milhões pelo Estado do Espírito Santo	60
Tabela 8 – Montante Exportado em Milhões pelo Estado do Espírito Santo	61
Tabela 9 – Montante Importado em Milhões pelo Estado de Santa Catarina	62
Tabela 10 – Montante Exportado em Milhões pelo Estado de Santa Catarina	63
Tabela 11 – Empresas que executaram processos de Importação e Exportação pelo Estado do Espírito Santo	65
Tabela 12 - Empresas que executaram processos de Importação e Exportação pelo Estado de Santa Catarina	66

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição do ICMS oriundo das importações no Estado do Espírito Santo	43
Gráfico 2 – Empresas importadoras e exportadoras no Espírito Santo	58
Gráfico 3 – Empresas importadoras e exportadoras em Santa Catarina	59
Gráfico 4 – Montante importado em milhões pelo Estado do Espírito Santo	60
Gráfico 5 – Montante exportado em milhões pelo Estado do Espírito Santo	61
Gráfico 6 – Montante importado em milhões pelo Estado de Santa Catarina	62
Gráfico 7 – Montante exportado em milhões pelo Estado de Santa Catarina	63
Gráfico 8 – Empresas que executaram processos de importação e exportação pelo Estado do Espírito Santo	65
Gráfico 9 – Empresas que executaram processos de importação e exportação pelo Estado de Santa Catarina	66

# SUMÁRIO

<b>1 – INTRODUÇÃO .....</b>	<b>13</b>
1.1 Contextualização .....	13
1.2 Objetivo geral .....	14
1.3 Objetivo específico .....	15
1.4 Método de análise .....	15
<b>2 – REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>17</b>
2.1 O contexto histórico do surgimento das <i>trading company</i> .....	20
2.2 Modalidade de Importação .....	26
2.2.1. Importação por Conta Própria.....	27
2.2.2. Importação por Conta e Ordem de Terceiros.....	28
2.2.3. Importação por Encomenda.....	31
2.3 Modalidades de Exportação .....	34
2.3.1 Exportação direta.....	34
2.3.2 Exportação Indireta.....	35
2.4 Incentivos Fiscais.....	36
2.4.1 FUNDAP – Fundo para o desenvolvimento das atividades portuárias.....	39
2.4.2 Pró – Emprego .....	43
<b>3 – METODOLOGIA .....</b>	<b>51</b>
3.1 Universo da amostra.....	51
3.2 Coleta, Tratamento e Análise dos Dados.....	54
<b>4 – ANÁLISE DOS RESULTADOS.....</b>	<b>55</b>
<b>5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>68</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>73</b>

## 1 – INTRODUÇÃO

Na década de 1970, as *trading company* japonesas tornam-se referência de sucesso pela forma inovadora de atuação no mercado internacional. Sua forma de atuação e fomento a produção interna japonesa instiga e estimula outros países a adotarem os mesmos procedimentos de atuação no mercado externo.

### 1.1. Contextualização

No Brasil, nessa época, as exportações correspondiam em torno de 7% do produto interno bruto – PIB, IDORT, (1972) sustentadas quase que exclusivamente por um único produto. O principal produto da pauta de exportação brasileira tratava-se de uma *commoditie*, o café, cujo preço, em declínio, era a revelação do excesso de oferta no mercado internacional, com reflexo direto no resultado da balança comercial brasileira.

Nesse contexto, o Brasil perde participação no mercado internacional em razão de dois fatos relevantes: pauta de exportação restritiva e a identificação de que a redução dos preços do café por si só não gerava a expansão do volume exportado, como uma forma de compensação pelo rebaixamento do preço do café.

Diante desta situação – preço em declínio da principal *commoditie* exportável e a baixa participação do Brasil no mercado internacional – o governo elabora, e aprova a lei que cria as empresas *trading company*, para que atuem no mercado nacional pautadas no mesmo modelo das empresas japonesas. Neste momento o governo se antecipa aos usos e costumes e estabelece as condições para o surgimento de empresas caracterizadas como *trading company* sem que ainda houvesse, por parte dos empresários nacionais, as condições naturais para que pudessem opinar a respeito da legislação que as criou, conforme apontado pelos autores Garcia & Resende (1977), ou seja, não se tinha experiência neste ramo de atuação. Até então, a experiência brasileira estava assentada basicamente nas empresas comerciais exportadoras.

As comerciais exportadoras que já existiam no Brasil estavam voltadas única e exclusivamente para a exportação de *commodities* e boa parte delas tinham participação internacional. Neste momento, o mercado passa a ter dois tipos de

empresas operando com exportação: as comerciais exportadoras e as novas *trading company*.

Ao fomentar a criação de empresas “*trading*”, o governo federal brasileiro buscou reunir num só indivíduo jurídico habilidades relacionadas ao conhecimento dos trâmites burocráticos relativos à exportação e à prospecção do mercado externo. O objetivo, ao fomentar a criação das *trading company*, era criar as condições para que pudessem atuar como atacadistas no mercado internacional e, conseqüentemente, de forma mais competitiva e ainda estimular o mercado interno com a compra da produção dos diversos pequenos produtores (GARCIA & RESENDE, 1977).

Porém, a concorrência entre os Estados da federação provocou uma distorção no processo de internacionalização das empresas brasileiras, e esse fato está relacionado à competição entre as unidades federativas, o que gerou a denominação de “guerra fiscal”. Nesse aspecto, parte-se da hipótese de que a guerra fiscal não tem contribuído para fomentar as exportações brasileiras por meio das empresas comerciais exportadoras e até mesmo das *trading company*, em que pese toda a estratégia do governo brasileiro em estimular a atuação dessas empresas no mercado internacional.

O que nos leva a tentar responder o seguinte problema de pesquisa: como os subsídios à importação, fornecidos pelos Estados do Espírito Santo, e Santa Catarina, às empresas comerciais exportadoras e *trading company*, tem contribuído para o fomento das exportações?

## **1.2. Objetivo Geral**

Este trabalho tem por objetivo geral avaliar os estímulos à exportação, a partir da análise do instrumento tributário utilizado pelos Estados do Espírito Santo e Santa Catarina às empresas comerciais exportadoras e as *trading company*. Desta forma, pretende-se analisar qual o impacto dos subsídios oferecidos por esses governos sobre as exportação realizadas pelas empresas comerciais exportadoras e *trading company*, considerando que apesar de atuarem no mesmo mercado, são empresas que não possuem o mesmo arcabouço jurídico.

### 1.3. Objetivo Específico

Analisar a atuação das empresas comerciais exportadoras e das *trading company* de forma a identificar o modo como essas empresas têm se beneficiado dos incentivos financeiros e fiscais concedidos pelos estados do Espírito Santo e de Santa Catarina e sua contribuição para aumentar o volume das exportações brasileiras, especificamente daquelas realizadas pelos portos, aeroportos e pontos de fronteira de Vitória/ES e de Itajaí/SC.

### 1.4. Método de análise

A pesquisa tem caráter exploratório e documental, *ex post facto*. Inicia com a análise bibliográfica a respeito do tema e posteriormente são analisados dados estatísticos relativos à exportação das unidades federativas em observação. A revisão bibliográfica se faz necessária para uma melhor compreensão do contexto em que surgem as *trading company* e as comerciais exportadoras brasileiras e dos mecanismos de estímulo financeiro, como o Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias - FUNDAP; e do mecanismo fiscal, como o Pro – Emprego, e ainda como essas empresas operam no mercado nacional, tanto na exportação quanto na importação por conta própria, por encomenda e por conta e ordem de terceiros.

Serão utilizados dados secundários disponíveis no site do Ministério da Indústria e Comércio – MDIC, oriundos do Sistema Informatizado de Comércio Exterior – SISCOMEX, referentes às importações e exportações executadas no ano de 2011, através dos portos, aeroportos e pontos de fronteira dos Estados do Espírito Santo e de Santa Catarina. Os dados disponíveis no site do MDIC permitem identificar as empresas exportadoras e importadoras, bem como o montante em dólares movimentado no ano, o que viabiliza a comparação entre o que foi importado e exportado através dos portos, aeroportos e pontos de fronteira de Vitória/ES e Itajaí/SC. Com a aplicação deste método é possível avaliar a contribuição das empresas no montante exportado.

Da base de dados secundários do ano de 2011, foram excluídas todas as empresas que não se enquadram no perfil de comercial exportadora, tampouco *trading company*. Na pesquisa, buscou-se trabalhar apenas com as empresas que possuem em sua razão social as expressões “Comércio Importação e Exportação”, “*Trading Company*”, “Trade” e/ou “Comercial Exportadora”. Essa separação se faz necessária, à medida que se pretende demonstrar apenas o fomento dado às exportações por parte das empresas que atuam com operações comerciais de importação por encomenda e por conta e ordem de terceiros, e não por conta própria, como é o caso das indústrias sediadas nestes dois Estados.

Após essa classificação, foi realizado mais um filtro entre o que foi importado e exportado pelos portos e aeroportos do Espírito Santo e Santa Catarina, com o intuito de verificar se a empresa que aparece no relatório de importação também aparece no relatório de exportação destes Estados. Para que a pesquisa não gerasse uma distorção, foi verificado em todos os relatórios de exportadores de 2011 dos outros 27 Estados da federação se aquelas empresas selecionadas nos estados do Espírito Santo e Santa Catarina apareciam, por algum motivo, em seus relatórios como exportadores.



## 2 – REFERENCIAL TEÓRICO

A necessidade de expansão econômica para manter o crescimento do país demanda a inserção de empresas nacionais no comércio internacional para poder gerar novos postos de emprego, reduzir custo com matéria prima, internacionalizar o capital e assim diminuir o risco contra novos entrantes. Porém, o processo de internacionalização pode ser lento e custoso.

O estudo feito por Carneiro e Dib (2007) demonstra quais teorias foram desenvolvidas até o momento a respeito do processo de internacionalização. Os autores dividiram as teorias encontradas em duas bases conforme segue.

A primeira leva em consideração abordagens e critérios econômicos, como demonstradas no Quadro 1. Que prevê a disponibilidade de informação para a tomada de decisão.

Teoria	Breve Resumo
<b>Teoria do Poder de Mercado</b>	Originada do trabalho seminal de Hymer (1960/1976), que acreditava que nos estágios iniciais de seu crescimento as empresas continuamente aumentariam sua participação em seus mercados domésticos através de fusões, aquisições e extensões de sua capacidade. Conforme aumentasse a concentração industrial e o poder de mercado da empresa, também aumentariam os lucros. Entretanto, existiria um ponto onde não seria fácil aumentar ainda mais a concentração no mercado, pois apenas poucas empresas permaneceriam. Neste momento, os lucros obtidos do alto grau de poder monopolístico dentro do mercado doméstico seriam investidos em operações externas, gerando processo similar de concentração crescente em mercados estrangeiros.
<b>Teoria da Internacionalização</b>	Foi formalmente proposta e depois revisitada por Buckley e Casson (1976,1998), mas tem a origem conceitual no seminal artigo de Coase (1937). Sua ênfase recai na eficiência com a qual transações entre unidades de atividades produtivas são organizadas e usa os custos de transação (Williamson, 1975, 1979) como o racional para justificar se deve ser utilizado um mercado (externo à empresa, contratual) ou uma internalização (hierarquia) para uma determinada transação. Uma análise (supostamente racional) de benefícios <i>versus</i> custos (Teece, 1981, 1986) determinaria o grau “certo” de

---

integração da empresa em suas atividades internacionais.

---

**Paradigma Eclético**

É oriundo dos trabalhos de Dunning (1977, 1980 e 1988) e considera que as empresas multinacionais (MNCs) possuem vantagens competitivas ou de “propriedade” vis-à-vis seus principais rivais, que elas utilizam para estabelecer produções locais que são atrativos devido a suas vantagens de “localização”. Existiriam dois tipos de vantagens competitivas: derivadas da propriedade particular de um ativo singular e intangível (como uma tecnologia específica da empresa) ou derivadas da propriedade de ativos complementares (como a capacidade de criar novas tecnologias). MNCs possuem ainda vantagens de “internacionalização” para reter controle sobre suas redes de ativos (produtivos, comerciais, financeiros etc). Estas vantagens advêm da maior facilidade com a qual uma firma integrada pode apropriar retorno integral de sua propriedade de ativos distintos como sua própria tecnologia, bem como da coordenação do uso de ativos complementares, que seriam os benefícios transacionais. Dunning defende que o Paradigma não deve ser encarado como mais uma teoria de internacionalização, mas sim como um arcabouço para seu estudo.

---

Quadro 1 – Teorias Econômicas Seleccionadas  
 Fonte: CARNEIRO; DIB, (2007 p. 3)

Já na segunda base, os autores apresentam as abordagens comportamentais, nas quais afirmam que o comprometimento dos recursos das empresas acontecem de forma gradual e a escolha prioritária são de mercados culturalmente próximos para iniciar a entrada em outros mercados e assim o processo de internacionalização das empresas, conforme Quadro 2, a seguir.

Teoria	Breve Resumo
<b>Modelo de Uppsala</b>	<p>Pretende ser o mecanismo explicativo básico sobre as etapas de um processo de internacionalização. O foco é a empresa individual e sua gradual aquisição, integração e uso de conhecimento sobre mercados e operações estrangeiros, além de seu comprometimento sucessivamente crescente com esses mercados, através de estágios sequenciais. A ordem de seleção de países para a internacionalização seguiria uma relação inversa com a “distancia psíquica” entre o país alvo e o país de origem (cf. Johanson &amp; Wiedersheim Paul, 1975; Johanson e Vahlne, 1977). Outra linha de pesquisa relacionada envolve os chamados modelos de estágios no processo de exportação (por ex.: Bilkey &amp; Tesar,</p>

---

1977; Wiedersheim Paul et al., 1978; Cavusgil, 1980; Reid, 1981; Czinkota, 1982).

---

### **Networks**

Esta abordagem considera que os próprios mercados devem ser encarados como redes de empresas (Johanson e Mattson, 1986; Forsgren, 1989). Quando associada à internacionalização, dela decorre que a empresa vai desenvolver posições em redes no exterior. Embora sua premissa comportamental seja a mesma do modelo de Uppsala (cf. Johanson e Vahlne, 2003), as decisões acerca do processo de internacionalização serão determinadas direta ou indiretamente pelas relações no interior das redes de negócios. “Tanto o aprendizado quando o desenvolvimento da rede influenciam e são influenciados pelo processo contínuo de internacionalização” (Welch & Welch, 1996, p. 14).

---

### **Empreendedorismo Internacional**

McDougall (1989) afirmou que a teoria tradicional sobre negócios internacionais assumia implicitamente que as empresas internacionais já haviam sido constituídas há muito tempo. Já a visão do empreendedorismo internacional (cf. Coviello & Munro, 1995; McDougall & Oviatt, 1997; Andersson, 2000) visa explicar a expansão internacional de novas empresas ou *start-ups* através da análise de como os empreendedores reconhecem e exploram oportunidades. Também se busca estudar as diversas motivações que os levam às operações internacionais (Zahra et al. 2005). Entretanto, o empreendedorismo não está limitado a novas empresas (Birkinshaw, 1997), pois empresas já estabelecidas também precisariam se tornar empreendedoras para competir de modo eficiente.

---

Quadro 2 – Teorias Comportamentais Seleccionadas  
 Fonte: CARNEIRO; DIB, (2007 p. 4)

No contexto brasileiro, a internacionalização não ocorreu de uma forma planejada, de acordo com Neto et al. (2007 p. 119) “os objetivos eram os mais variados”, a teoria mais adequada ao movimento nacional pertence ao grupo de teorias comportamentais, mais precisamente o Modelo de Uppsala em “resposta a uma pressão por procura de mercados” Carneiro e Dib (2007 p. 5) que era o caminho tradicional das empresas aqui instaladas; as empresas procuravam mercados próximos e conhecidos para fornecer os produtos nacionais. (NETO et al., 2007)

Há diversos fatores que influenciam o rendimento brasileiro no comércio internacional. Alguns deles são de ordem estrutural, outros dizem respeito à capacidade competitiva do país e talvez a mais contundente seja a falta de experiência internacional dos gestores das indústrias brasileiras.

O fato de o país possuir uma extensão quase continental e também ter possuído medidas protecionistas de mercado por um longo tempo possibilitaram que as indústrias nacionais obtivessem alto retorno com a venda de seus produtos no mercado interno sem a necessidade de desenvolvimento de produtos e tecnologia de ponta visto que não havia concorrência. Isso acabou trazendo consequências ao desempenho do Brasil no mercado internacional e que são sentidas até hoje, “tanto nos indicadores macroeconômicos do Brasil quanto na dinâmica de expansão das empresas” Neto et al. (2007 p. 120). A título de exemplo, na década de 1970 a Coreia do Sul era referencial comparativo do Brasil, mesmo o país sendo menor e tendo iniciado seu processo de industrialização tardiamente. Na mesma época, o governo brasileiro criou um arcabouço jurídico para possibilitar a criação de um atacadista internacional chamado *Trading Company*, para vender sua produção nacional no mercado externo, como forma de competir internacionalmente, seguindo o padrão japonês. Porém, ficamos para trás em relação a Coreia do Sul, e hoje nossos referenciais passaram a ser a Índia e a China (NETO et al., 2007).

## **2.1. O contexto histórico do surgimento das *trading company***

No início dos anos 1970, o Brasil comemorava os bons resultados da economia brasileira. No período entre 1968-1973, o Produto Interno Bruto – PIB do país cresceu à taxa média de 11% ao ano. Esse desempenho resultou das medidas econômicas conduzidas pelo governo brasileiro e pela dinâmica da economia internacional, resultado do comércio mundial em expansão que promovia um contínuo aumento dos preços das *commodities*. Como o Brasil era um grande ofertador de *commodities* no mercado internacional, o crescimento dos preços desses produtos favorecia o crescimento das exportações, todavia o que se observa é que nesse período as exportações cresceram em média 26%, enquanto as importações cresceram 28%, (GIAMBIAGI, 2005). Em 1971 e 1972 o resultado da balança comercial brasileira foi negativo em US\$ 344 milhões e US\$ 241 milhões,

respectivamente. Apenas para efeito ilustrativo, em 1971, as exportações aumentaram 7%, passando de 2,7 milhões de dólares em 1970 para 2,9 milhões de dólares em 1971. Por outro lado, as importações cresceram 30%, ao passar de 2,5 milhões de dólares em 1970 para 3,2 milhões de dólares em 1971. Em 1973, o resultado da balança comercial foi positivo em US\$ 7 milhões, porém, esse patamar foi considerado pífio.

Nesse aspecto, o país necessitava dar impulso e maior dinamismo em termos de sua inserção no mercado internacional e essa estratégia apontava para uma maior diversificação de sua pauta de exportação. Para isso, as análises indicavam a necessidade de inserir os produtos das pequenas e médias empresas no mercado internacional. Contudo, eram perceptíveis as dificuldades dessas empresas em operar com os procedimentos burocráticos do sistema de exportação, bem como da prospecção do mercado internacional, sem falar dos custos que isso acarreta para uma pequena e média empresa. Nesse sentido, apoiado em experiências internacionais, as “*trading company*” indicavam ser a solução para aumentar o volume exportado de manufaturados oriundos das pequenas e médias empresas, tornando-as empresas especializadas na compra de produtos no mercado interno para venda no mercado externo. Essas empresas teriam o papel de intermediárias, com alta especialização em mercado internacional, dos produtos das pequenas e médias empresas nacional. Com isso sustentava-se a demanda interna, garantindo emprego e renda no mercado interno e ainda contribuía para diversificar a pauta de exportação, garantindo resultados favoráveis na balança comercial.

Nesse período, o Japão apresentava bons resultados com a operação de empresas que se tornaram especializadas em comércio externo, denominadas de “*trading company*” . O sucesso das empresas japonesas inspiram o governo brasileiro a implantar modelo semelhante. É nesse contexto que se elabora uma legislação específica que permite o surgimento da figura jurídica da “*trading company*” no Brasil. No Japão, o número de empresas que operavam na categoria de “*trading company*” ultrapassava cinco mil e essas empresas respondiam por parcela expressiva das importações e exportações:

[...] em 1971 no Japão, existiam mais de cinco mil *trading company* com cerca de 1% delas sendo responsável por 80% das importações e 12% das exportações. O nível de concentração era tal que apenas 12 firmas

respondiam por 60% das exportações, 70% das importações e 25% do comércio interno (MILANEZ<sup>1</sup> 1974 apud BOAVISTA & PEREIRA 2010, p. 72).

A experiência japonesa também influenciou a tomada de decisão em outros países, como aconteceu com a Coreia do Sul, que também criou a figura institucional das *tradings*. Isso ocorreu em 1975, três anos após a decisão do governo brasileiro. Contudo, o modelo coreano apresentava diferenças em relação ao modelo brasileiro. À época, existiam na Coreia treze empresas com características semelhantes às *trading* japonesas, todavia, em 1982, esse número ficou reduzido à 9, sendo às seguintes empresas: Samsung, Sangyong, Daewoo, Kukje, Hyosung, Bando, Sunkyung, Hyundai e Koryo, conforme aponta (COLAIACOVO, 1986). Destaca-se que a experiência da Coreia do Sul se diferencia do modelo japonês, uma vez que as *tradings* coreanas subcontratava os serviços de empresas manufatureiras nacionais como forma de reduzir custos e competir de modo mais lucrativo no mercado internacional.

Anteriormente à década de 1970, a experiência brasileira restringia-se às empresas comerciais exportadoras, que operavam na modalidade de exportação indireta de *commodities*. Em 29 de novembro de 1972 foi promulgado o Decreto – Lei 1.248 – marco inicial da legislação acerca das *trading company*, que vigora até os dias de hoje – com a “[...] concepção básica de ser apenas um intermediário comercial, cuja a especialização na atividade de comercialização de grandes volumes geraria a escala suficiente para sua viabilidade financeira.” (COIMBRA<sup>2</sup> 1977 apud BOAVISTA & PEREIRA 2010, p. 72).

Contudo, outros como Colaiacovo (1986) observam que a experiência japonesa não se restringe apenas ao papel de empresas de intermediação e que suas ações abrangem importação, exportação, comércio interno, financiamento, transporte, dentre outras. Para este autor, a criação desta nova figura institucional é de custo elevado e, portanto, restringir a atuação ao papel de intervenientes entre a compra e venda de produtos torna inviável o negócio dessas empresas. Ainda de acordo com este autor, é preciso levar em consideração os custos inerentes à criação e os pré requisitos básicos para uma *trading* atuar no mercado, sem deixar de lado a questão do fomento por parte do governo:

---

<sup>1</sup> Milanez Netto, J.F. de A. 1974. As trading company do Brasil. *Conjuntura Econômica*. N.º 28 (10), p. 82-84/10. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

<sup>2</sup> Filho, C, B, 1977. Comércio Exterior e trading company no Brasil. *Conjuntura Econômica*. N.º 31 (12), p. 74-79/12, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

Geralmente se crea una nueva figura institucional cuando las existentes no pueden realizar una función necesaria y socialmente deseable. En el caso de la trading esta función es principalmente comercio exterior, y especialmente exportaciones. Así la pregunta relevante es saber si la creación de una trading va a mejorar la performance exportadora del país. Este beneficio debe ser comparado con los costos de creación de dichas instituciones. Este costo incluye, entre otros conceptos fiscales y financieros los costos de abrir sucursales y subsidiarias en el exterior y proporcionar los recursos humanos necesarios para las mismas. Por ejemplo, una trading de tamaño médio tiene 80 sucursales y 40 subsidiarias en 80 países, en el caso japonés. Estas organizaciones cuentan con 650 japoneses trabajando em el exterior y 1500 empleados locales. (COLAIACOVO, 1986, p.18)

No caso brasileiro também existia o interesse em redução dos custos que envolvia todo o processo de venda no mercado externo, inclusive com prospecção de mercado, especialmente para as Pequenas e Médias Empresas – PME. Quando da criação da *trading company*, o governo federal tinha como objetivo, por exemplo, a eliminação da necessidade de investir para obter informações econômicas do país para o qual as empresas nacionais tivessem interesse em vender suas mercadorias, visto que a *trading company* teria *expertise* suficiente para atender a este objetivo por já estar e manter contato com empresas e consumidores no mercado externo. Com isso, transferem-se os trâmites burocráticos envolvidos no processo de exportação para as *trading company*, que passam a executar essa tarefa (IDORT, 1972).

Nesse sentido, pode-se considerar que há um descompasso entre o que o governo brasileiro almejava e o que de fato revelava a experiência internacional, especialmente no caso da experiência japonesa. As *trading company* japonesas, por exemplo, executavam pelo menos dez funções:

[...] Las diez funciones generalmente asociadas con las *trading* japonesas son exportaciones e importaciones, comercio interno, financiamiento, información comercial, investigación y desarrollo de mercados, transporte y otras funciones de distribución física, desarrollo de recursos, y organización. (COLAIACOVO, 1986, p.18)

Para o autor, as ações relacionadas à exportação, importação, comércio interno, financiamento, informação comercial, e investigação são essenciais a este tipo de empresa, mas no Brasil essas funções são executadas por diversas empresas e até mesmo por multinacionais.

Antecipando-se à aprovação da lei, o governo brasileiro, na expectativa de adequar o modelo à realidade brasileira, contrata uma empresa de consultoria

internacional para essa avaliação. De acordo com Boavista & Pereira (2010), a empresa de consultoria contratada foi a inglesa *Peter Wards Associates*. Do relatório gerado por esta consultoria, também citado por Colaiacovo (1986), destaca-se: 1.º a estipulação de um capital mínimo de US\$ 15 milhões para que as *trading company* operassem neste mercado e, 2º a constituição de apenas quatro ou cinco grandes *tradings*. O governo acatou parcialmente a primeira sugestão e rejeitou a segunda.

Pode-se apontar que o relatório da consultoria inglesa, ao apoiar-se no modelo japonês, não avaliou de forma adequada o mercado brasileiro, na medida em que propôs uma concentração de mercado, como sendo características tipicamente das *tradings* japonesas:

- i. *Presença em quase todos os mercados externos;*
- ii. *Alto grau de diversificação de produtos e serviços;*
- iii. *Negociações com produtos de outros grupos; e*
- iv. *Vasta estrutura para operações comerciais e financeiras.* (BOAVISTA & PEREIRA, 2010 p.73)

Logo, a grande contribuição da norma conforme Garcia & Resende (1977), foi estabelecer uma nova categoria de comercial exportadora, agora denominadas como *trading company*, porém antes era preciso que se enquadrassem no Decreto Lei 1.248/72. O arcabouço jurídico criado para as empresas *trading company*, foi replicado às comerciais exportadoras que já atuavam no mercado brasileiro, mas não em sua totalidade, visto que a primeira deve, segundo o Regulamento Aduaneiro Decreto n.º 6.759, de 05 de fevereiro de 2009 – artigo 228 a 232, e exposto por (TWL Advogados Associados, 2004):

- i. *Ser constituída sob a forma de sociedade por ações, as quais devem ser nominativas e com direito a voto;*
- ii. *Possuir um capital mínimo equivalente a 703.380 UFIR<sup>3</sup>s (conforme Resolução BCB/CMN n° 1.928, de 26 de maio de 1992)*
- iii. *Obter o Certificado de Registro Especial, concedido pelo DECEX, em conjunto com a Secretaria da Receita Federal (conforme Comunicado DECEX n° 2, de 06 de maio de 1999).*

No caso da comercial exportadora não havia exigência para um tipo específico de sociedade, nem a vinculação a nenhum tipo de composição de capital, valores etc., podendo, portanto, ser qualquer empresa que operasse comercialmente na exportação e importação, constituindo-se como qualquer outra, de acordo com a legislação civil e comercial vigente. O artigo de TWL Advogados Associados (2004),

---

<sup>3</sup> Unidade de Referência Fiscal - UFIR foi extinta em decorrência do §3º do Art. 29 da Medida Provisória 2095-76. Sua última cotação data do ano de 2000, onde 1 UFIR = R\$ 1,0641. Neste caso o capital mínimo que uma *trading company* deve possuir é de R\$ 748.466,66



ainda expõe uma diferença básica entre a *trading company* e a comercial exportadora: a primeira deve operar com a compra de produtos nacionais no mercado interno e a revenda no exterior, e a comercial exportadora tem por finalidade a intermediação das exportações e atuar no segmento de exportação indireta. Para Garcia & Resende (1979 p. 75), quando do surgimento do Decreto Lei 1.248/72, não havia diferença entre uma comercial exportadora e as *trading company* brasileiras, e o termo usado pelos autores para denominá-las era o de “ser um atacadista para os negócios do comércio internacional”.

<b>TRATAMENTO TRIBUTÁRIO</b>	
<b>TRADING COMPANY</b>	<b>COMERCIAL EXPORTADORA</b>
<b>Formas de constituição</b>	
Decreto – lei n.º 1.248 de 29 de novembro de 1972.	Não há requisitos específicos para se atuar como uma empresa comercial exportadora
<b>Aquisição de bens no mercado interno com o fim específico de exportação</b>	
ICMS: Não incidência	ICMS: Não incidência
IPI: Suspensão	IPI: Suspensão
COFINS: Isenção	COFINS: Isenção
PIS: não-incidência	PIS: não-incidência
IRPJ/CSLL: dependendo da opção do regime tributário	IRPJ/CSLL: dependendo da opção do regime tributário
<b>Saída para o exterior de bens adquiridos pela <i>trading company</i></b>	
ICMS: Não incidência	ICMS: Não incidência
IPI: Isenção	IPI: Imunidade
COFINS: Isenção	COFINS: Isenção
PIS: não-incidência	PIS: não-incidência
IRPJ/CSLL: dependerão do regime tributário a ser escolhido	IRPJ/CSLL: dependerão do regime tributário a ser escolhido

Quadro 3: Diferenças e Semelhanças por tipo de empresas  
Fonte: STEFFEN, (2006 p. 29)

Na questão tributária, como pode ser visto no Quadro 3, para ambos os casos o tratamento tributário não se diferencia. No que diz respeito aos benefícios que os exportadores brasileiros possuem, estes são replicados às empresas *trading*

*company* e comercial exportadora, excetuando as questões do Programa de Integração Social – PIS e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS, que demanda saber o tipo de opção adotado pela empresa: cumulativo e/ou não cumulativo. Dependendo da opção feita pelo empresário, este terá ou não crédito de PIS/COFINS. Algo parecido ocorre com o Imposto Sobre Produtos Industrializado – IPI e o Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviço – ICMS, a saber, se a empresa é optante do crédito presumido ou lucro real. Caso a empresa enquadre-se no lucro real terá direito ao crédito do imposto, já, se for optante do crédito presumido, os valores pagos de IPI e ICMS entram como custo na operação de importação.

Entre 1972 até 2003 não havia, por parte da União Federal, uma distinção clara entre as comerciais exportadoras e *trading company*. Somente com a Portaria 12/2003 – SECEX (Secretaria de Comércio Exterior) foi possível fazer tal distinção. A partir deste momento, ficou determinado que as comerciais exportadoras não precisam de capital mínimo determinado pelo Banco Central (SOARES, 2012), e que as comerciais exportadoras serão registradas a partir do primeiro processo de exportação que executarem. Basta para isso possuir o Registro no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos intervenientes Aduaneiros – RADAR.

O RADAR, que permite o acesso à plataforma do SISCOMEX, tanto para a empresa que atua como comercial exportadora como também para a *trading company*, possibilita a execução de exportações e de importações nas modalidades direta e indireta. A saber, quais das três modalidades irão optar: por conta própria, por encomenda e ou por conta e ordem.

## **2.2. Modalidades de Importação**

São vários os motivos que levam uma empresa a executar um processo de importação, dentre eles a inexistência de matéria-prima, o custo elevado de aquisição do produto nacional, a boa qualidade do produto importado em detrimento do produto que é produzido no país, ou até mesmo a atividade mercantil do empresa. Esses são alguns dos fatores que podem levar a empresa a optar pela importação. Os produtos oriundos de um processo de importação podem ser

destinados à industrialização, revenda, comercialização no mercado interno e até mesmo à reexportação.

Para execução das importações, a legislação aduaneira admite três modalidades: por conta própria, por encomenda e por conta e ordem de terceiros. Que poderá ser utilizada por qualquer empresa que possua RADAR de acordo com sua necessidade:

O empresário que importa mercadorias e tem nesse mister a realização de sua iniciativa, devidamente protegida pela Constituição, não pode ser compelido a importar diretamente, por conta própria, pois, caso o seu meio de mercancia não seja a importação propriamente dita, mas sim, a comercialização dos produtos importados, os custos despendidos nessa atividade o impediriam de concentrar-se no seu negócio central. (TORRES, 2008, p.212)

Para uma melhor compreensão do estudo em questão, é necessário que se faça uma análise dos processos de importação, visto que as comerciais exportadoras e as *trading company* atuam especificamente com processos indiretos, tais como a importação por encomenda e por conta e ordem de terceiros.

### **2.2.1. Importação por Conta Própria**

A importação Por Conta Própria é toda aquela operação caracterizada como importação direta, feita sem intermediação, na qual a empresa que fez a negociação com o exportador faz o pedido, aprova a cotação enviada, fecha o câmbio, contrata tanto o transporte de longo curso como o despachante aduaneiro. Essa modalidade de importação está regulamentada pela Instrução Normativa n° 680 02/10/2006 e é a mais comum e usual entre as empresas nacionais. O importador deve se credenciar junto ao Registro no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros – RADAR, como prevê a IN SRF n.º 455 de 05 de outubro de 2004. O RADAR lhe permite ter acesso ao SISCOMEX nos termos do artigo 1º da Instrução Normativa n° 650 de 12/05/2006, para que possa providenciar todas as formalidades documentais.

Nessa modalidade, o importador aparece como contribuinte de todos os impostos incidentes na operação de importação, como Imposto de Importação – II, que incide sobre o valor aduaneiro a carga (valor da mercadoria do frete e seguro internacional), do Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI, que incide sobre o

valor aduaneiro, mais o valor pago do II. Vale lembrar que há mercadorias onde a alíquota do IPI é zero ou NT – não tributável.

O importador também é contribuinte do Programa de Integração Social – PIS e a Contribuição para Financiamento da Seguridade social – COFINS, o qual demanda a resolução de uma fórmula prevista na IN SRF n.º 572, onde as alíquotas de todos os outros impostos entram na base de cálculo da contribuição.

E por último o Imposto sobre operação relativas à Circulação de Mercadorias e sobre a prestação de Serviços de transportes interestadual e intermunicipal e de comunicação – ICMS. A base de cálculo deste imposto na importação é a soma de todos os valores pagos até o momento, ou seja, o valor aduaneiro mais o II, o IPI, o PIS/COFINS e a taxa de SISCOMEX – cobrada pela utilização do sistema –, dividido por 0,82 se a alíquota do ICMS for 18% ou 0,88 se a alíquota for 12%. Desta forma o valor a recolher de ICMS é inserido dentro da base de cálculo do próprio imposto o que aumenta o valor a ser recolhido de imposto, sem mudar o valor de face da alíquota.

A empresa que opera nesta modalidade pode utilizar o material importado para consumo ou revenda. Na hipótese de se importar para revenda, esta empresa será encarada como indústria, no que tange o recolhimento do IPI na venda do produto importado no mercado interno.

Nada impede que as empresas que executam suas operações diretamente e que estejam sediadas nas cidades de Vitória – ES e Itajai – SC, se utilizem dos benefícios fiscal e financeiro para reduzirem seus custos de operação, caso possuam o referido regime.

É importante destacar que a importação por conta própria se caracteriza, de acordo com Torres (2008, p. 212) por “constituir uma relação jurídica simples entre as partes, tipicamente bilateral, sem qualquer ação de intermediários”, contudo, é interessante apontar que como opção a esta modalidade pode ocorrer a escolha de modalidades mais complexas, usualmente acompanhadas de dupla relação jurídica.

### **2.2.2. Importação por Conta e Ordem de Terceiros**

A Importação por Conta e Ordem de Terceiros também está regulamentada pela Receita Federal por meio da IN SRF n.º 650 de 12/05/2006, e prevê que o

importador deve estar credenciado junto ao Registro no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros – RADAR, como descrito na IN SRF n.º 455 de 05 de outubro de 2004. O importador terá que vincular seu Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica – CNPJ com o da comercial exportadora e/ou *trading company* para que possam fazer suas operações em conjunto no SISCOMEX. Esta vinculação é feita por meio de contrato firmado entre as partes e entregue à Secretaria da Receita Federal que fiscaliza este tipo de processo.

Na operação por conta e ordem de terceiros, a empresa que fez a compra e também o fechamento de câmbio passa a ser o adquirente da mercadoria e a comercial exportadora e/ou *trading company* será descrita como importadora na declaração de importação. Os dados das duas empresas aparecerão na declaração de importação, por isso a necessidade de que ambas tenham o RADAR para que o despachante aduaneiro possa vincular o processo no SISCOMEX.

Conforme afirma Carvalho (2007, p.135):

[..] na importação por conta e ordem, surgem dois personagens, o importador propriamente dito e o adquirente dos produtos importados, sendo que o importador contratado é o responsável pela atividades relacionadas ao despacho aduaneiro, que culminam com a sua introdução no território nacional e o adquirente é o responsável por todas as tratativas comerciais que envolvem desde a negociação com o fornecedor estrangeiro, passa pela contratação da importadora chegando, após o desembarço dos produtos importados, a sua destinação no mercado interno.

Conforme transcrição abaixo, do site da RECEITA FEDERAL, (2010) é possível encontrar todas as informações necessárias em relação ao preenchimento da documentação de importação, a responsabilidade de cada empresa e de que forma a nota fiscal deverá ser emitida e contra quem e também quem terá direito aos créditos dos imposto como IPI, PIS, COFINS, ICMS;

A fim de promover o despacho aduaneiro das mercadorias importadas, conforme determina o artigo 3º da IN SRF 225/02, as seguintes condições também deverão ser atendidas;

Ao elaborar a declaração de importação (DI), o importador, pessoa jurídica contratada, deve indicar na ficha “importador” da D.I. o numero de inscrição da empresa adquirente no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);

O **conhecimento** de carga correspondente deve estar **consignado ou endossado ao importador** contratado, o que lhe dará direito a realizar o despacho aduaneiro e retirar as mercadorias do recinto alfandegado; e (grifo do autor)

A **fatura** comercial **deve identificar o adquirente** da mercadoria, ou seja, contra ela devem ser faturada as mercadorias, pois a fatura deve refletir a transação efetivamente realizada com o vendedor ou o transmitente das mercadorias.

Alem do exposto acima, nos termos dos arts. 86 e 87 da IN SRF n° 247/02, a **pessoa jurídica importadora** deverá, entre outros:

Emitir, na data em que se completar o despacho aduaneiro, nota fiscal de entrada das mercadorias, informando, entre outros, em linhas separadas, o valor de cada tributo incidente na importação;

Evidenciar em seus registros contábeis e fiscais que se trata de mercadoria de propriedade de terceiros, registrando, ainda, em conta específica, o valor das mercadorias importadas por conta e ordem de terceiros, pertencentes aos respectivos adquirentes; e

Emitir, **na data da saída das mercadorias de seu estabelecimento e obrigatoriamente tendo como destinatário o adquirente da importação:**

- a) Nota de saída, na qual conste, entre outros; o valor das mercadorias, acrescido dos tributos incidentes na importação; o valor do IPI calculado; e o destaque do ICMS; e
- b) Nota fiscal de serviços, pelo valor dos serviços prestados ao adquirente, constando o numero das notas fiscais de saída das mercadorias a que corresponde esses serviços.

Caso o adquirente determine que as mercadorias sejam entregues em outro estabelecimento, nos termos do artigo 88 da IN SRF n° 247/02, devem, ainda, ser observados os seguintes procedimentos:

A pessoa jurídica **importadora** deve emitir nota fiscal de saída das mercadorias para o adquirente; e

O adquirente deve emitir nota fiscal de venda para o novo destinatário, com destaque do IPI, com a informação, no corpo da nota fiscal, de que a mercadoria deverá sair do estabelecimento da importadora, bem assim com a indicação do numero de inscrição do CNPJ e do endereço da pessoa jurídica importadora.

Apesar de a comercial exportadora e/ou *trading company* aparecerem na Declaração de Importação – DI como Importadora, esta operação não pode ser encarada como uma operação por conta própria, pois quem é o real proprietário da mercadoria é o adquirente. A comercial exportadora e/ou a *trading company*, neste caso, são apenas prestadores de serviço de despacho aduaneiro.

Existe uma condição relevante que leva a empresa importadora (no caso o adquirente) a não executar diretamente os processos burocráticos junto à aduana. Isso resulta do fato das comerciais exportadoras e/ou *trading company* possuírem algum tipo de benefício fiscal ou financeiro no Estado da federação onde estão sediadas, o que acaba por reduzir o custo com pagamento de impostos no processo de importação. Conseqüentemente, reduz sobremaneira o custo final do produto importado.

No processo de importação por conta e ordem, a comercial exportadora e/ou *trading company* são encarados apenas como um despachante aduaneiro, pois o único processo que executam é o desembaraço da carga importada, atividade que poderia ser feita com qualquer outra empresa do ramo de despacho aduaneiro.

### 2.2.3 Importação Por Encomenda

A Importação Por Encomenda também é uma operação conjunta entre o importador (agora chamado de encomendante) e a comercial exportadora ou *trading company* e está regulamentada pela Instrução Normativa da SRF n.º 634 de 24/03/2006. Neste tipo de modalidade de importação a empresa que utilizará o produto ou irá revendê-lo passa a ser o encomendante. A comercial exportadora e/ou *trading company*, são descritos na operação como importadores, devendo estes utilizarem-se de seu próprio recurso financeiro para fechar câmbio e pagar os impostos devidos no momento do despacho aduaneiro, além de cobrar pelos serviços prestados de despacho aduaneiro ao encomendante.

Esta modalidade de importação foi criada para atender àquelas empresas que não possuem o processo de importação como objetivo principal em seu negócio (atividades-fim) e por terceirizar atividade-meio do seu empreendimento. Para Torres (2008, p. 222), “a importação por encomenda caracteriza-se por consistir numa modalidade acompanhada por um contrato legítimo de interposição de pessoa, na espécie de comissário.”

O mercado, anteriormente ao ano de 2006, operava com encomendas feitas às comerciais exportadoras e/ou *trading company*, porém não ficava claro quem era o encomendante, o que caracterizava a sobreposição de CNPJ, ou seja, o importador solicitava que a comercial exportadora e/ou *trading company* comprasse o produto desejado no exterior, porém era o importador e não estas duas últimas empresas citadas quem efetuavam todo o processo de negociação e pagamento, ficando a cargo destas empresas apenas o processo burocrático da importação. Ao repassar a mercadoria importada para o importador de fato, a comercial exportadora e/ou *trading company*, não destacava o IPI de venda, tampouco a Receita Federal ficava sabendo quem tinha pago pela operação, pois este método ocultava o real adquirente da mercadoria, auferindo assim um benefício em relação à carga tributária, pois a empresa que de fato havia feito a operação não era encarada como fabricante e, ao revender o produto importado, não recolhia o IPI, tornando o produto importado mais barato, o que prejudicava os fabricantes nacionais.

A IN SRF n.º 634 veio sanar este problema, quando determinou que todos os envolvidos neste tipo de operação deveriam possuir RADAR, ou seja, ser importador

constituído formalmente, e que o encomendante seja encarado como estabelecimento industrial, devendo assim recolher o IPI no ato da venda do produto importado.

A visualização desta discrepância pode ser notada na Tabela 1, onde foi feita a simulação de uma importação fictícia, levando em conta que o produto importado tivesse a seguinte carga tributária: 10% de Imposto de Importação – II, e 15% de Imposto sobre produto Industrializado – IPI.

O resultado apurado no item 14 da Tabela 1 evidencia a diferença de 50% de imposto pago a menos e o quanto era vantajoso fazer operações de importação por encomenda com as empresas comerciais exportadoras e/ou *trading company*, antes do surgimento da IN SRF n.º 634, visto que a empresa que se utilizasse de seus serviços, mesmo estando apta a fazer o processo de importação, não se creditaria do IPI na entrada da carga no território nacional, assumindo o valor do imposto como um custo, o que quebrava a cadeia de recolhimento do IPI.

Após a implantação da IN n.º 634, para que uma empresa possa operar com a terceirização do processo de importação por encomenda, a comercial exportadora e/ou *trading company* precisam ter capital suficiente para custear a operação de compra da mercadoria no exterior, o que aumenta o seu risco, visto que não é permitido o recebimento de antecipação de numerário como se fazia anteriormente à instrução. A comercial exportadora e/ou *trading company* são vistas nesta operação como distribuidores.

A alternativa que restou para a comercial exportadora, já que não poderia mais receber adiantamento para financiar os processos de importação terceirizados e assim sobrepor o CNPJ do real adquirente da mercadoria, foi vender ou repassar os benefícios fiscais e/ou financeiros que possuíam por estarem sediadas em Estados que subsidiam tal operação, e assim se capitalizar. Neste contexto, vale ressaltar que as *trading company* não estão inclusas, visto que já possuíam à época operação tanto de importação quanto de exportação e não estavam atreladas única e exclusivamente à venda de benefícios. Não que as *trading company* não atuem neste nicho de mercado, mas porque estas empresas possuem operações tanto de importação quanto de exportação, o que não ocorre com a maioria das comerciais exportadoras, que só atuam com importações para terceiros. Como anteriormente à IN n.º 634 essas empresas atuavam praticamente apenas com o despacho



aduaneiro do processo, visto que o processo de negociação era feito única e exclusivamente pelo encomendante, não houve por parte destas empresas o desenvolvimento de *expertise* internacional, tão necessário para desenvolver novos mercados para os produtos nacionais.

ITENS	SIMULAÇÃO A	SIMULAÇÃO B
	Antes da IN SRF n.º 634	Depois da IN SRF n.º 634
1. Valor Aduaneiro unitário + II 10% (*)	198,00	198,00
2. IPI na Importação (**)	29,70	29,70
3. Crédito de IPI	-	(29,70)
4. Custo de aquisição unitário	227,70	198,00
5. Preço ao consumidor unitário (***)	396,00	396,00
6. IPI na saída	-	59,40
a 7. Preços antes do IPI	396,00	336,60
8. Lucro Bruto por unidade	168,30	138,60
9. IPI Total por unidade (2-3+6)	29,70	59,40
10. Preço unitário antes do IPI – MG. 100%	227,70 + 227,70 = 455,40	198,00 + 198,00 = 396,00
11. IPI na saída	-	59,40
b 12. Preço unitário ao consumidor	455,40	455,40
13. Lucro bruto por unidade	455,40 - 227,70 = 227,70	396,00 – 198,00 = 198,00
14. IPI total por unidade (2-3+11)	<b>29,70</b>	<b>59,40</b>

(\*) Valor aduaneiro é composto pelo: Valor do produto + Frete Internacional + o valor pago de Seguro (se tiver sido contratado). Para formar a base de cálculo do IPI na importação é necessário acrescentar o valor pago de Imposto de Importação. Nesta simulação, foi acrescido 10% de II, para compor item 1 da Tabela acima. Ficando assim descrito o valor aduaneiro unitário R\$ 180,00 + 10% de II = R\$ 198,00

(\*\*) Para o IPI foi considerar a alíquota de 15%

(\*\*\*) Margem de lucro de 100% R\$ 198,00 \* 100% = R\$ 396,00

Tabela 1: Antes e Depois da IN/SRF n.º 634 de 2006

Fonte: elaborado pelo autor

## **2.3 Modalidades de exportação**

O processo de exportação ocorre na medida em que uma empresa no território nacional vende seu produto para um consumidor em outro país. Esta venda pode ocorrer diretamente ou por meio de um intermediário entre o comprador e fabricante e/ou comprador e revendedor.

O avanço tecnológico tem permitido comunicações imediatas, o que facilita e eleva o fluxo de comércio entre os países. Nesse sentido, o mercado brasileiro tem sido um atrativo para o investimento direto estrangeiro que, segundo o Banco Central, no ano de 2011 chegou a US\$ 101,7 bilhões valor 29% maior que o ano anterior, que foi de US\$ 78,6 bilhões. Isso traz para o território nacional produtores e produtos antes só encontrados, em outros países e com tecnologia superior aos desenvolvidos aqui, competindo em igual condição pelos consumidores locais.

Diante deste cenário, a exportação de produtos nacionais pode permitir a expansão do mercado consumidor para as empresas brasileiras e também a consolidação dos mercados já conquistados, além da redução de risco para o exportador brasileiro, visto que, numa eventual crise em seu território, seu capital já estará internacionalizado e o impacto será menor.

Segundo Castro (2011), recorrer ao mercado externo apenas em épocas de crise e baixas vendas no mercado doméstico exige da empresa cuidados especiais. Por conta disso se faz necessária a internacionalização da empresa e a regularidade dos processos de exportação. Uma empresa que não opera no mercado internacional e decide fazê-lo numa eventual crise sofrerá sérias restrições, pois terá que prospectar cliente no mercado externo em pouco tempo e com recursos financeiros escassos.

De acordo com Castro (2011), as exportações não podem ser encaradas como um tapa-buraco momentâneo ou um tapa-mercado-externo, temporário ou mesmo definitivo, deve-se planejar o processo de exportação.

### **2.3.1 Exportação direta**

A modalidade de exportação direta está relacionada com a forma que a empresa pretende se internacionalizar, quando a opção é vender seus produtos

diretamente ao exterior, para distribuidores, representantes da marca ou filiais. Nesta modalidade, a empresa exportadora é responsável pela prospecção de mercado, contato com distribuidores, pontos de vendas, disponibilização do produto no país de destino, pelo projeto de marketing e também pela cobrança.

Apesar de ambiciosa, essa modalidade de exportação pode ser a mais lucrativa, pois o exportador consegue ter o domínio de toda a cadeia de distribuição do produto e conseqüentemente não terá que dividir seu lucro com intermediários que comprem produtos no território brasileiro para revendê-los no exterior.

Para uma empresa atuar nesta modalidade, é necessário que possua conhecimento a respeito dos processos burocráticos como; processo de feitura da documentação necessária, financiamento do processo produtivo, formas de pagamento, anuências do produto caso o mesmo possua controle por parte do Ministério da Agricultura, Saúde ou Exército, documentação que comprove a fabricação do produto no território nacional, para que o importador se beneficie de alguma redução de imposto em seu país, etc. E que sua empresa esteja estruturada para esta tarefa, ou contrate prestadores de serviço para fazer a parte burocrática e documental, como os despachantes aduaneiros.

### **2.3.2 Exportação Indireta**

De acordo com o site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC, na modalidade de exportação indireta a empresa utiliza o serviço de uma outra, cuja função é encontrar compradores para seus produtos em outros mercados, o que requererá a participação de uma empresa prestadora de serviço, como as comerciais exportadoras e/ou *trading company* que adquirem as mercadorias desta empresa no mercado interno para posteriormente efetivarem uma venda externa, ou seja, a exportação propriamente dita.

As empresas comerciais exportadoras e/ou *trading company* podem facilitar o acesso a mercados onde já atuam, em vista de seu conhecimento e experiência. Além disso, a operação de exportação indireta equipara-se, para fins de benefícios fiscais e de acesso a financiamentos na fase pré embarque, a uma venda direta, como se esta empresa fosse a real produtora do bem, ou seja, a indústria. Do ponto de vista do fabricante, essas vendas não diferem das normais. Não foi a própria

empresa produtora – mas sim uma outra – que percebeu o potencial do produto para ser inserido no mercado internacional. A inserção deste produto no mercado externo pode ocorrer até sem a ciência do próprio fabricante, o que acarretaria, por parte do fabricante, a perda de espaço e de lucros advindos da venda direta no exterior. À medida que o produtor revende seu produto para uma comercial exportadora e/ou *trading company*, este não sabe para quem seu produto será revendido, tampouco o preço que fora negociado.

Existem várias empresas no mercado nacional que praticam a exportação indireta. Porém, para o fabricante e/ou produtor, não chega a ser uma grande vantagem, visto que, de certa forma, este tipo de operação poderia ser feito diretamente por ele, o que aumentaria seu lucro e ajudaria a se internacionalizar. Mas, para aquelas empresas que não possuem a exportação como uma operação essencial ao seu negócio, a modalidade de exportação indireta é uma alternativa viável.

#### **2.4. Incentivos fiscais**

Segundo (DAMICO 2008 p.3): “Os tributos são invenções humanas muito antigas cujo objetivo é dar sustentação a estruturas governamentais e garantir a provisão de bens públicos”, porém, em alguns casos, a intervenção governamental no processo produtivo, por meio da arrecadação de impostos, acaba sendo perniciosa, o que gera distorções em algumas regiões do Brasil, quando um Estado resolve atrair investimentos direto ou decide aumentar a sua arrecadação. Por este motivo, faz-se necessário a revisão bibliográfica sobre os incentivos fiscais e financeiros, devido as opiniões divergentes a respeito do assunto, tanto aqui no Brasil, quanto nos Estados Unidos da América, Itália e Ásia.

Autores como Tanzi e Zee (2001, p. 8) argumentam que os “países em desenvolvimento necessitam rever a questão dos benefícios fiscais, visto que a eficiência destes benefícios é altamente questionável”, principalmente quando oferecidos sem critério, e que os benefícios fiscais deveriam ser utilizados para atrair indústrias.

Seguindo a mesma linha de raciocínio, Peter e Fischer (2004, p. 31) afirmam que “os custos com a folha de pagamento da empresa de manufatura média nos

EUA, é muito maior que os tributos pagos”, os autores apontam ainda que a folha de pagamento é 11 vezes maior que os impostos locais antes dos incentivos fiscais. Por isso que os incentivos fiscais não possuem tanta relevância para as empresas americanas.

Peter e Fischer (2004, p. 32) argumentam que os “incentivos fiscais nos EUA, tiveram impactos positivos em apenas 10% dos casos, e nos 90% restante não houve retorno algum”. Porém há uma grande diferença em termos tributários entre os EUA e os países que estão em desenvolvimento como o Brasil. Os impostos nos EUA formam uma porcentagem muito pequena dos custos totais, o que é totalmente diferente do Brasil, onde os impostos são parte significativa no valor do produto. Estes autores afirmam que os incentivos fiscais nos EUA tiveram um “impacto somente marginal na indução de novos investimentos e postos de trabalhos”, o que não significa afirmar que os incentivos fiscais nunca tiveram impacto na economia americana, mas sim que em media, eles “nunca foram considerados um contrapeso importante”. Os autores ainda constataram que em regiões onde existe benefício fiscal, pode haver um indício de baixa qualidade dos serviços públicos, como escolas, hospitais, saneamento, etc.

Na Itália, há duas prerrogativas para que exista algum tipo de benefício fiscal: a primeira delas é que o incentivo dado gere novos empregos, e a segunda é que haja um plano estratégico de desenvolvimento local (BONDONIO; GREENBAUM, 2006).

Já para os países asiáticos, o estudo de Jenkins e Chun-Yan Kuo (2007), concluem que os incentivos fiscais foram menos relevantes, quando comparados com as políticas públicas de comércio exterior adotadas, tais como: o regime cambial e a política de rendas, principalmente em Taiwan. Para chegar a essa conclusão, os autores utilizaram um modelo de *cash flow* para analisar vários incentivos fiscais implementados em Taiwan nos últimos 40 anos.

Em relação aos incentivos fiscais no Brasil, existem autores que apontam para o grande volume implementado por estados federados, como ilustrado por Bordin (2003), Valentim (2010) e também aqueles que apontam os impactos positivos na economia, como demonstra Dellamea (2001) e Porsse (2005).

Bordin (2003) apresentou em seu trabalho uma metodologia de estimativa de renúncia fiscal e arrecadação para alguns estados brasileiros e também para o

Brasil todo. Os resultados apontados pela sua metodologia mostraram que no período de 1996 a 2002 o volume de renúncia fiscal do Rio Grande do Sul foi bem expressivo. Só para se ter uma idéia, no ano de 1998 chegou a 42% do recolhimento de ICMS potencial, o que coloca o Estado do Rio Grande do Sul como um dos maiores em termos de renúncia fiscal. O Brasil, em sua análise, obteve uma renúncia fiscal de 24,3% do ICMS potencial no período de 2001.

Já Valentim (2010 p.1) afirma em seu artigo que:

A ênfase na concessão de benefícios fiscais via renúncia do ICMS tem minimizado a importância de características locais para a localização de projetos, como por exemplo as economias de aglomeração, qualidade da mão-de-obra, infraestrutura local etc., e intensificado a guerra fiscal entre os estados. Isso reclama um maior ordenamento das concessões fiscais, visando recompor a capacidade de arrecadação das unidades da federação, com vistas ao saneamento de suas finanças. (VALENTIM, 2010 p.1)

A autora ainda afirma que os “benefícios fiscais e financeiros generalizados deixam de ser benefícios e passam a ser apenas renúncia fiscal”, e aponta a necessidade de que haja uma reforma tributária no país, para que “coloque limites precisos para a ação dos estados” (VALENTIM, 2010 p.1).

Mesmo diante deste cenário, existem autores que apresentam argumentos em favor dos benefícios fiscais, como é o caso de Dellamea (2001), que aponta a importância do Fundo de Operações de Empresas – Fundopem<sup>4</sup> para o Estado do Rio Grande do Sul. Esse instrumento na década de 1970 não foi eficiente, devido à crise mundial instalada, mas na década de 1980 e até 2001 teve papel importante para atrair e manter investimentos no Estado, conforme dados apresentados por Dellamea (2001 p. 8), que “registra que mais de 600 projetos industriais foram atraídos e beneficiados”.

O autor Porsse (2005) privilegia em sua pesquisa os efeitos econômicos dos incentivos fiscais adotados pelos estados da federação, e aponta que, no caso do incentivo fiscal gaúcho, apesar de ter havido um efeito líquido positivo para o governo, para o restante dos estados foi negativo. Sua conclusão aponta ainda que as “externalidades fiscais têm um papel crucial nos resultados encontrados, pois

---

<sup>4</sup> Fundopem proporciona às empresas, financiamento de um mínimo de 35% a 90% do ICMS incremental a partir da implantação do projeto para empresas industriais, e de um mínimo de 45% a 100% para cooperativas ou centrais de cooperativas de produtores rurais. Os juros variam de 0% a 2% a.a. (mais atualização monetária), carência de 48 a 60 meses, amortização de 78 a 96 meses, prorrogável em até mais 50% do prazo original, e abatimento no pagamento das parcelas. “Conforme o enquadramento do projeto, poderá ocorrer um desconto de um mínimo de 10% até 90% no pagamento das parcelas, por se tratar de setor prioritário dentro da Política Industrial do Estado” ([www.sdpi.rs.gov.br](http://www.sdpi.rs.gov.br))

permitem que os ganhos de bem estar do consumo privado superem as perdas decorrentes da redução das perdas de provisão de bens públicos” (PORSSE, 2005 p.125).

As entidades de classe espalhadas pelo país estão ávidas por receberem benefícios fiscais e apontam a concorrência com produtos importados, a falta de infraestrutura local, e a alta carga tributária como alguns fatores relevantes para que estes benefícios fiscais existam.

Alguns autores argumentam que os benefícios fiscais e financeiros são inconstitucionais:

Quando o Estado legitimamente exerce seu poder de tributar, de acordo com uma carga media aplicada indistintamente a toda coletividade, atua “fiscalmente”. Por outro lado quando essa atividade é reduzida setorialmente, visando-se estimular especialmente determinada atividade, grupo ou valor juridicamente protegido [...], convencionou-se denominar de função “extrafiscal” ou “extrafiscalidade”. (CATÃO, 2004, p. 4)

Ao se deparar com os argumentos supra-citados, é possível verificar que não há um consenso entre os autores a respeito dos benefícios dos incentivos fiscais. Verificam-se duas linhas de pensamento: aqueles que julgam favoráveis os efeitos econômicos dos incentivos fiscais para a sociedade e Estado e aqueles que apontam restrições.

O fato é que os incentivos fiscais e financeiros são uma realidade para as empresas que atuam no território brasileiro e é preciso trazer à luz esse conhecimento. Nesta pesquisa, pretende-se demonstrar o funcionamento de dois dos benefícios mais utilizados e conhecidos no país: o Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias – FUNDAP, concedido pelo Estado do Espírito Santo e qualificado como um incentivo financeiro; e o Pró-Emprego, concedido pelo Estado de Santa Catarina e qualificado como um incentivo fiscal.

#### **2.4.1. FUNDAP – Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias**

O FUNDAP é um incentivo financeiro concedido pelo estado do Espírito Santo que tem por objetivo o incremento do giro comercial por meio das importações e exportações que são executadas pelos portos daquela região.

O governo do Estado criou o Banco de Desenvolvimento do Estado do Espírito Santo – BANDES como seu agente técnico financeiro, que é responsável pela alocação dos recursos e sua distribuição na sociedade. Segundo informações da própria instituição, os recursos do banco são advindos de dotações:

O FUNDAP é constituído por recursos financeiros provenientes de dotações constantes na Lei de Orçamento Anual do Estado e créditos adicionais a ele destinados, transferências realizadas por entidades da Administração Indireta relacionadas com a atividade portuária e que tenham sua receita acrescida em virtude dos financiamentos de que trata a lei, amortização dos financiamentos concedidos e de outras fontes definidas em decreto do Poder Executivo (Art. 2º da Lei n.º 2508/70, alterada pela Lei n.º 2.592/71)

O FUNDAP aloca seus recursos nas áreas de Hotelaria (turismo), na indústria e projetos retroportuários. A legislação que criou este incentivo é a Lei n.º 2.508 de 22/05/1970 modificada pela Lei n.º 2.592/71 e regulamentada pelo Decreto n.º 163-N de 15/07/1971. Observa-se que se trata de legislação contemporânea àquela que criou as *trading company* no ano de 1970.

As condições básicas para que uma empresa consiga obter o benefício do FUNDAP são: ter sede no estado do Espírito Santo (Art. 2º da Lei n.º 2.592/71), sejam contribuinte do ICMS naquele Estado (Art. 7º do Decreto n.º 163-N/71), e que efetue seus processos de desembaraço aduaneiro no Estado do Espírito Santo (Art. 3º da Lei n.º 163-N/71). A empresa ainda necessita ter como objeto social o comércio exterior, entretanto, caso a empresa tenha outras atividades, deverá: a) criar uma filial especializada em operações de importação e/ou exportação; e b) obter junto à Secretaria de Estado da Fazenda inscrição estadual própria para a filial criada.

Porém nem todos os produtos são enquadráveis no FUNDAP, ou seja, se a empresa opera com importação ou exportação de café, farinha, cacau, granito, cimento hidráulico, não terá direito a utilizar este benefício financeiro. Existe uma lista com todos os itens não enquadráveis no FUNDAP, que pode ser encontrada no anexo único do Decreto n.º 4.357-N, de 10 de Novembro de 1998, que relaciona todos os itens que não podem receber o benefício financeiro, listados e apontados pela Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, a qual identifica todo e qualquer produto existente no mundo. Esta classificação é proveniente do Sistema Harmonizado – SH, criado no antigo GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, que hoje conhecemos como Organização Mundial do Comércio – OMC.



O valor financiado pelo BANDES corresponde a 8% do valor da operação, considerando-se na importação o valor de saída da mercadoria BANDES (2005). Isso significa dizer que o importador irá calcular 8% sobre o valor total da nota fiscal de entrada da mercadoria importada. O resultado que der será o valor que o BANDES irá financiar na operação. Destes 8% que serão financiados, o BANDES exige que 7% do montante, sejam investidos em projetos dentro do Estado do Espírito Santo, num prazo máximo de 1 ano. Os projetos possíveis de serem contemplados com este dinheiro são descritos no art. 3º da Lei 2.592/71, conforme listados a seguir: Industrial, agropecuário, de pesca, de turismo, de florestamento e reflorestamento, de serviço, de saúde, de educação, social, de transporte, de infraestrutura não governamental, de construção, de natureza cultural, e de comércio (vide Decreto nº 2.948-N/90), e em ações de emissão do BANDES.

Porém, se a empresa assim quiser, pode investir estes 7% no FundapSocial, instituído pela Lei n.º 7.829, de 09/07/2004 e regulamentado pelo Decreto n.º 1.366-R, de 12/08/2004, o que dá mais uma opção às empresas fundapeanas para aplicação dos recursos caucionados.

A empresa que optar por este investimento no FundapSocial, além de ficar desobrigada de investir nos projetos supra citados no art. 3º da Lei 2.592/71, poderá obter de volta 3,5% (três e meio por cento) do valor investido.

O prazo de pagamento deste financiamento, conforme descrito na Lei n.º 4.972/97, pode ser de:

- a) Prazos: os contratos de financiamento celebrados entre as empresas que operam no FUNDAP e o BANDES obedecerão aos prazos de carência e de amortização de 5 (cinco) e 20 (vinte) anos, respectivamente (Art. 1º da Lei n.º 4.972/97).
- b) Encargos: juros de 1% (um por cento) ao ano, sem correção monetária (Art. 1º da Lei n.º 4.972/97).

O valor dos contratos de financiamento podem ser pagos em menos tempo, pois periodicamente o BANDES faz ofertas públicas, visando à antecipação dos valores devidos por meio de leilões. Para que uma empresa fundapeana consiga arrematar sua dívida no Leilão do FUNDAP, deve seguir algumas condições básicas:

- a) pagamento em moeda corrente equivalente a, no mínimo, 15% (quinze por cento) dos saldos devedores dos contratos de financiamento apurados na data da liquidação;

- b) que estejam realizados os investimentos decorrentes desses contratos, exigidos na forma da lei, ou que sejam depositados no Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo S/A - BANDES os respectivos recursos para cumprimento dessa obrigação;
- c) os contratos poderão ser cedidos mediante leilão, observado o preço mínimo estabelecido no item a (Art. 2º da Lei nº 7.491/2003).

Isso significa dizer que uma empresa fundapeana que possuir 10 (dez) contratos de financiamento, cuja soma atingir montante de R\$ 100.000,00, poderá quitar sua dívida com apenas 15% deste valor, ou seja, somente R\$ 15.000,00. Hipoteticamente, isso é pouco provável que ocorra, visto que outras empresas fundapeanas irão participar do leilão para também tentar arrematar sua dívida pelo menor valor possível.

Outro benefício que o FUNDAP proporciona às empresas é o prazo de pagamento do ICMS devido no momento do desembaraço da importação. O ICMS em questão é diferido<sup>6</sup>, com o prazo de quitação protelado até o 26º dia do mês subsequente àquelas em que ocorreram as operações de importação. Normalmente, o fato gerador para recolhimento do ICMS de importação no restante do país é a data de registro da declaração de importação.

De tudo o que é importado pelos portos do Espírito Santo, 12% ficam no Estado na forma de ICMS, e, como se pode ser observado no Gráfico 1, parte é apropriada pela prefeitura (3%), parte pelo governo do Estado (1%) e o restante (8%) vai ser incorporado no fundo de financiamento do BANDES.

Do total dos 8% que são financiados pelo BANDES, 7% deste valor deve ser investido compulsoriamente em projetos próprios, de terceiros ou direcionados para o FundapSocial. Se for direcionado para o FundapSocial, a empresa obterá 3,5% de volta.

---

<sup>6</sup> Adiado

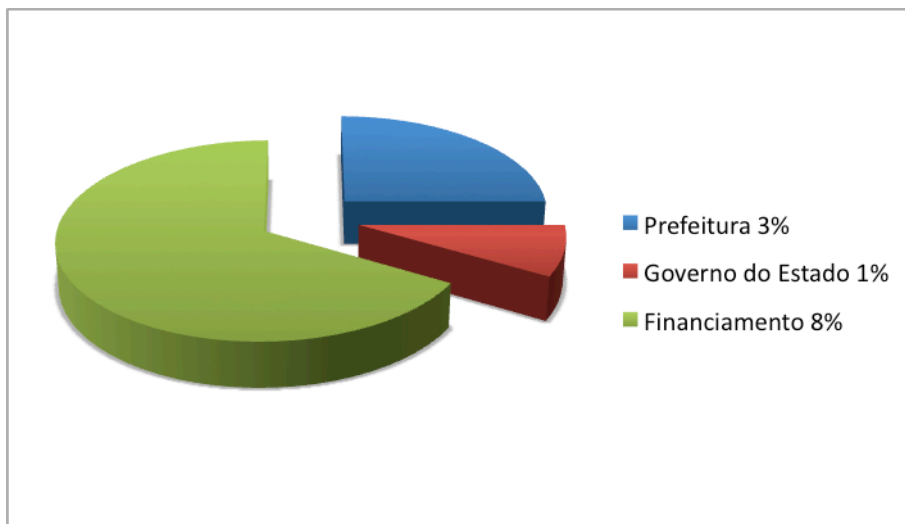


Gráfico 1: Distribuição do ICMS oriundo das importações, no Estado do Espírito Santo.

Fonte: IMPERIAL (2008)

Com base nestas informações, uma parcela grande de empresas que operam em outros Estados executa seus processos de importação e/ou exportação pelo estado do Espírito Santo, o que causa uma “guerra fiscal”<sup>7</sup> entres os estados federados. No momento em que a mercadoria ultrapassa a fronteira do Espírito Santo, alguns Estados como São Paulo e Minas Gerais têm glosado o ICMS no momento da transposição de suas fronteiras, o que obriga o importador a recolher novamente o valor de ICMS devido.

#### 2.4.2 PRÓ EMPREGO

O PRÓ-EMPREGO é caracterizado como um benefício fiscal concedido pelo Estado de Santa Catarina para empresas que se instalarem em seu território. Foi criado pelo poder executivo, com base no artigo 71 – inciso III, da Constituição do Estado, pela Lei 13.992 de 15 de fevereiro de 2007, com o objetivo de gerar novos empregos e o incremento de renda para a população catarinense por meio de tratamento diferenciado do imposto sobre circulação de mercadoria e sobre prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação - ICMS.

<sup>7</sup> [...] competição fiscal visando atrair investimentos para suas jurisdições e isso tem suscitado um grande debate na sociedade sobre ganhos e perdas potenciais da chamada guerra fiscal (PORSSE, 2005 p. 12)

Os parágrafos 1º e 2º da lei determinam o que o governo do Estado acredita ser relevante para o desenvolvimento socioeconômico da região;

§ 1º Entende-se por empreendimento de relevante interesse sócio-econômico aquele representado por projetos de implantação, expansão, reativação, modernização tecnológica, considerados prioritários ao desenvolvimento econômico, social e tecnológico do Estado e que resultem em geração e manutenção de empregos, bem como os que consolidem, incrementem ou facilitem exportações e importações.

§ 2º Além dos empreendimentos com maior índice de absorção de mão-de-obra, serão priorizados os que:

- I – resultarem em elevado impacto econômico e alavancagem da economia catarinense;
- II – promoverem a desconcentração econômica e espacial das atividades produtivas e desenvolvimento local e regional;
- III – incrementem o nível tecnológico das atividades produtivas; e
- IV – implantarem indústrias não – poluentes ou que forem voltadas à preservação do meio ambiente. (Lei 13.992 de 15 de fevereiro de 2007)

Em 2010 também foram inseridos no programa os terminais portuários e os portos secos que atuam na região, desde que façam ampliações e promovam a modernização de suas instalações.

O tratamento diferenciado de que trata a lei, para o recolhimento do ICMS, se dará ao projeto apresentado pela empresa que contemple metas de geração de emprego e de faturamento e, além disso, não poderá se utilizar de serviços de despacho aduaneiro de outra região, apenas de prestadores de serviço catarinenses.

Para obter tal benefício a empresa precisa se cadastrar junto ao Tratamento Tributário Diferenciado – TTD, que é um módulo do Sistema de Administração Tributário – SAT da Secretaria da Fazenda de Santa Catarina. No site da Secretaria da Fazenda de Santa Catarina a empresa irá escolher o seu enquadramento, conforme Quadro 4, abaixo:

<b>X</b>	<b>Código</b>	<b>Descrição</b>	<b>Fonte Legal</b>
	201	Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na importação de mercadoria destinada à utilização como insumo na agricultura ou pecuária	Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, inciso I
	202	Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na importação de matéria-prima, material intermediário ou material secundário, para	Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, inciso II

- industrialização.
- 203 Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na importação de mercadorias para comercialização. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, inciso III
- 204 Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na importação de bens, sem similar produzido no Estado, destinados à integração ao ativo permanente do importador. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, inciso IV
- 205 Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na importação de matéria-prima, material intermediário ou material secundário, para industrialização de insumos destinados à utilização na agricultura, mesmo que a entrada no país e a industrialização subsequente ocorra em outro Estado. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, § 4º
- 206 Pró-emprego, diferimento parcial do ICMS devido na operação interna subsequente com mercadorias importadas para comercialização. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, § 6º Inciso I
- 207 Pró-emprego, crédito em conta gráfica na saída subsequente de mercadorias importadas para comercialização. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, § 6º Inciso II
- 208 Pró-emprego, dilação de 24 meses do prazo de vencimento do ICMS devido na saída subsequente de mercadorias importadas para comercialização. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 8º, § 9º
- 209 Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na aquisição de matéria-prima, material secundário, material de embalagem, energia elétrica e outros insumos, quando adquiridos por exportadora dentro do Estado. Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 9º, inciso I
- 210 Pró-emprego, diferimento do ICMS devido na aquisição de bens destinados à integração ao ativo permanente, quando adquiridos por Decreto n.º 105, de 14/03/07, art. 9º, inciso II
-

exportadora dentro do Estado.

---

Quadro 4: Grupo Pró-Emprego  
Fonte: Adaptado do TTD (2012)

Cada enquadramento possui um decreto específico. Os enquadramentos mais utilizados pelas empresas comerciais exportadoras são: 203, 207 e 208, que estão correlacionadas às operações de importação de mercadoria e comercialização do produto importado e estão sujeitos ao diferimento do ICMS devido, ao crédito em conta gráfica, e à dilação de prazo para pagamento do imposto devido, nesta ordem.

O grupo gestor do PRÓ-EMPREGO é formado por dois representantes da Secretaria da Fazenda do Estado, um representante da Secretaria de Estado e Desenvolvimento Econômico Sustentável e um representante da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Este grupo é responsável por:

§ 1º Compete ao Grupo Gestor a análise dos documentos apresentados e a avaliação técnica do empreendimento, podendo solicitar os pareceres técnicos que julgar necessários.

§ 2º A análise dos pedidos levará em conta a repercussão do tratamento tributário recomendado sobre a economia catarinense e sobre o sistema de preços.

§ 3º Caso o Grupo Gestor conclua pelo deferimento do pedido, deverá, mediante parecer fundamentado:

I – recomendar o tratamento tributário aplicável ao empreendimento, observado o disposto no § 2º; e

II – sugerir as obrigações acessórias a serem cumpridas pela empresa beneficiada visando o controle e o acompanhamento da execução do empreendimento. (Lei 13.992 de 15 de fevereiro de 2007)

À medida que o órgão gestor difere o pedido e a empresa solicitante começa a operar seus processos de importação via portos, aeroportos e pontos de fronteira alfandegados de Santa Catarina esta gozará dos tratamentos diferenciados previstos na lei 13.992/07, conforme transcrição abaixo:

1) Diferimento para a etapa seguinte de circulação à da entrada no estabelecimento importador do ICMS devido por ocasião do desembarço aduaneiro, na importação realizada por intermédio de portos, aeroportos ou pontos de fronteira alfandegados, situados neste Estado, de:

a) mercadorias destinadas à utilização como insumo na agricultura ou pecuária, pelo próprio importador;

b) mercadorias destinadas à utilização como matéria-prima, material intermediário ou material secundário em processo de industrialização em território catarinense, pelo próprio importador;

c) mercadorias destinadas à comercialização por empresa importadora estabelecida neste Estado;

d) bens destinados à integração ao ativo permanente do importador, adquiridos diretamente do exterior, sem similar produzido no Estado, considerando-se encerrada a fase de deferimento na data da sua

baixa do ativo permanente, por qualquer razão. Em relação às mercadorias destinadas à comercialização por empresa importadora: poderá ser apropriado crédito em conta gráfica, por ocasião da saída subsequente à entrada da mercadoria importada, de modo a resultar em uma tributação equivalente a 3% do valor da operação; ou, dilação do prazo de pagamento do imposto a recolher, em até 24 meses, sem juros, a contar do período de referência subsequente ao da ocorrência do fato gerador.

2) Diferimento do ICMS relativo à saída das seguintes mercadorias, de estabelecimento localizado neste Estado, para utilização em processo de industrialização em território catarinense, por empresas exportadoras;

a) matéria-prima, material secundário, material de embalagem, energia elétrica e outros insumos;

b) bens destinados à integração ao ativo permanente. O tratamento tributário previsto neste artigo fica condicionado a que as exportações para o exterior do país correspondam, no mínimo, a cinquenta e um por cento do faturamento da empresa neste Estado.

3) Diferimento do ICMS relativo aos materiais e bens adquiridos de estabelecimento localizado neste Estado, para a construção de empreendimento que se enquadre nas regras do Programa, considerando-se encerrada a fase do diferimento na data da alienação do empreendimento.

4) Compensação do ICMS devido na importação de bens ou mercadorias com despacho aduaneiro no território catarinense com saldo credor acumulado.

5) Transferência de saldo credor acumulado para terceiros, inclusive:

a) para pagamento do ICMS na importação de bens ou mercadorias;

b) para integração de capital de nova empresa ou modificação de sociedade existente;

c) para pagamento de mercadorias adquiridas por terceiros, em regime de substituição de fornecedores interestaduais.

6) Diferimento para a etapa seguinte de circulação de ICMS relativo às saídas internas de mercadorias destinadas a centros de distribuição que atendam os Estados das Regiões Sul e Sudeste.

7) Na hipótese de implantação, expansão ou reativação de atividades de estabelecimento industrial e de centros de distribuição que atendam os Estados das Regiões Sul e Sudeste, o valor do incremento do ICMS apurado em cada período poderá ser pago, levando-se em consideração a localização regional do empreendimento, com dilação de prazo em até 24 meses, sem juros, a contar do período subsequente ao da ocorrência do fato gerador.

8) Tratando-se de instalação, modernização ou ampliação de terminal portuário, poderá ser concedido;

a) redução do imposto incidente sobre a energia elétrica consumida nas áreas operacionais do porto, de modo que a tributação seja de, no mínimo, sete por cento;

b) diferimento do imposto devido por ocasião do desembarque aduaneiro na importação de bens destinados à integração do ativo permanente, desde que realizada por intermédio de portos, aeroportos ou pontos de fronteira alfandegados situados neste Estado.

9) Para projetos de implantação e expansão de empreendimentos geradores de energia elétrica e de linhas de transmissão, poderá ser concedido

diferimento, na aquisição de bens e materiais destinados à integração do ativo permanente, do imposto;

a) que incidir nas operações internas;

b) devido por ocasião da importação, desde que realizada por intermédio de portos, aeroportos ou pontos de fronteira alfandegados situados neste Estado;

c) relativo ao diferencial de alíquota, quando adquiridos de outras unidades da Federação

<b>SIMULAÇÃO DE CÁLCULO</b>	
Valor da Operação	R\$ 500.000,00
Tributação Normal (R\$ 500.000,00*17%)	R\$ 85.000,00
<b>(-) Diferimento parcial (5% = 29,411%)</b>	<b>R\$ 25.000,00</b>
<b>ICMS da Nota Fiscal (crédito para o destinatário) 12%</b>	<b>R\$ 60.000,00</b>
<b>Tributação efetiva – 3% - recolhimento antecipado</b>	<b>R\$ 15.000,00</b>
Crédito Presumido (R\$ 60.000,00 – R\$ 15.000,00)	R\$ 45.000,00
ICMS devido = R\$ 60.000,00 – R\$ 45.000,00	R\$ 15.000,00
Portanto, nesta operação, o valor recolhido do ICMS corresponde a 3% do valor da operação	
Fundo Pró – Emprego = 2,50% de R\$ 45.000,00	R\$ 1.125,00
Fundo Educação Superior = 2,00% de R\$ 45.000,00	R\$ 900,00

Gato Total	R\$ 15.000,00	3,00%	ICMS
	R\$ 1.125,00	0,22%	Fundo Pró-Emprego
	R\$ 900,00	0,18%	Fundo Educação
	R\$ 17.025,00	3,40%	TOTAL

Economia:

(R\$ 85.000,00 – R\$ 17.025,00) R\$ 67.975,00 13,60% do valor da operação

Tabela 2: Operação Interna no PRÓ-EMPREGO

Fonte: elaborado pelo autor

O benefício do PRÓ-EMPREGO fica condicionado ao compromisso de contribuições financeiras para o Fundo Pró-Emprego, criado pela Lei complementar nº 249, de 15 de julho de 2003, equivalente a 2,5% do valor mensal da exoneração tributária decorrente, durante a vigência dos tratamentos tributários diferenciados previstos no artigo 8º, § 6º, II e nos artigos 10 e 13. O valor da contribuição será calculado sobre a diferença entre o valor que seria devido e o resultante do tratamento tributário diferenciado. Além da contribuição ao Fundo Pró-Emprego



existe também a contribuição à Educação Superior, de 2%, sobre o valor total da desoneração tributária (benefício), o que resultará num gasto efetivo de 3,4% sobre o valor total da operação própria (saída), conforme Tabela 2 abaixo:

O exemplo acima apresenta uma operação de importação destinada ao consumo e/ou utilização dentro do próprio território catarinense. É possível verificar a redução no imposto devido pela empresa optante do PRÓ-EMPREGO. Se a empresa não possuísse o benefício, teria que recolher aos cofres públicos o valor de R\$ 85.000,00 reais, mas com o benefício irá recolher apenas R\$ 17.025,00. A diferença entre o que deveria ser pago e o que de fato foi é de R\$ 67.975,00, ou seja, 13,60% do valor total da operação que é R\$ 500.000,00

Na prática, a empresa que possui o benefício fiscal do Pró Emprego consegue uma redução significativa no ICMS devido. Um processo executado por qualquer outro Estado da federação teria um recolhimento de 17% ou 18% de ICMS em média. Isso, se não forem levados em conta aqueles Estados que inserem o percentual do imposto devido na base de cálculo, como ocorre em São Paulo, o que acaba elevando o recolhimento do ICMS devido para 21,5% em média.

<b>SIMULAÇÃO DE CÁLCULO</b>	
Valor da Operação	R\$ 500.000,00
Alíquota normal	17,00%
Valor do ICMS	R\$ 85.000,00
Crédito Presumido	76,47%
Valor do Crédito Presumido	R\$ 65.000,00
ICMS devido	R\$ 20.000,00
<hr/>	
Valor da Operação	R\$ 500.000,00
Alíquota efetiva	4,00%
<b>ICMS DEVIDO</b>	<b>R\$ 20.000,00</b>

Tabela 3: Operação Interna – alíquota 17%: Por conta e ordem de terceiros  
Fonte: elaborado pelo autor

Na Tabela 3, tem-se outra simulação, agora por conta e ordem de terceiros, porém o adquirente da mercadoria está dentro do Estado de Santa Catarina, mas não possui o benefício, e optou pela contratação do serviço de um importador que

possui o PRÓ-EMPREGO. Esta operação é chamada de importação indireta, e as comerciais exportadoras ou *trading company*, atuam como importadores e o cliente é tratado como adquirente.

Nota-se que a redução do ICMS é significativa, visto que, de um valor devido de R\$ 85.000,00, o importador recolhe efetivamente aos cofres públicos apenas R\$ 20.000,00, o que equivale dizer que a contribuição foi de apenas 4%.

A mesma situação ocorre caso o importador esteja em outro Estado da federação e opte por fazer suas operações com um importador detentor do benefício fiscal do PRÓ-EMPREGO. A contribuição efetiva para a operação por conta e ordem de terceiros para aquelas operações o adquirente não está no Estado de Santa Catarina também é de 4%, como pode ser visto na Tabela 4. O valor de face do imposto passa a ser 12%.

<b>SIMULAÇÃO DE CÁLCULO</b>	
Valor da Operação	R\$ 500.000,00
Alíquota normal	12,00%
Valor do ICMS	R\$ 60.000,00
Crédito Presumido	66,66%
Valor do Crédito Presumido	R\$ 40.000,00
ICMS devido	R\$ 20.000,00
<hr/>	
Valor da Operação	R\$ 500.000,00
Alíquota efetiva	4,00%
<b>ICMS devido</b>	<b>R\$ 20.000,00</b>

Tabela 4: Operação Interestadual – alíquota 12%: Por conta e ordem de terceiros  
Fonte: elaborado pelo autor

A possibilidade de estar em outro Estado da federação e ainda assim se utilizar de um benefício fiscal concedido por Santa Catarina traz ao adquirente da mercadoria uma redução significativa em relação a contribuição do ICMS, e como a palavra de ordem nas empresas brasileiras é planejamento fiscal para redução dos encargos devidos, o PRÓ-EMPREGO, torna-se uma opção válida.

### 3 – METODOLOGIA DE PESQUISA

Partindo do pressuposto de que nenhuma importação e exportação feita legalmente no país é passível de ocorrer fora do ambiente informatizado do SISCOMEX, pode-se utilizar o método dedutivo para chegar à seguinte conclusão: se uma empresa quer exportar ou importar, todas as suas operações estarão registradas nesta plataforma; logo não há como fazer importações e exportações se a empresa não tiver acesso ao SISCOMEX. Esta afirmação faz necessário, por conta do tipo de pesquisa adotada; optou-se por um estudo exploratório que empregará o método de pesquisa documental *ex post facto*, junto ao banco de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC.

Como todos os dados dos processos de importação e exportação ficam registrados na plataforma e são disponibilizados pelo MDIC, fica mais fácil a observação e a organização do caminho a ser utilizado na pesquisa, como descreve GAIO, CARVALHO, SIMÕES (2008, p. 148):

Para pesquisar precisamos de métodos e técnicas que nos levem criteriosamente a resolver problemas. [...] é pertinente que a pesquisa científica esteja alicerçada pelo método, o que significa elucidar a capacidade de observar, selecionar e organizar cientificamente os caminhos que devem ser percorridos para que a investigação se concretize (GAIO, CARVALHO e SIMÕES, 2008 p. 148)

Autores como Appolinário (2009) fazem distinção entre pesquisa documental e bibliográfica, determinando que a estratégia da pesquisa é que é documental. Para outros, o conceito de pesquisa documental vai muito além dos textos escritos: o documento pode ser escrito ou não, pode-se utilizar fontes como filmes, vídeos, slides, fotografias ou pôsteres. Conforme Figueiredo (2007), estes documentos podem ser utilizados para elucidar determinadas questões e servir de prova para outras, de acordo com o interesse do pesquisador.

#### 3.1 Universo e amostra

Por ter um caráter exploratório, a coleta dos dados secundários se deu por meio da análise do relatório do Ministério da Indústria e Comércio – MDIC (disponível em seu site), onde aparecem as empresas importadoras e exportadoras do Espírito Santo e Santa Catarina no ano de 2011, o que caracteriza, segundo

Oliveira (2007, p.69) “estudo direto em fonte científicas, sem precisar recorrer diretamente aos fatos e/ou fenômenos da realidade empírica”, e que também não tenham sido tratados por nenhum outro autor, como ressalta Helder (2006 p.1) “a técnica documental vale-se de documentos originais que ainda não receberam tratamento analítico por nenhum autor.”

Do total de 2.411 importadores e 1.436 exportadoras que executaram seus processos pelos portos, aeroportos e pontos de fronteira de Santa Catarina no ano de 2011, foram excluídas todas aquelas que possuíam a expressão “Indústria” em sua razão social, visto que estas têm características distintas das comerciais exportadoras e *trading company*. O mesmo procedimento foi instituído para os 791 importadores e 527 exportadores que fizeram o mesmo tipo de operação no Estado do Espírito Santo.

Na pesquisa, buscou-se analisar apenas as empresas que possuem em sua razão social as expressões: “Comércio Importação e Exportação”, “Trading Company”, “Trade”, “Comercial Exportadora”, “Comercial”, “Comércio Internacional”, e “Distribuidora Importadora e Exportadora”. Distinguir essas empresas daquelas que operam por conta própria, que são as indústrias, se faz necessário para atingir o objetivo proposto.

Segundo Luke e Andre, (1986 p. 43);

Não existem normas fixas nem procedimentos padronizados para a criação de categorias, mas acredita-se que um quadro teórico consistente pode auxiliar uma seleção inicial mais segura e relevante. [...] Em primeiro lugar [...] faça o exame do material procurando encontrar os aspectos relevantes. Verifique se certos temas, observações e comentários aparecem e reaparecem em contextos variados, vindos de diferentes fontes e diferentes situações. Esses aspectos que aparecem com certa regularidade são a base para o primeiro agrupamento da informação em categorias. Os dados que não puderem ser agregados devem ser classificados em um grupo à parte para serem posteriormente examinados. (LUKE & ANDRÉ, 1986, p. 43)

Houve a necessidade de se codificar as informações a respeito das empresas que aparecem no relatório, para visualizar melhor os resultados. O Quadro 5 apresenta todas as codificações elaboradas pelo autor, para melhor distinguir as variáveis na base de dados do MDIC:

<b>Código atribuído</b>	<b>Razão Social</b>
CE	Comércio Exterior
COM	Comercial
CIE	Comercial Importadora e Exportadora
COMI	Comércio Internacional
TRADING	Trading
TRADE	Trade

Quadro 5: Decodificação da razão social

Fonte: elaborado pelo autor

Após as classificações iniciais das empresas, como descrito no Quadro 5, foi feita uma análise entre o que foi importado e exportado pelos portos e aeroportos do Espírito Santo e Santa Catarina, com o intuito de verificar se a empresa que aparece no relatório de importação também aparece no relatório de exportação desses mesmo Estados.

Para que a pesquisa não gerasse uma distorção, foi verificado em todos os outros relatórios de exportadores de 2011 dos outros 24 Estados da federação restantes mais o Distrito Federal se aquelas empresas selecionadas nos estados do Espírito Santo e Santa Catarina, apareciam, por algum motivo, em seus relatórios como exportadores.

Este trabalho tem por objetivo geral avaliar os estímulos dado à exportação, a partir da análise do instrumento tributário utilizados pelos Estados do Espírito Santo e Santa Catarina às empresas comerciais exportadoras e as *trading company*. Desta forma, pretende-se analisar, qual o impacto dos subsídios oferecidos por esses governos sobre as exportações realizadas pelas empresas comerciais exportadoras e *trading company* considerando que, apesar de atuarem no mesmo mercado, são empresas que não possuem o mesmo arcabouço jurídico

Pretende-se com esta ação demonstrar se houve o fomento às exportações por parte das comerciais exportadoras criadas anteriormente para estimular as exportações brasileiras, mas que desde a criação dos benefícios fiscais e financeiros pelos dois Estados estudados de Santa Catarina e Espírito Santo, tem também operado com processos de importação.

### 3.2 Coleta, tratamento e análise dos dados

A pesquisa tem um caráter qualitativo, e para o tratamento estatístico dos dados foi feita uma análise descritiva, comparando os estados da federação. Todos os resultados foram parametrizados e apresentados nos gráficos. Pretende-se apresentar os resultados obtidos em percentual, para responder ao seguinte problema de pesquisa: como os subsídios à importação, fornecidos pelos Estados do Espírito Santo, porto de Vitória, e Santa Catarina, porto de Itajaí, às empresas comerciais exportadoras e *trading company* têm contribuído para o fomento das exportações? E contemplar ainda o objetivo específico: qual o percentual de importações em relação aos processos de exportações executadas pelas empresas comercial exportadora e *trading company*? Para isso, serão apresentados gráficos de participação de ambas as operações no faturamento das empresas no ano de 2011.

Do ponto de vista dos objetivos deste trabalho, a pesquisa é explicativa, pois visa identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência do fenômeno, Gil (1991) que neste caso está focado no não cumprimento da missão das empresas comerciais exportadoras, que a *priori* deveriam fomentar as exportações brasileiras.

#### 4 – ANÁLISE DOS RESULTADOS

A necessidade de expansão econômica para manter o crescimento do país demanda a inserção de empresas nacionais no comércio internacional para poder gerar novos postos de emprego, reduzir custo com matéria prima, internacionalizar o capital e assim diminuir o risco contra novos entrantes. Porém, o processo de internacionalização pode ser lento e custoso.

No contexto brasileiro, a internacionalização não ocorreu de uma forma planejada, de acordo com Neto et al. (2007 p. 119) “os objetivos eram os mais variados”, a teoria mais adequada ao movimento nacional pertence ao grupo de teorias comportamentais, mais precisamente o Modelo de Uppsala em “resposta a uma pressão por procura de mercados” Carneiro e Dib (2007 p. 5) que era o caminho tradicional das empresas aqui instaladas; as empresas procuravam mercados próximos e conhecidos para fornecer os produtos nacionais (NETO et al., 2007).

Anteriormente à década de 1970, a experiência brasileira no comércio internacional restringia-se às empresas comerciais exportadoras, que operavam na modalidade de exportação indireta de *commodities*. Em 29 de novembro de 1972 foi promulgado o Decreto – Lei 1.248 – marco inicial da legislação acerca das *trading company*, que vigora até os dias de hoje – com a “[...] concepção básica de ser apenas um intermediário comercial, cuja a especialização na atividade de comercialização de grandes volumes geraria a escala suficiente para sua viabilidade financeira.” (COIMBRA<sup>8</sup> 1977 apud BOAVISTA & PEREIRA 2010, p. 72).

Existia ainda o interesse de que a Lei 1.248 gerasse redução dos custos que envolviam todo o processo de venda no mercado externo, inclusive com prospecção de mercado, especialmente para as Pequenas e Médias Empresas – PME. Quando da criação da *trading company*, o governo federal tinha como objetivo, por exemplo, a eliminação da necessidade de investir para obter informações econômicas do país para o qual as empresas nacionais tivessem interesse em vender suas mercadorias, visto que a *trading company* teria *expertise* suficiente para atender a este objetivo por já estar e manter contato com empresas e consumidores no mercado externo.

---

<sup>8</sup> Filho, C, B, 1977. Comércio Exterior e trading company no Brasil. *Conjuntura Econômica*. N.º 31 (12), p. 74-79/12, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.

Com isso, transferem-se os trâmites burocráticos envolvidos no processo de exportação para as *trading company*, que passam a executar essa tarefa (IDORT, 1972).

Logo, a grande contribuição da norma conforme Garcia & Resende (1977), foi estabelecer uma nova categoria de comercial exportadora, agora denominadas como *trading company*, porém antes era preciso que se enquadrassem no Decreto Lei 1.248/72.

Entre 1972 até 2003 não havia, por parte da União Federal, uma distinção clara entre as comerciais exportadoras e *trading company*. Somente com a Portaria 12/2003 – SECEX (Secretaria de Comércio Exterior) foi possível fazer tal distinção.

O RADAR, que permite o acesso à plataforma do SISCOMEX, tanto para a empresa que atua como comercial exportadora como também para a *trading company*, possibilita a execução de exportações e de importações nas modalidades direta e indireta. Para execução das importações, a legislação aduaneira admite três modalidades: por conta própria, por encomenda e por conta e ordem de terceiros. Que poderá ser utilizada por qualquer empresa que possua RADAR.

Com o surgimento dos benefícios fiscais e financeiros (Pró-Emprego e FUNDAP) no país, as empresas denominadas comercial exportadora e *trading company* vislumbram um novo mercado de atuação. Por estarem sediadas nos Estados de Santa Catarina e do Espírito Santo os quais concedem os benefícios supra citados, e algumas delas possuem o benefícios, e, já que a Lei 1.248/72 possibilita que estas executem operações de importação para terceiros, por meio das operações indiretas, por que não vender estes benefícios para aquelas empresas que não estão sediadas nos Estados do Espírito Santo e Santa Catarina, e assim, reduzir os custos fiscais dos adquirentes e/ou encomendantes?

A possibilidade vislumbrada pelas comerciais exportadoras e *trading company*, acabou por criar uma distorção no mercado. Para verificar qual foi o impacto destas operações de importação subsidiadas, em relação aos processos de exportação das empresas nacionais, foi feito um levantamento junto ao site do Ministério da Indústria e Comércio, para saber quanto as comerciais exportadoras e as *trading company*, tem importado e exportado, e assim checar se o objetivo da Lei 1.248/72 esta sendo cumprido, quando apregoa que as empresas criadas passariam a fomentar a exportação brasileira, já que possuiriam condições técnicas e



financeiras melhores que os produtores nacionais, para colocar os produtos brasileiros no exterior.

Na pesquisa, buscou-se analisar apenas as empresas que possuem em sua razão social as expressões: “Comércio Importação e Exportação”, “Trading Company”, “Trade”, “Comercial Exportadora”, “Comercial”, “Comércio Internacional”, e “Distribuidora Importadora e Exportadora”. Distinguir essas empresas daquelas que operam por conta própria, que são as indústrias, se faz necessário para atingir o objetivo proposto.

O primeiro procedimento realizado, foi o levantamento de quantas empresas se enquadravam na decodificação apresentada na Quadro 5, tanto pelo Estado do Espírito Santo quanto por Santa Catarina. Do total de empresas importadoras e exportadoras do Espírito Santo, foram excluídas as indústrias e restaram 156 exportadoras e 362 importadoras, distribuídas conforme Tabela 5 e Gráfico 2.

<b>CÓDIGO</b>	<b>EXPORTADORES</b>	<b>%</b>	<b>IMPORTADORES</b>	<b>%</b>
CE	15	31%	34	69%
CIE	105	34%	200	66%
COM	4	40%	6	60%
COMI	11	19%	48	81%
DIE	3	19%	13	81%
TRADE	4	21%	15	79%
TRADING	14	23%	46	77%

Tabela 5: Empresas Importadoras e Exportadoras no Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

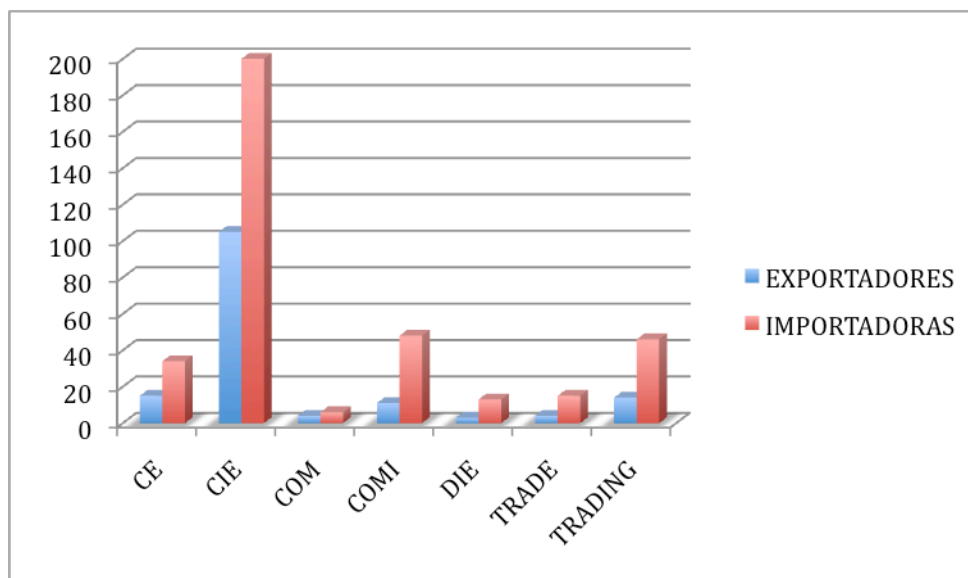


Gráfico 2: Empresas importadoras e exportadoras no Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

O mesmo se fez com os dados de Santa Catarina: do total de empresas importadoras e exportadoras, foram excluídas as indústrias e restaram 163 exportadoras e 611 importadoras, distribuídas conforme Tabela 6 e Gráfico 3.

	EXPORTADORES		IMPORTADORAS	
		%		%
CE	10	26%	28	74%
CIE	114	40%	452	80%
COM			4	100%
COMI	13	32%	28	68%
DIE	4	15%	23	85%
TRADE	11	28%	29	73%
TRADING	11	19%	47	81%

Tabela 6: Empresas Importadoras e Exportadoras em Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

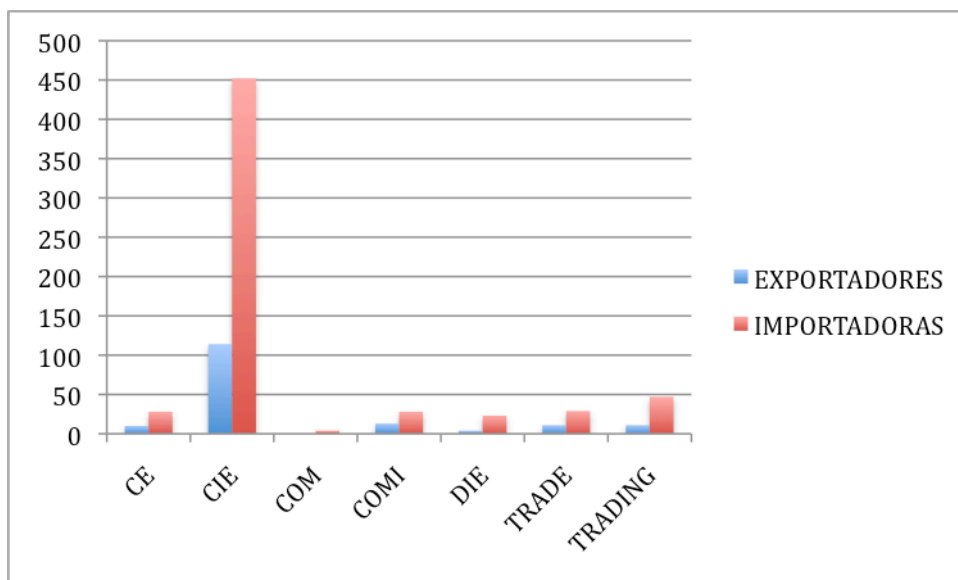


Gráfico 3: Empresas Importadoras e Exportadoras em Santa Catarina  
 Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC  
 Fonte: Elaborado pelo autor

Nota-se que tanto no Estado do Espírito Santo quanto no de Santa Catarina o fluxo de importação é maior que o de exportação, e que o número de *trading company* é bem menor que o de empresas comerciais exportadoras, que aqui foram decodificadas como CE, CIE, COM, COMI, DIE e TRADE.

O segundo procedimento foi verificar quanto, em valor, essas empresas já decodificadas importaram e exportaram tanto por Espírito Santo quanto pelo Estado de Santa Catarina. O relatório disponível no site do MDIC classifica o montante importado e exportado pelas empresas nos Estados da federação em milhões de dólares. Os resultados deste levantamento para o Estado do Espírito Santo em relação às importações estão na Tabela 7 e Gráfico 4, e para a exportação encontra-se na Tabela 8 e Gráfico 5. Os resultados para Santa Catarina podem ser encontrados, para importação, no Tabela 9 e Gráfico 6, e para exportação no Tabela 10 e Gráfico 7.

	1 Milhão	1 a 10 Milhões	10 a 50 Milhões	Acima de 50 Milhões
CE	16	11	3	4
CIE	100	60	32	8
COM	3	1	1	1
COMI	24	15	5	4
DIE	7	3	2	1
TRADE	9	4	2	
TRADING	16	20	4	6

Tabela 7: Montante Importado em Milhões pelo Estado do Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

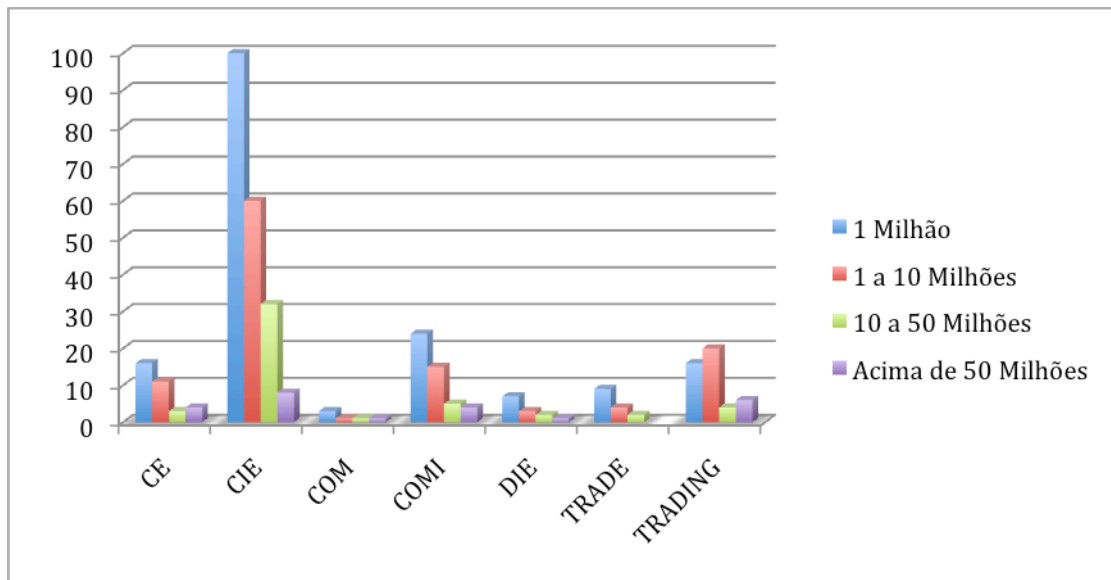


Gráfico 4: Montante Importado em Milhões pelo Estado do Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

Há uma concentração muito alta na faixa de 1 Milhão de dólares para todas as empresas. Em termos de percentual, foram poucas as empresas que executaram processos acima de 50 milhões, salvo exceções como as *trading company*, onde se podem encontrar operações que corresponderam a este patamar e que representaram 13% do faturamento total de importações. Uma resposta possível para este viés talvez seja o fato dessas empresas possuírem capital aberto, e a captação de dinheiro no mercado ser mais fácil e barato do que para o restante das empresas decodificadas, o que lhes possibilita transacionar operações de maior valor.

	1 Milhão	1 a 10 Milhões	10 a 50 Milhões	Acima de 50 Milhões
CE	11	2	1	1
CIE	67	26	10	2
COM	3	1		
COMI	9	2		
DIE	3			
TRADE	3	1		
TRADING	10	4		

Tabela 8: Montante Exportado em Milhões pelo Estado do Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

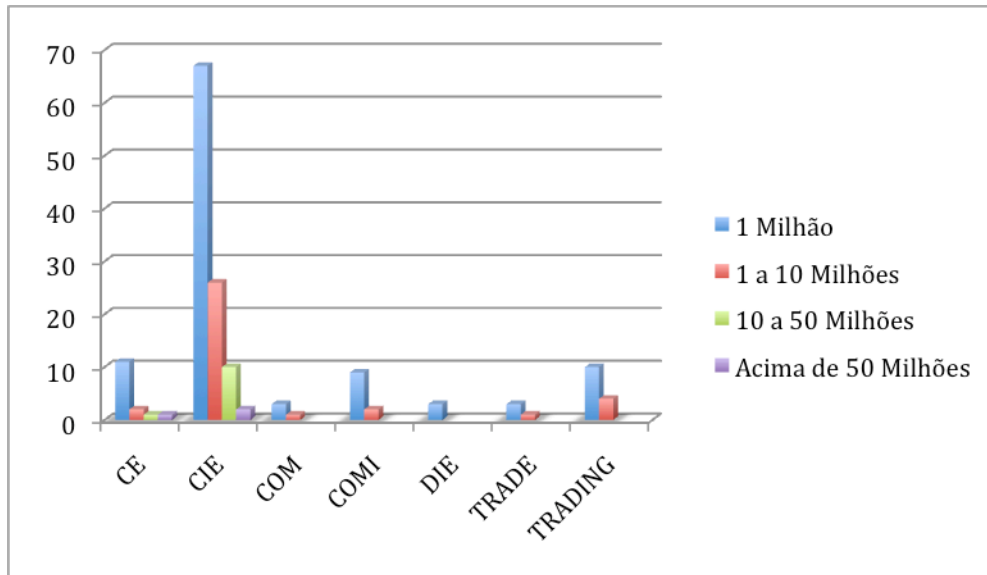


Gráfico 5: Montante Exportado em Milhões pelo Estado do Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

Quando se analisam o Tabela 8 e Gráfico 5, verifica-se que a proporção de processos exportados em relação ao seu valor faturado é quase em sua totalidade concentrado nas duas primeiras faixas de valores de 1 milhão e de 1 milhão a 10 milhões de dólares. Nesta amostra, nem as *trading company* que executaram processos de importação acima dos 50 milhões de dólares aparecem no relatório de exportação na mesma faixa.

A mesma análise foi feita para os processos importados e exportados pelo Estado de Santa Catarina, e a leitura que se faz não é muito diferente em relação ao que foi encontrado no Espírito Santo.

	1 Milhão	1 a 10 Milhões	10 a 50 Milhões	Acima de 50 Milhões
CE	15	3	5	5
CIE	267	115	56	14
COM	3		1	
COMI	10	11	2	5
DIE	15	6	2	
TRADE	14	10	3	2
TRADING	26	11	3	7

Tabela 9: Montante Importado em Milhões pelo Estado de Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

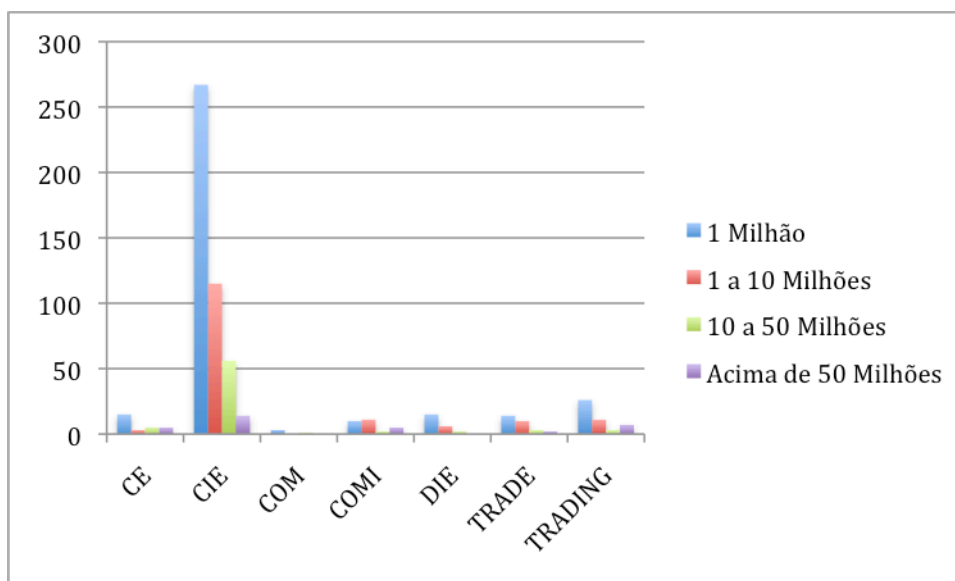


Gráfico 6: Montante Importado em Milhões pelo Estado de Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

A concentração em termos de faturamento ainda é na faixa de 1 milhão e de 1 milhão a 10 milhões de dólares. As CE e as COMI nesta amostra, possuem uma quantidade maior de processos de importação em todas as faixas, quando comparada com as *trading company*, mas isso não significa dizer que o poder de compra destas empresas seja maior que as das *trading*, muito pelo contrário, a

possível explicação para isso são os processos de importação feitos a terceiros, onde estas empresas atuam como adquirentes, o que pode ter feito com que aparecessem no relatório de importadores do Estado estudado. E neste caso, como visto na revisão da literatura, o capital utilizado para fazer o processo de importação é do cliente que contrata o serviço da CE e/ou COMI. As *trading company* ainda possuem um poder de negociação maior do que as comerciais exportadoras, mesmo aparecendo na faixa de acima de 50 milhões com apenas 15% do total de processos importados, abaixo do percentual das CE e/ou COMI que ficou em 18% do total.

	1 Milhão	1 a 10 Milhões	10 a 50 Milhões	Acima de 50 Milhões
CE	10			
CIE	86	25	1	2
COM				
COMI	11	1	1	
DIE	4			
TRADE	11			
TRADING	6	4		1

Tabela 10: Montante Exportado em Milhões pelo Estado de Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

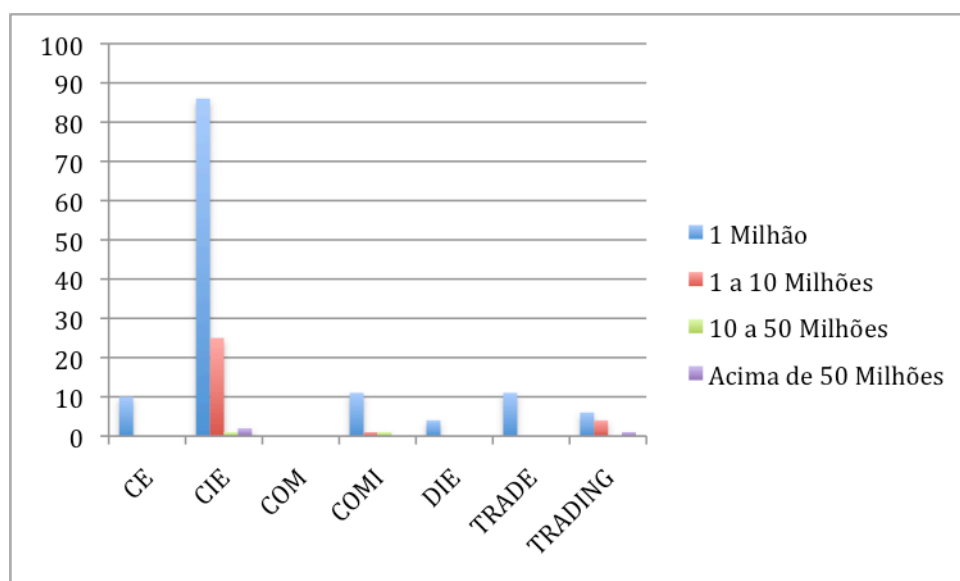


Gráfico 7: Montante Exportado em Milhões pelo Estado de Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

Já ao analisar a Tabela 10 e o Gráfico 7, evidencia-se novamente o viés da importação. Nota-se que o maior fluxo de exportação está entre a faixa que vai de 1 milhão a 1 milhão e 10 milhões de dólares. Salvo raras exceções, como as duas comerciais importadoras e exportadoras que executaram dois processos de exportação acima de 50 milhões de dólares e a *trading company*, que executou um processo acima dos 50 milhões de dólares.

Como terceiro procedimento, foi feito um levantamento para saber quais das empresas decodificadas atuavam tanto na importação quanto na exportação, nos dois Estados da federação em análise. Os resultados obtidos desta análise podem ser consultados na Tabela 11 e Gráfico 8, para o Estado do Espírito Santo, e na Tabela 12 e Gráfico 9 para o Estado de Santa Catarina.

Há uma concentração pequena de empresas que atuam no Estado do Espírito Santo nas duas modalidades – importação e exportação. Nota-se que a grande maioria das empresas atuam somente com importação. E o resultado é pequeno quando verificamos aquelas que só atuam na exportação.

Os resultados apurados no Estado do Espírito Santo são bem representativos. Se analisarmos os valores importados e exportados pelas 84 (oitenta e quatro) empresas que atuam nas duas operações do comércio exterior, é possível verificar que há uma tendência maior a fazer importações do que exportações.

No caso específico do Estado de Espírito Santo, os processos de importação aparecem em maior quantidade, salvo raras exceções como a empresa Marcel Mármore Comércio e Exportação LTDA, que possui 98% de seu faturamento obtido com a exportação. No restante dos casos, esta relação não chega a ser tão representativa, o que sugere uma tendência das empresas a fazer importações.



	<b>Importação e Exportação</b>	<b>Somente Importação</b>	<b>Somente Exportação</b>
CE	7	27	8
CIE	48	152	57
COM	3	3	1
COMI	7	41	4
DIE	3	10	
TRADE	4	11	
TRADING	12	34	2

Tabela 11: Empresas que executaram processos de Importação e Exportação pelo Estado do Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

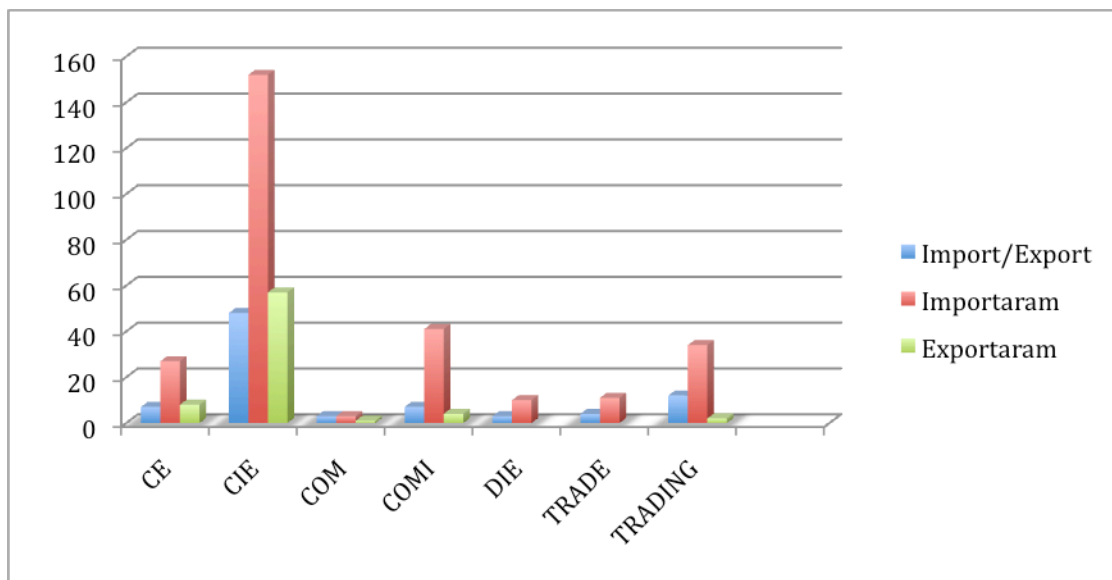


Gráfico 8: Empresas que executaram processos de Importação e Exportação pelo Estado do Espírito Santo

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

Quando se analisa o mesmo cenário em Santa Catarina, o resultado é muito parecido: as empresas que são consideradas como comerciais exportadoras executam mais processos de importação do que de exportação. Se comparado os dois fluxos de exportação entre Espírito Santo e Santa Catarina, o resultado é ainda pior, pois há menos processos sendo executados em Santa Catarina.

	<b>Importação e Exportação</b>	<b>Somente Importação</b>	<b>Somente Exportação</b>
CE	3	25	7
CIE	56	396	58
COM		4	
COMI	6	22	7
DIE	2	21	2
TRADE	9	20	2
TRADING	9	38	2

Tabela 12: Empresas que executaram processos de Importação e Exportação pelo Estado de Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: elaborado pelo autor

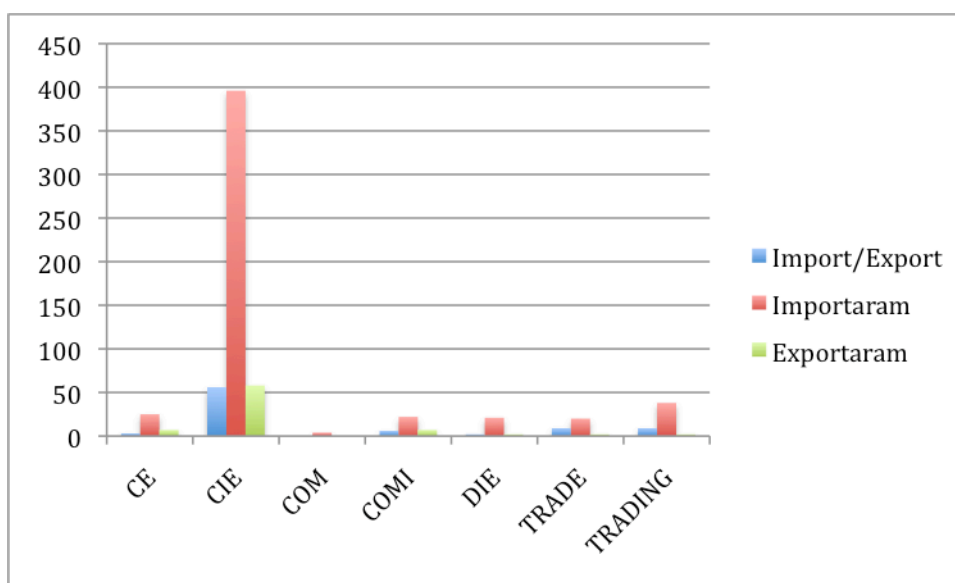


Gráfico 9: Empresas que executaram processos de Importação e Exportação pelo Estado de Santa Catarina

Fonte dos dados: Adaptada do site do MDIC

Fonte: Elaborado pelo autor

Do total de empresas que atuam tanto na importação quanto na exportação pelo Estado de Santa Catarina, a representatividade em valores nos processos, ficou em 50%, tanto para importação quanto para a exportação, ou seja, somando o montante faturado pela empresa no ano de 2011, não houve discrepância entre o que foi importado e o que foi exportado. Salvo algumas raras exceções em que o valor exportado superou o valor importado, como é o caso da empresa JAYFEX

Consultoria e Comércio Exterior LTDA, que teve um faturamento acima de 50 milhões de dólares com as exportações e apenas de 1 milhão de dólares com a importação. O contrário também ocorreu com duas empresas: a UNQ Negócios Internacionais LTDA – ME importou o montante entre 10 e 50 milhões de dólares e exportou valores entre 1 e 10 milhões de dólares. Já a empresa Diamond Business Trading S/A executou operações de exportação na casa de 10 a 50 milhões de dólares e importou acima de 50 milhões de dólares.

A disparidade maior entre o que foi faturado está nas empresas que somente importaram pelo Estado de Santa Catarina no ano de 2011 que, de acordo com a Tabela 12, foram 526 empresas. Muitas das empresas que aparecem nesta lista faturam acima de 50 milhões de dólares com as importações como pode ser visto no Gráfico 6, e não aparecem em nenhuma outra relação de exportadores dos outros Estados da federação, ou seja, atuam apenas com processos de importação por Santa Catarina.

## 5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante o percurso de realização deste trabalho, procurou-se investigar o fomento das comerciais e exportadoras e *trading company* nos processos de exportação brasileira. O que se pode verificar é que as *trading company* de fato fomentam a exportação brasileira. O relatório do MDIC (2011) sobre o saldo corrente de comércio exterior aponta que o faturamento das empresas com exportação foi de US\$ 30.442.667.774, enquanto o faturamento com as importações atingiram o valor de US\$ 6.075.868.804, um saldo positivo de US\$ 24.366.798.972. Isso significa dizer que 80,04% do que se faturou no período são oriundos de processos de exportações.

Ao analisar os quadros de exportação e importação, tanto de Santa Catarina, quanto do Espírito Santo, foi possível notar que as *trading company* atuam nas duas operações e com valores significativos, utilizando também dos benefícios fiscal e financeiro concedidos na região. Porém as exportações ainda residem em produtos como: minérios de ferro e seus concentrados, soja mesmo triturada, carne de franco congelada, fresca ou resfriada, milho em grãos, farelo e resíduos da extração de soja, carne de suíno, bovino e de peru, algodão bruto, café em grãos, ou seja, *commodities* e semi-industrializados.

Em relação às comerciais exportadoras que estão concentradas entre as pequenas e médias empresas, o relatório do MDIC (2011) aponta que a sua participação no processo de exportação correspondeu apenas a 5,1% do total, ficando as empresas de grande porte com 94,8% e as pessoas físicas com 0,1% dessa participação, respectivamente.

Essa participação pífia das empresas comerciais exportadoras também pode ser notada na análise dos dados referentes às operações de exportação pelos Estados de Santa Catarina e do Espírito Santo. Por vezes, o faturamento das empresas com importação é superior ao de exportação, o que sugere que as empresas que estão sediadas nestas regiões executam, em sua grande maioria, operações subsidiadas pelo Estado para obter ganhos financeiros. Tais subsídios, como os dois apresentados nesta pesquisa – FUNDAP e o PRO-EMPREGO, criam, por assim dizer, um viés prejudicial ao mercado interno, pois, ao fomentar a importação para aumentar a arrecadação de ICMS no Estado, gera, para as outras

empresas que estão fora dessas regiões, a prerrogativa de terem uma redução da carga tributária ao executar seus processos de importação na região. A questão tributária no país é um dos assuntos mais preocupantes, pois não gera estímulos à produção interna; muito pelo contrário, acaba gerando a substituição da produção interna pelo produto importado, já que o seu custo acaba ficando menor.

O que se constata é que o Decreto Lei n.º 1.248 de 1972, que criou as *trading company* e que também ampara as empresas comerciais exportadoras, acabou por ter seu objetivo principal, que era o fomento à exportação, deixado de lado. Hoje, muitas empresas que atuam no mesmo mercado que as *trading company* utilizam-se de várias nomenclaturas para única e exclusivamente operarem no processo de importação subsidiada.

A venda de benefício fiscal pelas empresas comerciais exportadoras e *trading company* é uma realidade constatada nesta pesquisa. À medida que um Estado cobra 4% de ICMS e/ou difere o imposto e/ou concede financiamento de até 20 anos para pagá-lo, fica fácil determinar onde sediar uma empresa, ou executar seus processos de importação por meio das modalidades “Por Conta e Ordem” e “Por Encomenda”. Porém, ao conceder tais benefícios, o Estado está renunciando ao recolhimento do imposto, enquanto poderia recolhê-lo e aplicá-lo em serviços públicos, como escola, hospitais e saneamento básico (PETER & FISCHER, 2004).

Os resultados obtidos na pesquisa demonstram que as comerciais exportadoras têm desvirtuado o pressuposto para o qual foram criadas, que é o de fomentar o processo de exportação de pequenas e médias empresas. Isso ocorre também, porque não há dentro dessas empresas uma cultura exportadora, tampouco capital para financiar o processo. Por isso, há uma tendência de as comerciais exportadoras canalizarem seus esforços na prospecção de importadores formais para venderem benefícios fiscais e financeiros nas operações de importação por encomenda e/ou por conta e ordem de terceiros.

O resultado do cruzamento de informações de importações e exportações feito nesta pesquisa demonstra que nos estados estudados há quase inexistência das exportações executadas pelas comerciais exportadoras. A grande maioria só executa processos de importação. Os resultados levam a crer que há pouco fomento à exportação por parte das comerciais exportadoras e que os esforços voltados à

exportação ainda permanecem com as *trading company*, mas residem nos produtos primários, ou seja, *commodities* ou semi-industrializados.

Valem aqui algumas observações a respeito dos benefícios criados pelo governo federal e ou estadual. Geralmente, tais benefícios não impõem uma reciprocidade e/ou um acompanhamento por parte dos órgãos gestores, o que acaba por gerar distorções como estas apresentadas na pesquisa, nas quais as empresas acabam por se beneficiar das falhas existentes para gerar lucro com a venda dos benefícios fiscais e/ou financeiro e não com a execução dos processos de exportação.

Existem falhas na aplicação da Lei 1.248, e nas Leis estaduais que criaram os benefícios fiscais e financeiros nos Estados estudados, à medida que acabam por atrair empresas sem capacidade técnica para executar processos de exportação indireta no mercado internacional, pois não possuem este departamento em sua unidade, tampouco pessoal especializado, como é o caso de várias comerciais exportadoras que nunca executaram operações de exportação no comércio exterior ou naquelas em que estes processos não configuram nem 10% de seu faturamento anual.

A burocracia existente no país para executar processos no comércio exterior propicia este mercado predatório para os produtores nacionais, que se vêem enredados por um excesso de leis e pelo desinteresse por parte das empresas que poderiam ajudá-los no processo de exportação. É comum as comerciais exportadoras entrarem em contato com os importadores brasileiros, aqueles que executam seus processos por conta própria, para venderem benefícios fiscais e financeiros. O departamento comercial da grande maioria das comerciais exportadoras vive disso: são comissionados sobre os processos que seus clientes “importadores” executam junto à comercial exportadora.

Não há por parte das comerciais exportadoras um processo de prospecção no mercado brasileiro de fabricantes locais e produtos nacionais para revenda no mercado externo. Este procedimento é muito caro, pois demanda o reconhecimento do mercado externo e de suas necessidades, conhecimento este que não é de domínio das comerciais exportadoras.

Geralmente as exportações feitas pelas comerciais exportadoras se dão de duas maneiras, a saber:

- 1) o produtor brasileiro é descoberto por uma empresa internacional que quer comprar seus produtos e este não sabe como fazer para enviar a mercadoria para fora do país, então o produtor nacional entra em contato com a comercial exportadora para executar tal tarefa;
- 2) o próprio comprador internacional entra em contato com a comercial exportadora e solicita um produto. A comercial exportadora neste momento vai ao mercado brasileiro buscar por um fornecedor para o produto desejado.

Note-se que nas duas operações a comercial exportadora é um agente passivo, que fica à espera da oportunidade, e não um agente ativo, que gera as oportunidades, com a prospecção de mercado internacional. A prerrogativa de ir ao mercado externo e buscar oportunidades de venda de produtos nacionais é alijada do contexto de comércio exterior por parte das comerciais exportadoras, pois demanda muito investimento e o retorno é de longo prazo, ou, às vezes, nem há retorno.

Alguns esforços por parte da APEX Brasil – Agência Brasileira de Promoção e Exportação e Investimento – têm ajudado os pequenos e médios exportadores na divulgação de seus produtos no exterior, como as comitivas desses empresários que são levadas para expor seus produtos em feiras internacionais. Porém, há queixas de produtores nacionais que desejam ter acesso a estes eventos, mas não conseguem devido à falta de financiamento dos trâmites burocráticos exigidos e também por parte dos produtos que o Brasil tem interesse em apresentar no mercado externo. A fila para conseguir um espaço nas comitivas da APEX é grande, o gera um desinteresse por parte dos pequenos e médios que não possuem capital intelectual e financeiro para investir.

Sem estímulos efetivos de capacitação de pessoal especializado em comércio exterior, fica difícil para o empresário brasileiro dar sua contribuição às exportações nacionais. Seria interessante que o empreendedor já tivesse todos os recursos necessários para torná-lo apto a futuras importações ou exportações desde o momento em que ele abre a sua empresa. Da forma como ocorre hoje, mesmo que conste no contrato social e na licença federal da empresa que esta poderá fazer importação e exportação, é necessário solicitar uma autorização para conseguir o

RADAR. Sem esta licença, o empresário não pode atuar no comércio exterior brasileiro.

Este trabalho buscou contribuir para o esclarecimento de alguns pontos que ainda estavam obscuros no mercado, como: se temos empresas que devem fomentar a exportação, por que não fazemos isso em maior quantidade? Nota-se que houve uma distorção nos objetivos propostos pelo governo federal, quando da criação das comerciais exportadoras, e até o momento esta situação perdura.

Mas também não são apenas estes problemas que barram o processo de exportação brasileiro, e quanto a isso, fica aqui algumas sugestões para trabalhos futuros: por que as empresas não podem nascer completas, ou seja, já que consta em seu contrato social que podem importar e/ou exportar, o que custaria para os órgão reguladores já credenciá-las com o RADAR? Por que não exigir do empresário que coloca em seu contrato social que pretende importar e/ou exportar, que tenha conhecimento comprovado dos trâmites burocráticos aos quais ira precisar para executar seu processos de importação e exportação?



## REFERÊNCIAS

APPOLINÁRIO, F. **Dicionário de metodologia científica: um guia para a produção do conhecimento científico**. São Paulo, Atlas, 2009.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Comércio Exterior**. Disponível em: <[http://www.bcb.gov.br/sddsp/posinterinv\\_p.htm](http://www.bcb.gov.br/sddsp/posinterinv_p.htm)> Acessado em 01.04.2012

BANDES. **Manual Operacional: FUNDAP – Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias**. Disponível em: <http://www.google.com/search?client=safari&rls=en&q=google&ie=UTF-8&oe=UTF-8#> Acessado em Maio 2007

BOAVISTA, Marcelo.; PEREIRA, Lia Valls. *Trading Company* no Brasil. **Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE** n.º 103, abril – Junho 2010 p. 71-87. Rio de Janeiro.

BONDONIO, D.; GREENBAUM, R.T. ***Do Local tax incentives affect economic growth? What mean impacts miss in the analysis of enterprise zone policies?*** *Regional Science and Urban Economics* 37. 2007 p. 121-136

BORDIN, L.C.V. **ICMS gastos tributários e receita potencial**. In: VII Prêmio do Tesouro Nacional, ESAF, Brasília, 2003

BRASIL. Decreto Lei n° 1.248, de 29 de novembro de 1972. Dispõe sobre o tratamento tributário das operações de compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico da exportação, e dá outras providências. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, DF, 30 Nov. 1972 Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del1248.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1248.htm)> Acessado em: 20.02.2012

\_\_\_\_\_. Decreto Lei n° 6.759, de 05 de Fevereiro de 2009. Dispõe sobre o regulamento a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização o controle e a tributação das operações de comércio exterior. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, DF, 06 Fev. 2009 e retificado no D.O.U. de 17 Nov. 2009 Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/ Ato2007-2010/2009/Decreto/D6759.htm#art820](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ Ato2007-2010/2009/Decreto/D6759.htm#art820)> Acessado em: 15.06.2012

CARNEIRO, Jorge; DIB, Luis Antônio. **Avaliação comparativa do escopo descritivo e explanatório dos principais modelos de internacionalização de**

- empresas.** INTERNEXT – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM, v. 2, n. 1, p. 1-25, jan/jun. 2007
- CARVALHO, Marcelo Pimentel. **Valor aduaneiro: princípios, métodos e fraude.** São Paulo: Aduaneiras, 2007
- CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais.** 8 edição – São Paulo, Aduaneiras, 2011.
- CATÃO, Marcos André Vinhas. **Regime Jurídico dos Incentivos Fiscais.** Brasil Renovar, 2004
- COLAIACOVO, J. L. **Trading Company. Experiência Internacional: textos e casos.** Rio de Janeiro. Ph.D. Editora 1986
- DAMICO, Andréa Bastos. **Distorções de impostos em uma pequena economia aberta: uma análise para o caso brasileiro.** 2008 48f. Dissertação (Mestrado em Economia) Fundação Getúlio Vargas – Escola de Economia de São Paulo.
- DELLAMEA, R. B. **A política de atração e manutenção dos investimentos industriais do estado do Rio Grande do Sul: uma análise do Fundo de Operação Empresa.** Tese de doutorado. UFRGS, 2001
- FIGUEIREDO, N.M.A. **Método e metodologia na pesquisa científica.** 2° ed. São Caetano do Sul, São Paulo, Yendis Editora, 2007.
- GAIO, R.; CARVALHO, R.B.; SIMÕES, R. **Métodos e técnicas de pesquisa: a metodologia em questão.** In: GAIO, R. (org.). Metodologia de pesquisa e produção de conhecimento. Petrópolis, Vozes, 2008 p. 148
- GARCIA, L.M.; RESENDE, L.S. **Trading Company Brasileira – Empresa Comercial Exportadora.** 1° Ed. São Paulo. Atlas 1977
- \_\_\_\_\_. **Trading Company Brasileira – Empresa Comercial Exportadora.** 2° Ed. São Paulo. Atlas 1979
- GIAMBIAGI, Fábio, et. al. **Economia brasileira contemporânea (1945-2004).** Rio de Janeiro: Elsevier, 2005
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1991
- HELDER, R.R. **Como fazer análise documental.** Porto, Universidade de Algarve, 2006.
- IDORT (Instituto de Organização Racional do Trabalho). **Simpósio nacional sobre Trading Company Made in Brasil.** São Paulo, 1972

IMPERIAL, S.A. **FUNDAP Fundo de Desenvolvimento das Atividades Portuárias: O Fundap e seus impactos nas finanças municipais**. SINDIEX, 2008

JENKINS, G.P.; KUO, C. *Evaluating the Relative Impact of Fiscal Incentives and Trade Policies on the Returns to Manufacturing in Taiwan*. 1955-1995. Asian Economic Journal, 2007, Vol. 21 n.º 1, 75-100

LUDKE, M.; ANDRÉ, M.E.D.A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo, EPU, 1986 p. 38 – 43

MDIC. **Empresas brasileiras exportadoras por países de destino ou por Unidade da Federação**. Brasília: MDIC, 2011, disponível em [http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1444&ref\\_r=603](http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1444&ref_r=603) acessado em 06/09/2012

NETO, D.T. et al. Como as empresas brasileiras estão enfrentando os desafios da internacionalização. In: ALMEIDA, A. (Org.) **Internacionalização de empresas brasileiras – Perspectivas e Riscos**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. cap. 4, p.119-140

OLIVEIRA, M.M. **Como fazer pesquisa qualitativa**. Petrópolis, Vozes, 2007 p. 69

PETERS, A.; FISCHER, P. *The failures of economics development incentives*. Journal of the American Planning Association. Chicago: Vol. 70, N.1; p. 27-37, 2004

PORSSE, A. A. **Competição tributária regional, externalidades fiscais e federalismo no Brasil: uma abordagem de equilíbrio geral computável**. Tese de doutorado. UFRGS, 2005.

RECEITA FEDERAL. **Operação conta e ordem de terceiros IN SRF 650/06**. Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/TextConcat/Default.asp?Pos=4&Div=Aduana/ContaOrdemEncomenda/ContaOrdem/> acessado 04 jun 2010

SANTA CATARINA. Lei nº 13.992 de 15 de Fevereiro de 2007. Institui o Programa PRÓ-EMPREGO. Lex. 2007. Legislação Estadual

SANTA CATARINA. Decreto nº 105 de 14 de Marco de 2007. Regulamenta o Programa PRÓ-EMPREGO. Lex. 2007. Legislação Estadual

SECEX. **PORTARIA SECEX nº 12**. Brasília: MDIC, 03 Set. 2003, disponível em [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/legislacao/portarias/secex/2003/prtSEC\\_EX12\\_2003.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/legislacao/portarias/secex/2003/prtSEC_EX12_2003.pdf) acessado em 12/03/2012

SOARES, Cauê Cardoso. **Comercial Exportadora – As regras do negócio.** Disponível em: <<http://www.schwan.com.br/artigos/comercial-exportadora-regras-do-negocio>> Acessado em 12 Jun. 2012

STEFFEN, Nathallye. **Um estudo sobre Trading Company e Comercial Exportadora como alternativas para inserção de produtos de empresas de pequeno porte no comércio internacional.** Revista de Negócios Internacionais, Piracicaba, 4(7): p. 27-33, 2006

TANZI, V.; ZEE, H. **La política tributaria en los países en desarrollo.** Fondo Monetario Internacional. Temas de Economía n. 27. Marzo, 2001. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues27/index.htm>> Acessado em 01 Fev. 2012

TÔRRES, Heleno Taveira. **Autonomia privada nas importações e sanções tributárias.** In: TREVISAN, Rosaldo (coord.). Temas atuais de direito aduaneiro. São Paulo: Lex Editora, 2008.

TTD, **Manual simplificado do requerimento TTD** disponível em: <<http://www.sef.sc.gov.br/servicos-orientacoes/proem/adesão-ao-pró-emprego>> acessado em 10/04/2012

TWL. Tizatto, Widner e Luz Advogados Associados – **Trading Company / Comercial Exportadora: Tratamento Tributário.** 2004. Disponível: <[www.twladogados.com.br/artigos/trading.doc](http://www.twladogados.com.br/artigos/trading.doc)> acessado em: 03 Jun. 2010.

VALENTIM, Marilena Simões. **A Guerra Fiscal no Brasil: Impactos econômicos.** 2010 <[http://www.achegas.net/numero/quatorze/marilena\\_v\\_14.htm](http://www.achegas.net/numero/quatorze/marilena_v_14.htm)> Acessado Fev. 2012