



1290000560



TCC/UNICAMP L669b

*da história*

**BRASIL: ASPECTOS INTERNOS QUE CONTRIBUEM PARA A COMPETITIVIDADE**  
**DAS EMPRESAS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

*de Milição*

CAMILA CAVICCHIOLI LIPSI  
RA 991474

PROF. ORIENTADOR  
MIGUEL JUAN BACIC

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS  
INSTITUTO DE ECONOMIA

CAMPINAS, DEZEMBRO DE 2002.

*“Para muitas pessoas, as ‘ciências administrativas’ são sinônimo do uso de técnicas de otimização. (...) ... vivemos em um mundo onde os recursos estão cada vez mais escassos e, assim, devem ser utilizados com a máxima eficiência e eficácia.”*

**MICHEL PIDD**

## **RESUMO**

O mercado globalizado reúne agentes coadjuvantes e os chamados *global players*. Os primeiros apresentam inserção temporária e baseada nas vantagens comparativas que possuem, enquanto que os outros lançam mão do apoio governamental, infra-estrutura avançada, Tecnologia de Informação e Gestão de Cadeias de Suprimento desenvolvidas, integrando produtor e consumidor. Neste cenário, há controvérsias sobre qual grupo pertence o Brasil.

## **PALAVRAS-CHAVE**

1. Operações Globais
2. Políticas de Crédito
3. Custo- Brasil
4. Infra-estrutura
5. Competitividade Empresarial

## **ABSTRACT**

*A worldwide-globalized market gathers secondary players and the so-called "global players". The former are temporarily inserted on a basis of comparative advantages while the global players have full access to governmental policies, high quality of its facilities, Information Technology and highly developed Supply Chains, better integrating productors and consumers. Considering this scenario, there are controversies about the actual position of Brazil.*

## **KEY-WORDS**

1. *Global Operations*
2. *Brazilian Costs of Production*
3. *Logistic Management*
4. *Infra-Structure*
5. *Enterprise Competitiveness*

## ÍNDICE

OBJETIVOS.....	07
JUSTIFICATIVA.....	07
INTRODUÇÃO.....	08
<b>CAPÍTULO 1 – CONDIÇÕES MACROECONÔMICAS E INCENTIVO ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL.....</b>	<b>11</b>
1.1 – INCENTIVOS E OBSTÁCULOS À EXPORTAÇÃO BRASILEIRA .....	11
1.2 – SITUAÇÃO CAMBIAL DE 2002 E SEUS IMPACTOS SOBRE A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA .....	15
1.3 – POLÍTICAS FISCAIS .....	18
<b>CAPÍTULO 2 – CUSTO - BRASIL.....</b>	<b>23</b>
2.1 – DEFINIÇÕES DE CUSTO BRASIL.....	23
2.2 – AÇÕES DE ESTÍMULO ÀS EXPORTAÇÕES.....	23
2.3 – REDUÇÃO DOS CUSTOS DE INFRA-ESTRUTURA .....	25
2.4 – DESONERAÇÃO TRIBUTÁRIA.....	26
2.5 – ENCARGOS TRABALHISTAS.....	27
2.6 – DESREGULAMENTAÇÃO DE INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS.....	28
<b>CAPÍTULO 3 – INFRAESTRUTURA E INTEGRAÇÃO ENTRES OS 3 MODAIS E TRANSPORTE NO BRASIL.....</b>	<b>35</b>
3.1 – TRANSPORTE RODOVIÁRIO.....	37
3.2 – TRANSPORTE FERROVIÁRIO.....	42
3.3 – TRANSPORTE HIDROVIÁRIO (MARÍTIMO E FLUVIAL) .....	47

<b>CAPÍTULO 4 - OPERADORES LOGÍSTICOS E LOGÍSTICA TERCEIRIZADA (3PL – THIR PARTY LOGISTICS)</b> .....	51
4.1 – TENDÊNCIA MUNDIAL.....	51
4.2 – CUSTOS <i>VERSUS</i> BENEFÍCIOS DA TERCEIRIZAÇÃO DE OPERAÇÕES LOGÍSTICAS.....	51
CONCLUSÕES FINAIS.....	54
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	56

## I – OBJETIVOS

O objetivo deste trabalho é reunir as características do Brasil como participante do comércio internacional no que tange problemas de infra-estrutura de transportes; questões fiscais; profissionalização do mercado de logística; rede de distribuição; integração entre os modais, ferroviário, rodoviário e hidroviário e, principalmente, os fatores macroeconômicos (como taxa de câmbio, taxa de juros sobre operações de crédito, confiabilidade dos parceiros externos, inflação, etc.).

## II – JUSTIFICATIVA

A competitividade das empresas não depende exclusivamente da qualidade de seus produtos, mas principalmente da infra-estrutura que possibilita a comercialização dos mesmos. Empresas globais necessitam de políticas e investimentos governamentais, legislação eficiente, etc. para se tornarem de fato competitivas.

Os chamados *Global Players* lançam mão da Tecnologia de Informação e Gestão de Cadeias de Suprimento desenvolvidas, e são, sem dúvida, os mais bem sucedidos e estáveis no mercado, tornando-se o modelo para aqueles que buscam alcançar uma mesma posição.

Para crescerem, as empresas brasileiras não podem se restringir aos seus microcenários, mas devem estar muito atentas às condições macro e mecanismos que melhoram seu desempenho em nível internacional. Elas não podem ignorar fatores externos, tais como tendências econômicas, situações competitivas ou inovação tecnológica em outros países se alguns de seus concorrentes estão competindo ou estão localizados naqueles países. Hoje não é incomum para uma empresa desenvolver um produto nos Estados Unidos, fabricá-lo na Ásia e vendê-lo na Europa.

### III – INTRODUÇÃO

A simples definição de que a globalização é responsável pela aproximação dos agentes do mercado - consumidores e produtores - implica na necessidade de uma base logística altamente sofisticada e equipada. Se os produtores nos diversos países passam a disputar os mesmos mercados (não mais se restringindo àqueles do seu local de origem), o pressuposto inicial é de que todos tenham condições de oferecer produtos semelhantes em termos de qualidade e custos, garantindo competitividade mínima. O diferencial entre as empresas concorrentes depende muito da habilidade de conhecer e se antecipar às exigências dos consumidores, resultando em conservação e expansão da base de clientes.

Se, por um lado, inicialmente o investimento em uma rede logística possa parecer oneroso, por outro, observa-se que o retorno advindo reduzirá os custos globais, implicando em preços mais competitivos e maiores margens de comercialização. Além disso, o mercado consumidor tende cada vez mais a incorporar o conceito de *delivery duties*, ou seja, atribuir ao produtor as obrigações de solucionar problemas de frete, seguros, transporte, financiamento, tarifas aduaneiras, etc.

Todavia, pesquisas como a realizada pelo *Council of Logistics Management* (instituição norte-americana do estado de Maryland) revelam que a demanda de mercado por profissionais na área de logística é substancialmente superior a oferta (nos EUA, há necessidade de 4.500 ao ano em oposição aos 2.500 graduados ao final do mesmo período), revelando o potencial de expansão desta área.

O Brasil reúne regiões em diversos estágios de mecanização, automação, infra-estrutura de transportes e utilização de Tecnologia da Informação. A entrada de grandes operadores multinacionais na área de logística (operadores logísticos) tem funcionado como um incentivo para as empresas nacionais do ramo. Porém, observa-se a necessidade de integração das empresas, do governo e dos operadores logísticos para resolver questões de infra-estrutura, tarifação e disponibilidade de serviços de modo a tornar cada região e, futuramente, todo o país, um *global player*.

É relativamente recente a incorporação da busca pela otimização do gerenciamento logístico junto às demais funções empresariais – marketing, finanças e produção. Apenas a partir da década de 1970 observa-se o surgimento de um estudo mais sistemático e dedicado às atividades relacionadas à gestão de fluxos entre marketing e produção.

A atual economia global se apoia num rápido desenvolvimento do gerenciamento logístico e de operações globais, refletindo a demanda por soluções eficientes para a distribuição de mercadorias. As empresas que atuam neste contexto devem ser capazes de administrar não só as diferenças que impactam diretamente os custos de produção (disponibilidade de recursos físicos, produtividade do trabalhador, legislação local, infraestrutura, adaptabilidades tecnológicas, etc.) como às ligadas ao transporte e distribuição de seus produtos, veiculando de fato a comercialização.

As operações globais incorporam o processo de planejamento, implantação e controle do fluxo e armazenamento de matérias-primas, produtos semi ou totalmente acabados, bem como informações adjacentes à sua produção (pontos de produção, venda em atacado e varejo, clientes, etc.), visando maximizar a utilização dos recursos e atender às exigências dos clientes globais.

Por sua vez, a gestão logística, por definição, busca criar importantes interfaces entre todas as áreas funcionais oriundas das divisões organizacionais arbitrariamente separadas dentro de uma empresa. Torna-se, portanto, um mecanismo para evitar que os objetivos mais amplos de uma empresa subordinem-se aos objetivos das funções individuais (por exemplo: marketing, operações, finanças, produção, fornecedores, clientes, concorrentes, etc.). Em linhas gerais, as funções de operação logística estabelecem mecanismos de encorajamento à cooperação entre as partes.

A gerência deve, portanto, estar apta a administrar, direta ou indiretamente, atividades como desenvolvimento de rede de armazéns global, centros de distribuição, otimização dos serviços de transporte e sistemas de informação e comunicação que integram a cadeia de suprimentos. Em outras palavras, a gestão empresarial é responsável por elaborar um planejamento que concilie a estratégia de mercado particular da empresa, os

riscos oferecidos pela concorrência, a tecnologia disponível, a estrutura de mercado em vigor e as regulamentações impostas. A complexidade é evidente e, deste modo, um bom gerenciamento de logística e de operações globais surge como facilitador do processo como um todo, além de constituir um potencial fator de ganho de competitividade.

A definição do Brasil como um *global player* gera controvérsias. Em grande parte, acredita-se que a inserção do país como um competidor mundial é prejudicada pelos seguintes fatores: problemas de infra-estrutura de transportes; questões fiscais; falta de profissionalização do mercado de logística; frotas obsoletas; rede incipiente de distribuição; falta de integração entre os modais, ferroviário, rodoviário e hidroviário; carga tributária elevada; burocracia na liberação de cargas; preço elevado do frete local em comparação ao equivalente internacional e os custos portuários e do transporte interno. Além destes fatores específicos, as empresas têm que lidar com dificuldades macroeconômicas características dos países em desenvolvimento, tais como taxas de câmbio flutuantes, altas taxas de juros sobre operações de crédito, incerteza dos parceiros externos, inflação, etc.

## **CAPÍTULO 1 – CONDIÇÕES MACROECONÔMICAS E INCENTIVO ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL**

### **1.1 – INCENTIVOS E OBSTÁCULOS À EXPORTAÇÃO BRASILEIRA**

O cenário internacional marcado pelo neoliberalismo econômico acirra a competitividade entre as empresas e demanda, quase que obrigatoriamente, um posicionamento ativo do governo e das políticas econômicas a fim de proteger as empresas nacionais. A princípio, parecem idéias opostas: proteção e liberalismo econômico. Mas a prática mostra que somente os países que contam com o apoio do governo garantem sua inserção bem sucedida no comércio internacional.

Na verdade, muito mais que garantir a sobrevivência das empresas, os governos dos países em desenvolvimento, como o Brasil, devem ter tal interesse para proteger suas contas públicas, ou seja, para saldar compromissos internos e externos via divisas cambiais oriundas de um superávit comercial.

No entanto, muitos analistas criticam o grau de prioridade que o governo brasileiro tem atribuído às exportações brasileiras. Atualmente, explica-se o comércio internacional como baseado no tripé preço / qualidade / financiamento. Praticamente todos os países financiam suas exportações (como exemplo: EUA, Japão, países europeus, etc.), mas o empresariado brasileiro tem encontrado grandes dificuldades nesta área nos últimos anos.

No comércio internacional, as exportações brasileiras contam com dois mecanismos importantes de apoio e ambos, administrados pelo Governo Federal. Um é o programa BNDES-Exim, administrado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES e o outro é o PROEX, administrado pelo Banco do Brasil S/A.

A linha de financiamento Exim do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, criada em 1991 (até o primeiro semestre de 1997 era denominada

FINAMEX), concede financiamento à produção destinada à exportação com o objetivo de apoiar as empresas produtoras/exportadoras de bens de capital estabelecidas no Brasil, nacionais ou estrangeiras. As operações são realizadas em parceria com as mais de 170 instituições financeiras credenciadas pelo BNDES, que operam no País, dentre bancos comerciais, bancos múltiplos, bancos de desenvolvimento, bancos de investimento e financeiras.

A outra linha de financiamento é o PROEX. Até outubro de 1990, esteve em vigor o Fundo de Financiamento às Exportações – FINEX, que disponibilizou recursos tanto para a produção destinada à exportação quanto para a exportação propriamente dita. Em seqüência foi criado o PROEX, em junho de 1991, objetivando financiar vendas externas de bens e serviços nacionais e, conseqüentemente, oferecer condições compatíveis com as propiciadas por concorrentes internacionais. As modalidades de assistência creditícia são duas: PROEX/Financiamento e PROEX/Equalização. Em qualquer das citadas modalidades, o exportador recebe, à vista, o valor da exportação de suas mercadorias. Vale salientar ainda que o PROEX, até o momento, só está disponível na fase pós-embarque.

As outras formas de apoio às exportações são o ACC – Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio - e o ACE – Adiantamento Sobre Cambiais. Estas modalidades de financiamento às exportações são operacionalizadas pelos diversos bancos comerciais autorizados pelo Banco Central a operar com câmbio. O ACC consiste na antecipação à empresa exportadora o recebimento do contravalor em moeda nacional referente a uma exportação, ou seja, o ACC é uma operação de empréstimo. O ACE é uma antecipação financeira amparada em contrato de câmbio celebrado e em efetiva entrega, a um estabelecimento bancário, de saques de exportação que serão resgatados posteriormente pelo importador. A possibilidade de contratação do ACE sempre sucede a do ACC, pois ambos constituem operações realizáveis em tempos totalmente distintos (um é antes do embarque e o outro depois). Entretanto, pode haver contratação de ACE independente de ter sido negociado anteriormente ACC. O mecanismo do ACE é equivalente às tradicionais operações de desconto de duplicatas realizadas no mercado interno.

O que estas modalidades de financiamento procuram apresentar de vantagem para o exportador brasileiro são encargos financeiros menores, adequação às reais necessidades do exportador, possibilidade de uso de seguro de crédito às exportações e um processo de concessão mais simples.

O FINEX e seu substituto, o PROEX, de acordo com a análise de José Augusto de Castro<sup>1</sup> não possui recursos suficientes para sustentar doze meses de exportação subsidiada, mas apenas para quatro ou seis meses. Acaba-se criando um ciclo: o número de empresas brasileiras que atuam no comércio exterior é relativamente muito pequeno porque elas não têm o suporte governamental eficiente; por outro lado, o governo negligencia o setor exportador porque ele é pouco representativo nas gerações de divisas (o governo tem se apoiado em privatizações e Investimento Externo Estrangeiro – IDE), que são fontes bem mais limitadas do que o superávit comercial.

Os prazos de financiamento oferecidos pelo governo brasileiro, de modo geral, seguem as regras vigentes no mercado internacional. Eles podem variar, mas, em 2001, por exemplo, o PROEX só financiava operações acima de 180 dias de duração até o máximo de 10 anos. O patamar mínimo de 180 dias garante acesso ao ACC e ACE.

Entretanto, o problema não reside no prazo, mas na falta de dinheiro para financiamento gravado pelo excesso de burocracia. Como agravante, o Comitê de Crédito à Exportação, responsável pela análise de operações especiais, se reúne apenas uma vez por mês. As exportações não podem esperar tanto, pois prazo de entrega é um fator de competitividade entre empresas e, no caso, entre países. De acordo com alguns analistas, o prazo mínimo ideal seria de duas vezes ao mês. O comitê tem ainda 13 membros, o que dificulta ainda mais a aprovação de crédito para exportação.

Outro mecanismo à disposição do setor exportador veio por meio da SBCE (Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação) que, de modo geral, não é considerada eficaz por estar distante dos objetivos pré-definidos. Criada em 09 de junho de 1997, a SBCE tem como acionistas o Banco do Brasil, o BNDES, a Bradesco Seguros, a Sul América

---

<sup>1</sup> José Augusto de Castro é diretor da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil) e presidente da PROCEX Técnica Internacional, empresa de consultoria e assessoria em comércio exterior.

Seguros, a Minas Brasil Seguros, a Unibanco Seguros e a Coface (Compagnie Française D'Assurance pour le Commerce Extérieur), a maior seguradora de crédito à exportação do mundo. A intenção, no momento em que foi planejada, era que a SBCE tivesse capacidade de cobrir de 5% a 10% das exportações brasileiras. Atualmente esta cobertura é inferior a este parâmetro, tornando seus custos mais elevados, quando comparados a entidades semelhantes em outros países.

Outro objetivo da SBCE seria fazer com que as empresas deixassem de utilizar a carta de crédito e passassem a utilizar o seguro como forma de proteção contra problemas com recebimento de pagamentos dos importadores ou dificuldades com a legislação dos países para o qual exportam. Contudo, na maioria dos casos, custa mais caro segurar-se do que utilizar a carta de crédito. Na opinião de alguns analistas, o seguro de crédito à exportação deveria ser encarado como um instrumento de política de comércio exterior e não uma atividade econômica qualquer.

Ainda no âmbito de políticas e instrumentos de estímulo à exportação, é muito importante mencionar a questão da tributação sobre produtos exportados. Ainda que pareça contraditório um país emergente e em desenvolvimento como o Brasil aplicar impostos sobre suas exportações, a cobrança de tributos é garantida por lei, mas está prevista para ser aplicada em momentos de necessidade ou como uma medida de prevenção para eventuais emergências.

Os impostos sobre exportações brasileiras são seletivos, mas nem sempre produzem resultados benéficos à economia. Atualmente, o único produto tributado é o couro “wet - blue”, ou seja, couro na forma de matéria-prima. Em fevereiro de 2002 um financiamento de R\$ 19,8 milhões foi concedido pelo BNDES para apoiar a instalação, no município baiano de Cachoeira, de uma unidade industrial de produção de couro acabado, destinado principalmente à exportação. A empresa tomadora dos recursos foi a Mastrotto-Reichert, uma *joint-venture* resultante da associação entre a empresa gaúcha Reichert Calçados - a maior exportadora de calçados do Brasil - e a italiana Conceria Mastrotto, que ocupa posição de destaque no mercado mundial no setor de couros para calçados, roupas, veículos, móveis e artefatos. Estima-se que capacidade plena de produção, a ser atingida em 2004, será de 1,44 milhão de peças de couro acabado por ano, dos quais

cerca de 80% deste volume serão exportados. Das exportações brasileiras de couro, o tipo *wet-blue* representa cerca de 74% do volume total e 58% do valor. No ano 2000 foram exportados 14,8 milhões de peças, dos quais 10,4 milhões de *wet-blue* e apenas 4,4 milhões de couro acabado. Estes números comprovam o grande potencial que as empresas brasileiras de couro têm para agregar maior valor ao produto nacional, por meio da produção e comercialização de produtos acabados.

Por outro lado, esse mesmo tipo de política não é aplicado aos exportadores de soja ou café em grão, por exemplo. Não há nenhum estímulo à exportação de óleo de soja ou café em pó solúvel. Há ainda muitas outras matérias-primas que poderiam se destacar como produtos de maior valor agregado no mercado internacional e não são.

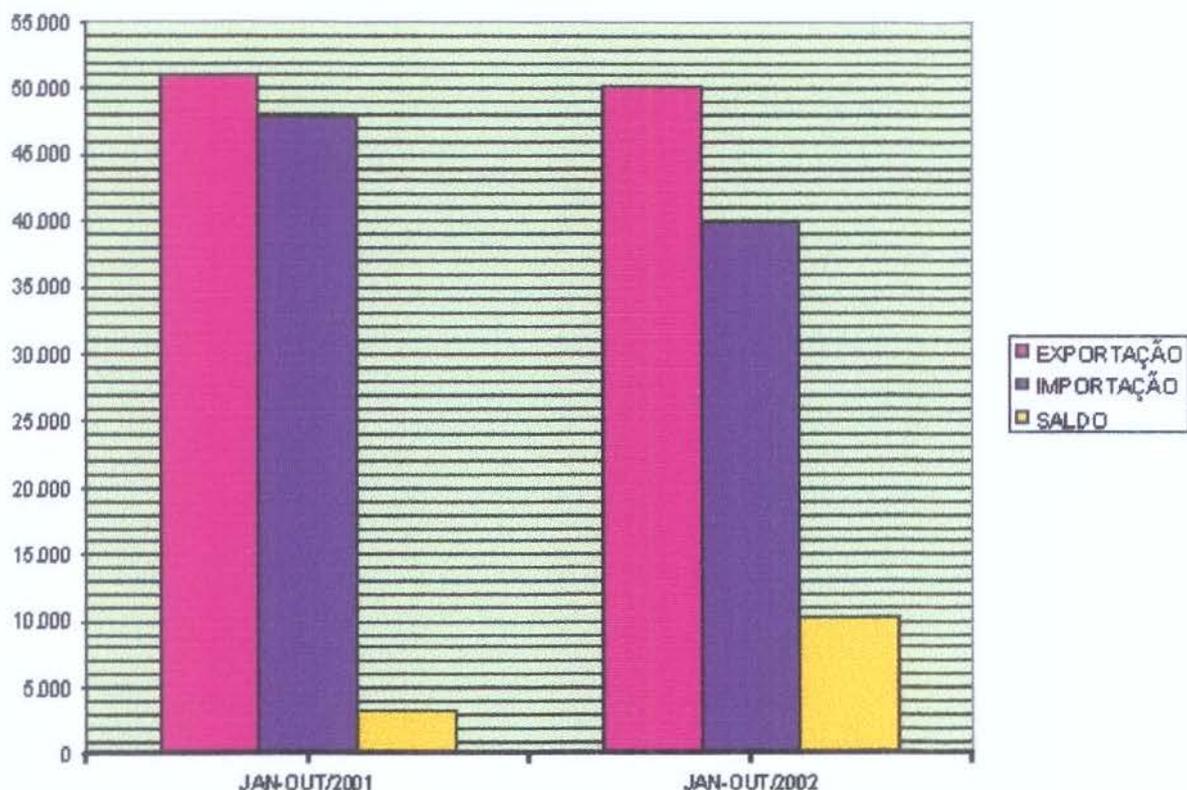
## 1.2 – SITUAÇÃO CAMBIAL DE 2002 E SEUS IMPACTOS SOBRE A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA

No mês de outubro de 2002, a balança comercial brasileira registrou superávit de US\$ 2.202 milhões, isto é, US\$ 1.952 milhões a mais do que o saldo de outubro de 2001. Apresentou um saldo positivo de US\$ 10.263 milhões, até o mês de outubro de 2002, montante que supera em US\$ 7.003 milhões o acumulado em igual período do ano anterior. A diminuição das importações num ritmo superior ao das exportações explica esse resultado.

Saldo da Balança Comercial Brasileira

Em US\$ 1.000 FOB				
BALANÇA	2001		2002	
COMERCIAL	OUTUBRO	JAN-OUT	OUTUBRO	JAN-OUT
EXPORTAÇÃO	5.003.134	51.092.736	6.472.089	50.187.488
IMPORTAÇÃO	4.752.433	47.832.037	4.269.830	39.924.243
<b>SALDO</b>	<b>250.701</b>	<b>3.260.699</b>	<b>2.202.259</b>	<b>10.263.245</b>

FONTE: [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)



FONTE: [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

Nos primeiros dez meses de 2002, as importações atingiram US\$ 39.924 milhões FOB, o que representou uma queda de 16,53% ante igual período do ano anterior. A redução das importações foi consequência da relativa estagnação da atividade industrial, da substituição de importações e da depreciação cambial. Em 2002, até setembro, a indústria brasileira cresceu 1,1%.

O lento crescimento do setor industrial parece indicar que essa atividade resiste à crise argentina, à queda dos salários, à elevada taxa de desemprego, ao aperto de liquidez provocado pela elevada taxa de juros SELIC (18% ao ano, em julho de 2002), ao cenário de incertezas decorrente do processo eleitoral e a volatilidade no mercado cambial. Os problemas de financiamento externo, que foram agravados pela insegurança dos investidores estrangeiros diante das fraudes contábeis em algumas das maiores empresas mundiais, também contribuíram para esse baixo crescimento.

investidores estrangeiros diante das fraudes contábeis em algumas das maiores empresas mundiais, também contribuíram para esse baixo crescimento.

Em outubro, a taxa de câmbio real R\$/US\$ desvalorizou-se, provocando um aumento do endividamento público porque parte da dívida interna pública está indexada ao dólar. Baseando-se em dezembro de 1998, a desvalorização de nossa moeda atinge, em outubro, 75% em relação ao dólar.

A entrada dos investimentos estrangeiros diretos e o ingresso de financiamento externo referente à colocação de bônus da República, além da liberação de US\$ 10 bilhões pelo FMI, impediram uma maior desvalorização do câmbio. Contudo, os investimentos estrangeiros diretos estão declinantes, em relação ao ano anterior, devido à instabilidade econômica dos Estados Unidos, às baixas expectativas de recuperação da Europa e do Japão, e ao fim da implementação das reformas econômicas no país, cujo destaque foi o processo de privatização.

De outra parte, o decréscimo das exportações foi provocado pela crise argentina, a retração de importantes mercados da OCDE para produtos brasileiros, e pelo protecionismo dos países desenvolvidos.

A característica contracíclica das exportações, que crescem em períodos de retração da demanda interna, não pôde ser observada no período. As minidesvalorizações cambiais, que tornaram mais competitivas as exportações, também impediram uma queda maior de nossas vendas externas.

Também contribuíram pelo saldo da balança comercial nos primeiros dez meses de 2002: o aumento das compras da Índia (125,04%), devido principalmente ao petróleo, dos Emirados Árabes (53,17%), do Canadá (39,76%), da Coreia do Sul (21,48%) e da Rússia (11,43%). Houve acréscimos nas exportações de petróleo (134,79%), óleo de soja (60,74%), produtos semimanufaturados de ferro ou aços não ligados (51,38%), suco de frutas (21,39%) e aparelhos transmissores (emissores) para radiotelefonia (17,83%).

Por outro lado, o decréscimo das exportações foi também conseqüência das operações das empresas transnacionais instaladas no país. As transações internacionais são em sua maioria constituídas por operações intrafirmas, sob o regime de preços administrados, e tendem a ser realizadas em detrimento dos países mais dependentes. E o comércio intrafirmas teve um papel relevante na queda das exportações brasileiras de automóveis: a oferta externa de automóveis caiu 3,90% nos primeiros dez meses de 2002.

### 1.3 – POLÍTICAS FISCAIS

Sobre a ação fiscal do Estado, tributária e de gastos orçamentários, podemos relacionar três tipos de resposta, de acordo com a doutrina adotada. Para a Economia Clássica, Neoclássica e dos Novos Clássicos, o dever primário do Estado é garantir a ordem (segurança), a defesa da nação, prover justiça e administração e pouca coisa mais que ajude o livre comércio. Essas correntes argumentam que o orçamento público deve ser equilibrado e neutro com relação aos objetivos sociais, coordenados pelo mercado, evitando-se sua utilização como instrumento de política econômica. Os neoclássicos no entanto, na virada do século XIX para o XX, admitiram ampliar a ação do Estado sempre que ocorressem falhas de mercado: monopólios, cartéis, externalidades, desemprego, etc, intervenção que viria constituir o que se chama “função alocativa do Estado”.

Também a Economia do Bem Estar Social é uma corrente derivada dos neoclássicos e inclui, além da função alocativa, a “função redistributiva do Estado”, visando reduzir as desigualdades decorrentes das falhas do mercado.

A crise dos anos 1930 suscitou a resposta heterodoxa do economista inglês John M. Keynes. Não tendo sido o mercado capaz de garantir o pleno emprego dos fatores produtivos, Keynes demonstrou que o nível da renda depende não só da capacidade produtiva, mas principalmente do nível da demanda efetiva. Uma recessão pode ser superada com um incremento da demanda efetiva, por meio da elevação das compras do Governo. Na ótica keynesiana, o aumento de gastos públicos deve ser dirigido para o combate ao desemprego e para a reativação do setor privado, justificando-se nessas

ocasiões a ocorrência de um déficit orçamentário que poderá ser combatido posteriormente, na fase seguinte do ciclo, de recuperação e de crescimento econômico. Fundamental, na visão keynesiana, é a análise dos ciclos de atividade econômica, e a defesa de políticas fiscais anti-cíclicas e compensatórias, no que viria a ser conhecido como “função estabilizadora do Estado”

Enfim, uma terceira vertente de análise do Estado e da política fiscal é o marxismo. Nas sociedades regidas pela lógica de acumulação de capital e pela luta de classes, observou Marx que os aparelhos de Estado são submetidos à dominação do capital e da classe socialmente dominante, a burguesia, proprietária monopolista dos meios de produção. Nessa ótica, os rumos da política fiscal são sempre aqueles que interessam à reprodução da dominação dos capitalistas, tanto do ponto de vista de impostos como dos gastos públicos. No entanto, como o Estado tem uma função legitimadora perante as classes sociais que lhe dão sustentação, existe um processo contraditório, que exige a realização de gastos sociais. Esta contradição leva a uma crise fiscal do Estado, representada, por exemplo, pela tendência ao déficit fiscal.

Ao longo do século XX, e sobretudo na Europa Ocidental e Setentrional, a política fiscal foi um instrumento poderoso para conter e reverter as tendências de desigualdade de renda herdadas do capitalismo liberal. Impostos progressivos e seletivos, tributação da riqueza e da herança, provimento público e gratuito, ou altamente subsidiado, de bens considerados “meritórios” (saúde, educação, habitação) e um sistema de seguridade social baseado na repartição e universalizado, foram os principais instrumentos governamentais utilizados.

No campo da distribuição da riqueza, medidas como um salário mínimo realmente capaz de suprir as necessidades do trabalhador e de sua família, reforma agrária e reforma urbana, apoio ao movimento sindical urbano e rural, propiciaram um ambiente social favorável à melhoria das condições de vida do trabalhador desprovido de outros meios de produção que não a sua própria força de trabalho.

Até o momento atual, não havia muito que duvidar da capacidade de ação estatal na redistribuição de renda e de riqueza. Os gastos efetuados com saúde pública, educação,

construção de habitações populares, aposentadoria, seguros para idosos, provisão de renda para os que, por incapacidade ou temporariamente, não dispõem de rendimentos suficientes, eram objetivos que se concretizavam em programas de governo com forte sustentação popular.

A forte ingerência do FMI nas contas públicas, impondo programas de ajuste fiscal, desvinculados das necessidades da população e voltados exclusivamente para o equilíbrio financeiro e para a viabilidade de pagamento da dívida pública (aos rentistas), vêm pressionando no sentido de redução dos gastos sociais.

No campo tributário, as receitas governamentais vêm sendo pressionadas por algumas tendências de caráter praticamente universal. Em primeiro lugar, há uma exigência crescente por parte do capital, para redução das alíquotas que incidem sobre a renda dos ricos e dos milionários, com atenuação da progressividade. Em seguida, há uma série de medidas promovidas pelas grandes empresas visando isenção de impostos sobre a produção, desencadeando um processo de guerra fiscal entre países e entre regiões de um mesmo país. Esses processos podem adquirir formas diferentes segundo os países: Reagan promoveu uma reforma tributária que tinha por objetivo diminuir os impostos de quem pagava muito e fazer que mais pessoas pagassem; o exemplo teve seguidores diligentes nos países da periferia. Mas também nos países centrais houve adesões à queda dos tributos, seja pela ameaça da evasão de investimentos, seja pela concorrência explícita das condições de tributação e remuneração do trabalho em outros países. A eleição de George W. Bush teve como um dos compromissos de campanha a redução de impostos de US\$ 1,3 bilhões em dez anos.

No que se refere aos incentivos fiscais, podem eles adotar a forma de subsídios, doações, renúncia fiscal, com isenção ou redução de impostos, para promover determinados setores econômicos, como a agricultura, determinadas atividades, como a pesquisa ou, então determinadas empresas. São ainda utilizados para fomentar o desenvolvimento regional. O problema aqui consiste numa avaliação criteriosa da eficácia desses instrumentos que, muitas vezes acarretam despesa fiscal para favorecer atividades que se realizariam de qualquer modo. Uma segunda dificuldade com os incentivos está na sua

distorção. Nesse caso, entram as empresas que mascaram suas atividades para enquadrar-se nas hipóteses do incentivo e não cumprem o compromisso de produção. Por exemplo, Asia Motors importou veículos da Coréia do Sul para o Brasil, com desconto de 50% no Imposto de Importação (direitos aduaneiros), pelo regime automotivo; as exigências de produção local e de exportação não foram preenchidas mas a empresa reluta em devolver os benefícios fiscais e pagar a multa respectiva.

Há ainda casos de falso enquadramento como organizações de “filantropia” e de “cooperativismo” a fim de beneficiar-se de incentivos e isenções fiscais, e sobretudo para não arrecadar as contribuições previdenciárias que sustentam financeiramente a seguridade social.

A Política Tributária deveria exercer um papel de incentivo à produção, circulação e consumo e, ao mesmo tempo, servir de instrumento para a redistribuição de renda ou, pelo menos, não agravar sua má distribuição. É sabido que os impostos indiretos que incidem sobre a produção, a circulação e o consumo têm o efeito de prejudicar as atividades econômicas, enquanto elevam o seu custo. No entanto é muito mais fácil tributar indiretamente pois o comerciante ou industrial, que é o responsável imediato pelo pagamento do imposto, procura repassar seu ônus para o preço cobrado do consumidor e o imposto fica disfarçado como um custo do produto ou serviço. Esse tipo de tributo, incidindo igualmente sobre a renda do rico e do pobre, tem uma característica regressiva, pois a proporção do imposto indireto sobre a renda do pobre é muito maior do que sobre a renda do rico. Não é de estranhar, portanto, que a vigente doutrina neo-liberal tenha tendência a apoiar a tributação nos impostos indiretos.

No Brasil, os impostos sobre a circulação de mercadorias (ICMS), sobre a produção industrial (IPI), sobre o comércio exterior (Imposto de importação) e sobre serviços alcançam 32% de toda a arrecadação, aí incluídas as contribuições de seguridade social. Esse percentual certamente se elevaria a bem mais de 40% se incluíssemos outros impostos e contribuições pagos pelas empresas e que, certamente são repassados aos preços. É o caso do imposto de renda da pessoa jurídica (imposto sobre as empresas em outros países), da contribuição social sobre o lucro líquido, da contribuição sobre transações financeiras (CPMF), etc., etc. Ora, mesmo admitindo-se que as empresas

devem pagar tributos – e certamente devem –, a carga de impostos indiretos no Brasil é muito alta.

Um estudo da Receita Federal procurou medir a incidência dos impostos sobre os salários. Os resultados comprovam amplamente o que afirmamos acima. Embora a tributação direta (renda e contribuição previdenciária) imponham alguma progressividade na carga tributária entre a classe mais baixa e a mais alta (19,14% na classe de até dois salários mínimos e 30,23% na classe com mais de 30 salários mínimos), a tributação do consumo faz que esses valores passem a 32,27% para a classe de mais baixa renda e 37,17% para a de mais alta renda, atenuando significativamente a progressividade dos tributos.

A resistência a uma tributação mais séria da renda é tão forte que algumas autoridades têm insinuado que, no caso brasileiro, deveríamos voltar ao imposto proporcional com uma alíquota única, para o imposto de renda pessoal, de 10% para rendimentos acima de R\$ 900,00 (cerca de US\$ 450,00). Outros tributos que teriam um enfoque redistributivo, como os impostos sobre heranças, sobre a propriedade rural e sobre grandes fortunas, seriam de difícil administração. No campo dos impostos indiretos, apenas o consumo deveria ser tributado, eliminando-se os impostos sobre a produção e sobre as transações de mercado. É esse o receituário neoliberal.

## **CAPÍTULO 2 – CUSTO BRASIL**

### **2.1 – DEFINIÇÕES DE CUSTO BRASIL**

A idéia equivocada de que Custo Brasil eram os encargos sociais, ou seja, os direitos dos trabalhadores, tanto os relatados na Consolidação das Leis do Trabalho - CLT quanto os benefícios previdenciários, contribuem, de certo modo, para adiar a tomada de medidas que possam reduzi-los. Mas no final do século XX, a persistência com que se discutia esse fenômeno acabou por evidenciar que ele é composto por muitos outros fatores que antes eram propositadamente ou não ignorados.

O Custo-Brasil é definido como o conjunto de fatores que contribuem para a elevação do custo de um produto ou de uma operação num país, tais como carga tributária, taxa de juros elevada, falta de infra-estrutura básica, nível de desemprego, poder de atuação dos sindicatos, etc. Alguns críticos alegam que o governo não estaria adotando as providências necessárias para reduzir o Custo Brasil, de forma a otimizar performance da economia interna e aumentar a competitividade no comércio internacional. Outros analistas admitem que medidas nesta direção vêm sendo adotadas, mas seus efeitos só ocorreriam no longo prazo.

Medidas têm sido adotadas, principalmente a partir dos três primeiros anos do Plano Real. São cinco os principais blocos de ações já empreendidas: ações de estímulo às exportações, redução dos custos de infra-estrutura, desoneração tributária, encargos trabalhistas e desregulamentação de investimentos estrangeiros.

### **2.2 - MEDIDAS DE ESTÍMULO ÀS EXPORTAÇÕES**

Entre as ações específicas e diretas tomadas em favor das exportações brasileiras destacam-se:

1. Desoneração Tributária: desoneração do ICMS sobre produtos primários e semi-elaborados exportados, que são responsáveis por 40% da pauta de exportação brasileira e também retirada do PIS/PASEP e COFINS incidentes sobre os insumos aplicados no processo produtivo de mercadorias exportadas ou vendidas no mercado interno para empresas comerciais exportadoras.
2. Regulamentação do Seguro de Crédito à Exportação: tem o objetivo de proteger as exportações brasileiras de bens e serviços contra riscos comerciais, políticos e outros imprevisíveis que venham a afetar transações econômicas e financeiras vinculadas a operações de crédito à exportação. Na ocorrência de dificuldades com o importador do produto brasileiro, o mercado exportador tem, teoricamente, uma proteção oferecida pelo seguro.
3. Financiamento à Exportação e Redução do Custo de Capital: nesta área, podemos incluir, entre outras, as seguintes ações:
  - a. Reformulação do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) com ampliação da lista de produtos beneficiados pelo programa e pela extensão do financiamento à fase da produção para torna-lo mais atrativo e eficaz. A União destinou ao programa US\$ 82 bilhões e US\$ 115 bilhões, em 1995 e 1996, respectivamente;
  - b. Reestruturação do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) de forma a torná-lo um importante mecanismo de financiamento às exportações brasileiras. Nesse sentido, criou-se uma linha de financiamento do Banco de R\$ 1 bilhão, destinada a setores como calçados, autopeças, confecções, móveis entre outros e ampliou-se o prazo de financiamento à exportação de bens de capital para 10 anos, via Finamex, linha de financiamento à exportação do próprio BNDES;
  - c. Fixação de alíquota zero de IOF na captação de recursos no mercado externo destinada à empresa exportadora.
4. Criação dos "Portos-Secos" (Dry-Ports): a criação dos chamados "portos secos" promoveram a descentralização dos trâmites aduaneiros para as próprias regiões em que os bens foram produzidos, descongestionando os portos e aeroportos e gerando economia de tempo e de dinheiro.

### 2.3 - REDUÇÃO DOS CUSTOS DE INFRA-ESTRUTURA

As ações mais gerais de redução dos custos de infra-estrutura, em geral, causam impactos positivos em todos os setores da economia e, como não podia deixar de ser, também sobre as exportações. Considerando este setor, podemos destacar os seguintes componentes que receberam alguma atenção do governo não segundo período do Plano Real (1994 à 1998):

1. Modernização da gestão da mão-de-obra portuária;
2. Simplificação das tarifas portuárias, onde se verifica uma redução de 18% para 7%;
3. Agilização do processo de concessões e arrendamentos, privatizações e, em especial, a quebra dos monopólios estatais em áreas fundamentais da infra-estrutura carentes de investimento, tais como, ferrovias, portos, telecomunicações, energia, rodovias e hidrovias. É interessante destacar que concessão da operação de celulares à iniciativa privada têm reduzido os custos para o consumidor de forma inesperada. A redução de 30%, em média, do custo de uma linha telefônica celular têm causado um redução expressiva dos custos das empresas em geral. Um outro exemplo a ser destacado refere-se ao arrendamento do porto de Santos ao setor privado, que pôde produzir uma redução de custo de movimentação de *containers* em 70%. A privatização das ferrovias é uma oportunidade em potencial para redução de custos de transporte num país que se estruturou basicamente sobre o transporte rodoviário como o Brasil. As estimativas são de que os investimentos no setor podem chegar a R\$ 4 bilhões no decorrer dos anos de 1996 a 2001. Uma das maiores dificuldades do setor de transporte ferroviário é lidar com acidentes; espera-se reduzir em pelo menos 40% o número de nos primeiros 5 anos de concessão privada. Finalmente, com o investimento na Hidrovia Madeira (Amazônia) o objetivo é reduzir o custo de transporte de grãos, direcionados principalmente para Roterdan, na Holanda, de R\$ 105,00/ton. para R\$70,00/ton.

## 2.4 - DESONERAÇÃO TRIBUTÁRIA

Para contribuir com a redução do Custo-Brasil, a desoneração direta dos custos dos investimentos é um fator muito importante para o alcance dos objetivos. Para tanto, podemos observar:

1. A redução para zero da alíquota de imposto de importação para bens de capital, de informática e de telecomunicações bem como isenção do IPI no caso de aquisições de bens de capital importado ou nacional;
  - a. Desoneração e simplificação dos impostos e contribuições para pequenas e médias empresas através do SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte);
  - b. Redução das alíquotas do Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica (IRPJ) de 25% para 15% e da Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL) de 10% para 8% para empresas em geral e de 23% para 18% para as instituições financeiras e de seguros. Com estas medidas, a carga tributária estimada sobre as exportações de industrializados caiu de 18,6% para 12,9%, a de semi-elaborados passou de 22,4% para 17,1% e a dos primários de 24,6% para 23,1%. Levando em conta a proposta de reforma constitucional que efetua a desoneração do ICMS na exportação, as cargas de primários, semi-elaborados e industrializados podem cair, respectivamente, para 6,8%, 6,9% e 10,1%.
  - c. O governo desonerou as exportações do PIS/Cofins em insumos;
  - d. Reformulação dos cálculos da TJLP (taxa de juros de longo prazo que referencia os empréstimos do BNDES) permitindo sua redução;
  - e. Permissão da captação de recursos externos para financiamento dos investimentos da produção agropecuária e de complexos industriais ligados ao setor.

## 2.5 - ENCARGOS TRABALHISTAS

É fato que o excesso de encargos trabalhistas e a legislação defasada desestimulam a geração de empregos e/ou incentivam a informatização. Pesquisas mostram que os encargos atingem 81,9% da folha de pagamento brasileira, contra 60% na Alemanha, 58,8% na Inglaterra e 51% na Holanda. Na verdade, não se pode adotar a visão simplista de que o obstáculo brasileiro reside neste ponto e praticar medidas simplistas de redução de direitos trabalhistas, como foi feito logo no início do segundo mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso.

Medidas como a que obriga os assalariados a trabalharem mais anos para conseguirem uma simples aposentadoria fixada no limite de dez salários mínimos e a redução do salário mínimo, como tem sido preconizado, praticamente em nada contribuem para a redução do tão alardeado Custo Brasil. Contraditoriamente, o limite máximo do valor da aposentadoria no Brasil é a metade do salário mínimo na Inglaterra, e esta última está bem a frente em do Brasil em questões relacionados ao encarecimento do custo de produção/comercialização.

De maneira incoerente, observa-se que, se por um lado, o "capitalismo eficiente" defende a redução de benefícios aos assalariados, um país com o nível de salário mínimo como o do Brasil, país capitalista emergente, não poderia exigir a cobrança de impostos sobre medicamentos e sobre produtos alimentícios, inclusive sobre os da "cesta básica" consumidos pelas populações mais pobres, mas sim sobre os alimentos exportados para os países ricos. Afinal, uma pergunta que não podemos ignorar, é a seguinte: como podem ser os baixos salários e os encargos trabalhistas e previdenciários os responsáveis majoritários dos custos dos produtos fabricados no Brasil?

Imediatamente se conclui que se os salários são baixos, os encargos sociais (trabalhistas e previdenciários), também serão proporcionalmente baixos. Se tomarmos por exemplo o salário médio nos EUA, situado em torno de US\$ 3,000.00 ao mês (desconsiderando-se os encargos sociais) e o semelhante do Brasil não chega a atingir a marca de US\$ 600.00

(incluindo-se os encargos sociais), é evidente que o Custo Brasil é cinco vezes mais baixo do que o Norte-americano e o dos demais países desenvolvidos.

Alguns analistas defendem, portanto, que o aumento do Custo Brasil estaria justamente ligado ao investimento estrangeiro feito no Brasil, ou seja, aqueles efetuados pelas empresas multinacionais. As hipóteses serão descritas no próximo item.

## 2.6 - DESREGULAMENTAÇÃO DE INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS

Alguns analistas comprovam por meio de pesquisas e análises que a maioria dos índices que medem o Custo Brasil ignoram por completo a contribuição dos investimentos diretos estrangeiros para a elevação desta medida. Abaixo, segue a descrição de quatro casos comuns que de alguma maneira deterioram o cálculo do custeio de produção ou prestação de serviços de origem brasileira:

### 1. Primeiro Caso Investimento em Bens de capital Oriundos de “Sucatas de Produção” Estrangeira.

Supondo que uma certa multinacional anuncia um investimento de US\$ 2 bilhões no Brasil. Ao contrário do que se imagina, na grande maioria das vezes o investimento não é feito em moeda estrangeira, possibilitando a compra ou fabricação de bens de produção em território nacional. Ocorre que a matriz envia para o Brasil uma linha de produção contabilizada em seu país de origem por US\$ 100 milhões, cujo valor em geral é lançado a prejuízo, porque os equipamentos foram considerados obsoletos e inaproveitáveis.

Com a remessa da sucata para o Brasil, ao invés de contabilizar US\$ 100 milhões de prejuízo no exterior, a Matriz acaba lançando US\$ 1,9 bilhões de lucro, pois estará remetendo a sucata pelo preço de US\$ 2 bilhões. Em razão desse investimento super avaliado, ou seja, inflado artificialmente, os custos fixos de fabricação no Brasil passam a ser vinte vezes maior do que o idêntico produto já obsoleto fabricado no exterior.

Por outro lado, na Matriz, a linha de produção estava instalada para produzir um milhão de unidades, enquanto que aqui fabricará apenas duzentas mil unidades, aumentando o custo fixo em cinco vezes. Deste processo surge a idéia de a produtividade no Brasil é baixa e que o nosso parque industrial está produzindo abaixo da capacidade instalada.

Sendo os bens de produção cinco vezes mais caro e a produção dez vezes menor, o produto fabricado aqui terá seu custo fixo 100 vezes mais caro do que na Matriz, compensado em parte pelos gastos com a mão-de-obra que aqui são dez vezes menores do que nos países desenvolvidos, desconsiderando os encargos sociais. Estes encargos correspondem a aproximadamente 100% do valor da mão-de-obra (mais precisamente, 81,9%, como já foi mencionado). Custos fixos elevados evitam lucros tributáveis no Brasil, chamados de prejuízos pelos seus dirigentes. A emigração destas empresas só não ocorre porque o lucro já foi antecipadamente remetido para o exterior mediante a importação de maquinaria super avaliada e da exportação de produção subfaturada. A exportação é feita por preços bem inferiores aos de venda no mercado interno, enquanto que a importação é feita por preços superiores aos de venda no exterior.

## 2. Segundo Caso Incorporação de peças vindas das matrizes

Outra forma de encarecer o custo Brasil por meio de remessa “disfarçada” de lucros e de aumento de custos é feita através da incorporação ao produto acabado de alguma peça fabricada exclusivamente pela Matriz no exterior, que geralmente chega ao Brasil com preço super faturado.

É o caso de algumas peças e componentes colocados nos ditos “carros mundiais”, ou seja, aqueles que têm suas partes fabricadas em diversos países, cuja finalidade é apenas a remessa de lucros sem pagar impostos, mediante o super faturamento das importações.

Muitos desses produtos, antes de chegarem ao país de destino, passam por paraísos fiscais, onde seus preços são razoavelmente aumentados. Por esta razão, as pequenas

Ilhas Cayman, situadas na proximidade da costa venezuelana, estão entre os maiores importadores e exportadores para o Brasil, superando inclusive nossas relações comerciais com as grandes potências: Estados Unidos, Inglaterra, Japão, França, Itália, Rússia, China, incluindo ainda Taiwan e Coréia do Sul.

Este pequeno paraíso fiscal caribenho tem uma população de cerca de vinte mil pessoas, e não possui nem portos nem aeroportos suficientes movimentação de grandes volumes de carga. Além disso, teoricamente, o montante dos créditos das Ilhas Cayman junto ao Brasil deveria ser praticamente nulo, já que a nação realiza poucas transações comerciais com o país. Entretanto, o Banco Central do Brasil tem as Ilhas Cayman como o maior credor do Brasil atualmente, superando o crédito individual dos países tradicionais mencionados.

Na verdade, os credores do Brasil em Cayman são empresas constituídas naquele pequeno país, cujas sedes estão em pequenas caixas postais. Muitas dessas empresas pertencem a brasileiros e, a maioria, a empresas multinacionais. Em Cayman não existem prédios ou mesmo salas suficientes para abrigar a grande quantidade de empresas fantasmas lá registradas como "*off shore*" - empresas que podem operar em qualquer parte do mundo, menos em Cayman.

### 3. Terceiro Caso Instalação no país de várias unidades de uma mesma multinacional.

Há ainda um outro mecanismo que contribui para elevação do custo das mercadorias produzidas no Brasil. Se dá pelo artifício de ter duas fábricas no país: uma para fabricar produtos para exportação e outra, para venda no mercado interno.

Isto se dá pela aquisição de alguma outra congênere falida a preço de sucata para se tornar a fábrica de produtos exportáveis. A fábrica de produtos para o mercado interno recebe as linhas super avaliadas vindas do exterior mencionadas no primeiro caso, entretanto, semelhantes ou iguais as adquiridas da congênere falida.

Devido ao menor investimento na compra da fábrica de produtos exportáveis, os seus custos fixos são menores, possibilitando a exportação por preços inferiores aos de venda no mercado interno, cujos custos fixos são altíssimos em razão da importação superfaturada das linhas de montagem obsoletas.

A exportação feita dessa forma equivale à remessa de lucros sem o pagamento dos impostos incidentes. Isto é, trata-se de distribuição disfarçada de lucros para o acionista controlador domiciliado no exterior, que se constitui em crime de sonegação fiscal (Lei nº 4729/65 e Lei nº 8137/90). O mesmo acontece com a importação superfaturada de bens de produção, principalmente se forem obsoletos. Mas, a partir do governo de Fernando Henrique Cardoso, as remessas de lucros foram isentas de tributação para facilitar os ganhos das multinacionais e tirá-las da ilegalidade.

Certamente as multinacionais não intencionam vender para os empresários brasileiros os bens de produção de primeira geração. Venderão sempre os de gerações anteriores para reduzir seus concorrentes. Para adquirir bens de produção de primeira linha, os empresários devem inventá-los e produzi-los no país. Mas, para isso, somente as empresas nacionais deveriam ter incentivos para produzi-los, caso contrário o país permanece condenado ao eterno subdesenvolvimento.

Este três casos podem parecer fantásticos demais para alguns analistas, mas existem razões não só de cunho nacionalista, que servem de fundamento:

- a. Lucros remetidos antecipadamente passam a fazer parte dos custos, o que não acontece quando remetidos em razão de lucros obtidos depois de vendida a produção, quando, além de não serem dedutíveis, ainda pagam impostos (imposto de renda e contribuição social);
- b. Quando remetidos antes, os lucros ficam em um paraíso fiscal, portanto, sem nenhuma tributação;
- c. Quando os custos são aumentados artificialmente, a subsidiária brasileira fica sem a possibilidade de competir no mercado internacional (as multinacionais tentam evitar a inserção de novos concorrentes), obrigando o governo a reduzir impostos, a liberar

subsídios e a fornecer incentivos fiscais, possibilitando que eles remetam mais lucros antecipadamente quando fizerem o novo investimento em bens obsoletos, agora incentivados.

#### 4. Quarto Caso Constituição de "*holding*" e instituições financeiras em paraísos fiscais

A substituição do capital de risco (investimento) por empréstimos constitui uma quarta maneira de elevar-se os custos de produção de empresas instaladas no Brasil. Isto ocorre porque nos investimento na forma de empréstimo, além de remeter totalmente o valor do investimento, a Multinacional remete também juros no lugar do dividendo. No Brasil, o dividendo deve ser pago depois do imposto de renda e da contribuição social. Os juros são pagos antes, portanto, aumentando os custos e reduzindo os valores do imposto de renda e da contribuição social a serem pagas ao governo. Os investimento de capital são transformados em empréstimo pela seguinte maneira:

a. Inicialmente é constituída uma empresa financeira num paraíso fiscal. Esta tem a finalidade de abrigar o chamado "Caixa 2" da Matriz e de fornecer empréstimos às subsidiárias do grupo;

b. No Brasil é constituída uma empresa "*holding*" com pequeno capital, o mínimo possível, a qual solicita empréstimo à instituição financeira constituída pela Matriz num paraíso fiscal;

c. De posse do dinheiro, a "*holding*" compra a participação da Matriz na "SUBSIDIÁRIA BRASIL";

d. Com os riscos e incertezas sobre as novas políticas do presidente eleito, de caráter nacionalista extremista, as multinacionais no Brasil já promovem a venda de seus investimentos para empresas ("*holdings*") constituídas no país com capital irrisório e sob a forma de sociedades por cotas de responsabilidade limitada. Medidas semelhantes poderiam ter sido adotadas nas multinacionais nos países árabes que nacionalizaram a

indústria petrolífera (Irã, Iraque e Kuwait). Naquele contexto, talvez a Suíça fosse o único paraíso fiscal no mundo, devidamente reconhecido do tratado de fundação da ONU Organização das Nações Unidas. Depois da nacionalização da indústria petrolífera, aqueles três países passaram sofrer com as guerras financiadas pelos países capitalistas.

São duas as vantagens básicas da constituição de "*holding*":

a. A "*holding*", para adquirir a participação acionária da subsidiária brasileira, empresta dinheiro em um banco constituído pela Matriz em algum paraíso fiscal, deixando estipuladas em contrato as condições para pagamento do "empréstimo", evidentemente pactuado de forma bastante vantajosa para a Matriz (taxa de juros bem acima das do mercado internacional, por exemplo) e

b. Constituída sob a forma de "limitada", a "*holding*" tem responsabilidade passiva até o montante do capital integralizado, que é irrisório.

Assim sendo, na primeira hipótese, o investimento retorna para a Matriz, incorporado pelo lucro (a super avaliação das maquinarias) e sem o pagamento do imposto pela remessa de lucros. Já na segunda hipótese, em caso de encampação, o governo acaba assumindo o Ativo e o Passivo da Multinacional: o ativo "sucateado", impossível de ser vendido, e o passivo para ser pago a preços correntes.

Geralmente nesses casos, o Governo é obrigado a assumir o controle da multinacional para que ela não enfrente problemas de desemprego, gerador de caos social, de retração da economia (recessão), evitando assim o aumento da distância que os separa o país dos centros mais desenvolvidos. Efetuada a encampação, o Governo não pode alterar unilateralmente os contratos de empréstimos falsamente firmados, sendo obrigado a saldá-los nas condições preestabelecidas, ou no máximo, declarar uma moratória.

Isto serve de argumento contra aqueles que defendem a necessidade de capital estrangeiro no Brasil "para fomentar o nosso desenvolvimento", uma vez que desconsideram que os países desenvolvidos não necessitaram pedir dinheiro emprestado a nenhum outro. Simplesmente produziram tecnologia e bens de produção internamente, além de receberem total apoio e oportunidades advindas de seus governos.

Como exemplo amplamente conhecido, temos o caso de todas as ferrovias brasileiras. Elas eram controladas por estrangeiros e, por essa razão, sua tecnologia sempre esteve pelo menos cinquenta anos atrasada em relação aos países onde estavam suas matrizes, em especial, a Inglaterra.

Atendendo aos interesses das indústrias multinacionais produtoras de caminhões ou de petróleo, as ferrovias foram abandonadas, inclusive as de uso turístico, que no início deram lugar aos ônibus de luxo importados dos Estados Unidos, como fizeram as empresas Cometa, Expresso Brasileiro, Única e também algumas empresas de transporte urbano, com exemplos no Rio de Janeiro e em Manaus.

Antes da constituição da Eletrobrás eram constantes os racionamentos de energia pela falta de investimentos por parte dos controladores estrangeiros. Com o potencial instalado naquela época, controlado por estrangeiros, era impossível a instalação de indústrias no Brasil, salvo se utilizassem máquinas a vapor ou tivessem seus próprios geradores de eletricidade, como aconteceu novamente em 2001, após às privatizações.

A telefonia e as telecomunicações só progrediram após a fundação da Telebrás e da Embratel. Graças a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e, depois, aos programas elaborados e acompanhados pela Siderbrás, o Brasil poderia estar até hoje importando aço e outros derivados do ferro, apesar do país ser o segundo país no mundo em reservas do minério, atrás apenas da Rússia.

### **CAPÍTULO 3 – INFRAESTRUTURA E INTEGRAÇÃO ENTRES OS 3 MODAIS E TRANSPORTE NO BRASIL**

Como já mencionado no início deste trabalho, durante muitos anos, as empresas preocupavam-se primordialmente com o ambiente interior da sua administração, buscando prover vantagens competitivas através da otimização das operações internas. Hoje em dia, aumentar a eficiência nos elos com fornecedores, parceiros e clientes são novas fontes de vantagem competitiva (LAUDON & LAUDON, 2000).

A cadeia de suprimento (*supply chain*) é composta de etapas que vão desde os fornecedores de matéria-prima até o destino final de um produto. Essas etapas envolvem atividades tais como previsão de demanda, compras, produção, armazenagem, transporte e distribuição de produtos. Qualquer dessas etapas que for otimizada resultará em melhoria de produtividade para todo o processo. A capacidade de uma rede é limitada pelo elo mais lento, sendo que os gargalos são as restrições máximas na capacidade de qualquer sistema de produção (SLACK, CHAMBERS, HARLAND et al., 1996). A distribuição e o transporte costumam ser gargalos da cadeia de suprimento, ou seja, obstáculos ao desenvolvimento da competitividade das empresas. Por isso, otimizar o fluxo de produtos é uma das melhores maneiras de otimizar o processo todo, promovendo o desenvolvimento de uma região, país ou bloco econômico.

Para tanto, é imprescindível considerarmos o grau de integração da rede intermodal de transportes de uma país para tentarmos entender o quanto ela prejudica ou beneficia as empresas instaladas em seu território. A maneira como funcionam os sistemas de transporte intermodal de outros países de características similares ao Brasil, a composição do custo em cada modalidade (combustível, pedágio, manutenção), os custos de armazenamento nos centros de distribuição de cargas, etc., são questões que o planejamento de uma empresa ou de um governo deveriam considerar de modo a tornar sua região e/ou atividade mais atrativa e competitiva.

José Carlos Mello e Norman Gall, membros do Instituto Fernand Braudel de Economia Mundial, fazem uma análise sobre os problemas do transporte no Brasil:

*“A deterioração da rede de transportes do país inferniza a vida de nossas grandes cidades e dificulta o crescimento econômico, o comércio com outros países e a expansão das fronteiras agrícolas. (...) O BNDES estima que a concentração de cargas nas rodovias representa um desperdício de 5 a 7 bilhões de dólares anuais, devido à falta de meios de transporte mais econômicos.” (MELLO & GALL, 1997)*

Fazem ainda algumas comparações entre as modalidades:

*“Extensas redes de estradas, construídas a um alto custo, têm sido conservadas de forma inadequada por não suportarem os excessos de que nelas transitam. (...) Os transportes utilizam 20% da energia consumida no país, sendo que destes, somente os veículos nas estradas respondem por 90% da energia usada nos transportes. Um caminhão de tamanho médio consome de 6 a 25 vezes mais energia por tonelada-quilômetro útil do que a navegação e o dobro das ferrovias para conduzir o mesmo peso. (...) Uma barcaça transporta o mesmo que 85 caminhões, mas consome em combustível o equivalente a apenas 14 caminhões.”*

Ainda no mesmo artigo, Mello & Gall apresentam dados de outros países:

*“Nos Estados Unidos, uma tonelada de grãos chega ao porto exportador, via ferrovia, por US\$ 9; no Brasil, o custo de transporte rodoviário, varia entre US\$ 25 a US\$ 40, com os custos de transporte freqüentemente representando 8%-15% do preço final de exportação. (...) Enquanto a tonelada útil por quilômetro no Brasil custa em torno de 20 centavos de dólar, em outros países de grande extensão territorial como os Estados Unidos, Canadá e Rússia este custo está por volta da metade disso. (...) Apenas 18% do transporte de mercadorias é realizado pelas hidrovias. Nos Estados Unidos, 70% da produção de soja é transportada por rios; no Brasil, apenas 2%.”*

Visando atenuar esses problemas, o setor de transporte têm sofrendo mudanças conceituais. O governo nacional, através do Ministério dos Transportes, tem tomado iniciativas para estimular o uso dos transportes ferroviário e hidroviário. Em entrevista (EXAME, 1999), o então ministro Eliseu Padilha comentou a distorção em favor do

sistema rodoviário, os investimentos que o governo tem feito nos sistemas hidroviário e ferroviário, afirmando que "... a disponibilização de um sistema multimodal é fundamental para a redução dos custos".

No plano Brasil em Ação (BRASIL, 1997a; BRASIL, 1998), podem ser verificados vários projetos na área de infra-estrutura de transporte, tais como: construção e modernização de portos, duplicação de rodovias de grande fluxo, criação de gasodutos, construção de hidrovias, privatização e construção de ferrovias. Segundo o Presidente da República, estas obras objetivam a reorganização da logística de transporte no país, "com vistas à sua integração competitiva na economia mundial" (BRASIL, 1997b).

Nem todas as modalidades de transporte são adequadas para todos os tipos de produtos. Por exemplo, o transporte aéreo é bastante caro e limitado em termos de espaço disponível, sendo utilizado para produtos de baixo volume e alto valor, que requeiram distribuição rápida. Matérias-primas a granel podem ser transportadas por formas mais econômicas e mais lentas, como hidrovias e ferrovias. As características físicas dos produtos podem limitar as alternativas disponíveis aos tomadores de decisão. O modo de transporte é normalmente escolhido com base na importância relativa de itens como: velocidade de entrega, confiabilidade de entrega, possível deterioração da qualidade, custos de transporte e flexibilidade de rota (SLACK, CHAMBERS, HARLAND et al., 1996).

### 3.1 - TRANSPORTE RODOVIÁRIO

As características do modal rodoviário podem ser descritas como:

- a) Grande dependência de uma única modalidade de transporte. Falta de alternativas para situações de contingência (interrupção de estradas, greves, custos elevados);
- b) Deterioração das estradas e o conseqüente aumento de gastos em manutenção, provocando elevação do custo de pedágio em algumas situações;
- c) Utilização intensiva de combustíveis de fontes esgotáveis e de alto custo;
- d) Custos muito altos, comparativamente aos dois outros tipos de transporte em estudo;

- e) Redução da qualidade de vida de outros usuários das vias (maior número de acidentes, congestionamentos);
- f) Nível de danos ao meio ambiente bastante alto;
- g) Rede com abrangência de praticamente todo o território nacional: 1.658.677 km (BRASIL, 1999);
- h) Maior agilidade e possibilidade de fazer serviço porta a porta;

Já na década de 1920 o lema do presidente Washington Luís era "Governar é abrir estradas", evidenciando a importância das rodovias no desenvolvimento econômico e social do país. Oitenta anos depois, o transporte rodoviário continua sendo a principal via de integração do país, fundamental no escoamento da produção industrial e agrícola brasileira. No entanto, a falta de conservação das rodovias existentes e os escassos investimentos na construção de novas estradas, até a década de 90, causaram uma grande crise no setor, obrigando o governo a realizar concessões de trechos de rodovias para garantir a conservação e ampliação da rede viária. Dentro deste novo cenário, a aplicação do pavimento de concreto ganhou importância e espaço pelas características únicas de durabilidade e segurança que proporciona, passando a ser adotado em número cada vez mais expressivo de obras rodoviárias.

Um exemplo de aplicação deste pavimento é o da BR-290, conhecida pelos gaúchos como Free Way, que compreende o trecho da rodovia de Osório a Porto Alegre e é administrada pela concessionária Concepa. Parte do corredor do Mercosul, a BR-290 nasceu na época em que o Governo Federal investia em grandes obras rodoviárias, o período do chamado "milagre econômico", para ser principal ligação com o litoral norte do Rio Grande e, na continuação, mais adiante, com a BR- 101, que leva ao norte do Brasil.

Essa rodovia apresentava problemas estruturais no seu pavimento asfáltico, decorrentes do alto tráfego e da pouca manutenção. A solução em concreto veio com a escolha da técnica de "*whitetopping*." Consiste numa camada de concreto sobre o pavimento de asfalto que estruturalmente esteja em condições para essa recuperação. A escolha pela concessionária se deu em função dos baixos custos de operação e de manutenção, e do longo período de vida útil, além da segurança, item no qual o concreto se destaca pela melhor aderência dos veículos, mesmo com a superfície molhada.

Equipamentos de alta tecnologia foram utilizados na execução das obras, como a central de concreto Arcmov-80 e as pavimentadoras CMI - SF 3004 e Wirtgen SP-500. Com eles, a relação custo/benefício mudou completamente, viabilizando a competitividade do pavimento de concreto. A utilização destes equipamentos tem incentivado a melhor aplicação da técnica pelo setor rodoviário nacional, tendo em vista a larga utilização dos mesmos em países de primeiro mundo.

Com o Perfilógrafo Califórnia, utilizado pela maioria dos departamentos estaduais de estradas nos Estados Unidos, foi realizada na Free Way a medição do perfil longitudinal do pavimento, avaliando possíveis irregularidades na pista. Em alguns estados americanos, o índice aceito como normal, isto é, não sujeito a multas contratuais, fica na média de 150 mm/km. Os resultados médios obtidos na Free Way foram de 40 mm/km, ou seja, um dos melhores índices de planicidade para pavimento de concreto no Brasil.

Com tamanha eficiência de resultados, fica claro que o Brasil tem chances de reverter o quadro nacional de rodovias mal conservadas com a aplicação do pavimento de concreto, que se apresenta como excelente recurso para chegarmos ao desenvolvimento sustentável. Sua construção gera menos danos ambientais, maior durabilidade, e evita desperdícios do dinheiro público, contribuindo para a economia nacional.

O modelo da cadeia de valor apresentado por LAUDON & LAUDON (2000) identifica, especificamente, pontos de influência críticos onde uma empresa pode usar mais efetivamente a tecnologia de informação para aumentar sua posição competitiva. A distribuição e o transporte encontram-se classificados nas atividades primárias. As organizações possuem uma vantagem competitiva quando dispõem de menor prazo de entrega ou de menor custo de seus produtos. Um sistema de informação pode ter um impacto estratégico se auxiliar a empresa a fornecer produtos a um menor custo do que os seus competidores.

Segundo o modelo de forças competitivas (LAUDON & LAUDON, 2000), uma empresa pode adquirir uma vantagem competitiva ao melhorar seu relacionamento com fornecedores e clientes. Esta vantagem pode ser obtida diferenciando produtos pelo

menor prazo ou menor custo de entrega, tendo clientes melhor servidos e conquistando novos mercados. Desta forma, a empresa pode aumentar sua capacidade de competição, influenciando fortemente sua estratégia de negócio.

Diante dos notórios problemas decorrentes da concentração no transporte rodoviário, e considerando que o país possui condições de utilizar outras alternativas, especialmente a rede hidroviária, uma rede intermodal envolveria a utilização de vários tipos de transporte de forma integrada. Segundo MELLO & GALL (1997):

*“Um país com a riqueza natural do Brasil é capaz de manter uma rede de transporte extensa e complexa. (...) As mudanças são inevitáveis. Estão ocorrendo em todos os ramos de transporte. As concessões ao setor privado de rodovias, ferrovias e terminais portuários deverão melhorar seu desempenho a curto prazo. Em cinco anos ou menos poderá existir um novo modelo de transportes, mais racional que o atual. O papel das ferrovias e da navegação no conjunto dos transportes deve crescer. Os custos e períodos de viagem deverão ser reduzidos e o transporte intermodal será praticado com mais intensidade.”*

É necessário ainda analisar as características regionais, barreiras interestaduais e peculiaridades administrativas das diferentes unidades da federação. As políticas de pesos e tamanhos das diferentes modalidades constituem algumas das restrições a um projeto que buscasse interligar os três modais analisados.

Uma observação que deve ser feita é com relação aos centros de redistribuição de cargas. Em certos casos, a utilização da modalidade mais econômica para cada trecho de um percurso pode tornar a rota inviável em função de excessivas trocas de tipos de transporte, aumentando, inclusive, o custo final da operação.

Finalmente, a tabela a seguir mostra como a região mais desenvolvida do país, a Sudeste, (seguida pela região Sul) lidera em quilometragem de estradas pavimentadas, comprovando a relação desenvolvimento – importância da malha rodoviária no país:

**5.1.1 - EXTENSÃO TOTAL DAS RODOVIAS PAVIMENTADAS - 1996-00**

km

REGIÃO E UNIDADE DA FEDERAÇÃO	1996	1997	1998	1999	2000
NORTE	...	96.723	...	103.211	103.096
Rondônia	...	22.433	...	22.433	22.433
Acre	...	2.266	...	5.392	5.399
Amazonas	...	6.034	...	6.200	6.200
Roraima	...	4.868	...	5.267	5.284
Pará	...	34.344	...	34.585	34.575
Amapá	...	2.012	...	2.138	2.138
Tocantins	...	24.766	...	27.196	27.067
NORDESTE	...	396.859	...	405.376	405.390
Maranhão	...	52.686	...	53.234	53.247
Piauí	...	52.735	...	56.804	56.804
Ceará	...	48.084	...	50.374	50.374
Rio Grande do Norte	...	26.921	...	27.428	27.428
Paraíba	...	33.190	...	33.764	33.764
Pernambuco	...	41.263	...	41.658	41.658
Alagoas	...	12.989	...	12.932	12.932
Sergipe	...	9.510	...	9.411	9.411
Bahia	...	119.481	...	119.771	119.772
SUDESTE	...	479.585	...	512.423	512.496
Minas Gerais	...	232.534	...	264.898	264.971
Espírito Santo	...	29.956	...	30.225	30.225
Rio de Janeiro	...	22.069	...	22.229	22.229
São Paulo	...	195.026	...	195.071	195.071
SUL	...	460.557	...	476.089	476.122
Paraná	...	260.833	...	261.287	261.319
Santa Catarina	...	61.363	...	62.498	62.498
Rio Grande do Sul	...	138.361	...	152.304	152.305
CENTRO-OESTE	...	224.953	...	227.825	227.825
Mato Grosso do Sul	...	53.915	...	54.144	54.144
Mato Grosso	...	82.875	...	84.555	84.555
Goiás	...	86.700	...	87.660	87.660
Distrito Federal	...	1.463	...	1.466	1.466
TOTAL	...	1.658.677	...	1.724.924	1.724.929

FONTE: www.transportes.gov.br

### 3.2 - TRANSPORTE FERROVIÁRIO

Pode-se resumir as características do modal ferroviário da seguinte maneira:

- Abrangência insuficiente da malha ferroviária, apenas 29.706 km (BRASIL, 1999):  
"O produtor agrícola é forçado a escoar sua produção por meio de caminhões devido à incapacidade do transporte ferroviário em atender às suas demandas."  
(MELLO & GALL, 1997);
- Mesmo após privatização, necessidade de grandes investimentos para atingir um patamar de modernidade adequado, que estimule sua utilização, permitindo desenvolver maior velocidade e fornecendo segurança e confiabilidade;
- Menor consumo de combustível e redução de danos ao meio ambiente;
- Menor custo, em especial para longas distâncias;

A tabela a seguir mostra a evolução da malha ferroviária em quilometragem de extensão ao longo dos últimos cinco anos:

#### 4.1.1 - EXTENSÃO DAS LINHAS PRINCIPAIS E RAMAIS, POR ESTRADA - 1996-00

ESTRADA	1996	1997	1998	1999	2000
Companhia Brasileira de Trens Urbanos - CBTU	249	252	252	252	251
Companhia Fluminense de Trens Urbanos - FLUMITRENS	264	271	293	121	121
Companhia Paulista de Trens Metropolitanos - CPTM	270	270	274	274	274
Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre-TRENSURB	27	31	31	31	34
Estrada de Ferro Campos do Jordão	47	47	47	47	47
Estrada de Ferro Carajás	892	892	892	892	892
Estrada de Ferro da Mineração Rio do Norte	35	35	35	35	35
Estrada de Ferro do Amapá	194	194	194	194	194
Estrada de Ferro do Jari	68	68	68	68	68
Estrada de Ferro Paraná Oeste S.A. - FERROESTE (1)	249	-	-	-	-
Estrada de Ferro Vitória a Minas	898	898	898	905	905
Estrada de Ferro Votorantim (2)	20	20	-	-	-
Ferrovias Norte do Brasil - FERRONORTE	-	-	324	420	463
Ferrovias Norte-Sul (3)	92	92	106	106	200
Ferrovias Paraná - FERROPAR (1)	-	249	248	248	248
Ferrovias Bandeirantes S.A. - FERROBAN (ex FEPASA)	4.625	4.493	4.235	4.235	4.235
Rede Ferroviária Federal S.A. - RFFSA (4)	21.371	21.934	21.316	21.316	21.316
Companhia Ferroviária do Nordeste S.A.-CFN	-	4.860	4.238	4.238	4.238
Ferrovia Centro-Atlântica S.A. - FCA	7.080	7.080	7.080	7.080	7.080
Ferrovia Novoeste S.A.	1.621	1.622	1.626	1.626	1.626
América Latina Logística do Brasil S.A. - ALL (ex FSA)	-	6.534	6.534	6.534	6.534
Ferrovia Tereza Cristina S.A. - FTC	-	164	164	164	164
MRS Logística S.A.	1.674	1.674	1.674	1.674	1.674
<b>TOTAL</b>	<b>29.301</b>	<b>29.746</b>	<b>29.213</b>	<b>29.144</b>	<b>29.283</b>

FONTES: www.transportes.gov.br

Já a tabela a seguir relaciona os setores que mais se beneficiam da malha ferroviária brasileira, demonstrando a importância do modal para o desenvolvimento do país.

#### 4.6.3 - PRINCIPAIS MERCADORIAS TRANSPORTADAS - 2000

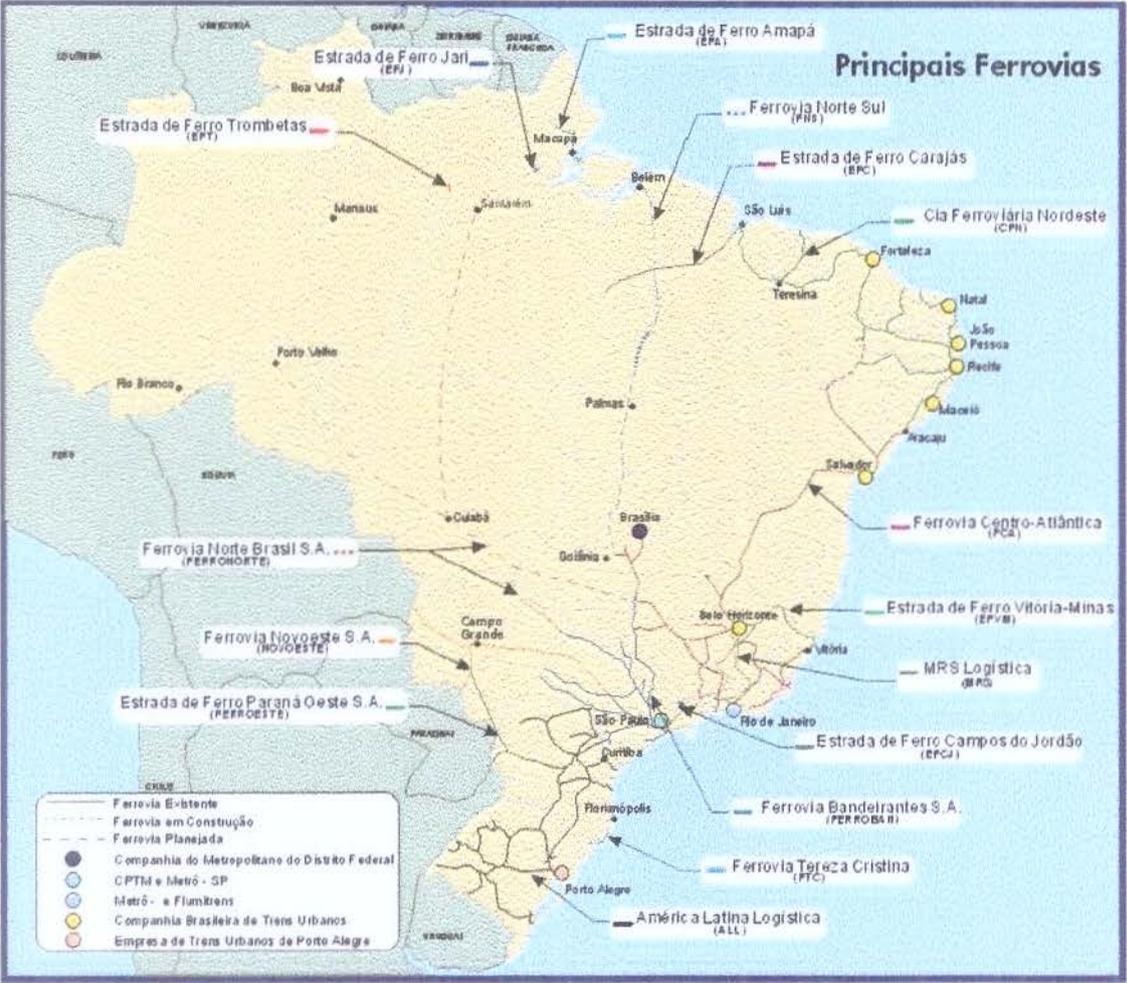
ESTRADA E MERCADORIA	TONELADAS ÚTEIS 10 <sup>3</sup>	TONELADAS- QUILÔMETRO ÚTEIS 10 <sup>6</sup>	RECEITA(1) R\$ 10 <sup>3</sup>
COMPANHIA FERROVIÁRIA DO NORDESTE - CFN	1.370	710	20.053
Amianto	70	120	...
Alumínio	290	20	...
Cimento	190	160	...
Derivados de petróleo	250	110	...
Milho	140	20	...
Outras	430	280	...
ESTRADA DE FERRO CARAJÁS	51.920	43.880	264.780
Derivados de petróleo	390	240	...
Ferro-gusa	1.530	800	...
Minério de ferro (Mercado interno + exportação)	47.890	41.010	...
Rocha fosfática	1.340	1.190	...
Soja	490	300	...
Verduras	140	80	...
Outras	140	260	...
ESTRADA DE FERRO DA MINERAÇÃO RIO DO NORTE	11.300	340	—
Bauxita	11.300	340	—
ESTRADA DE FERRO DO AMAPÁ	220	30	1.718
Minério de cromo	150	20	...
Outras	70	10	...
ESTRADA DE FERRO DO JARI	1.200	40	510
Madeira	1.010	30	...
Outras	190	10	...
ESTRADA DE FERRO VITÓRIA A MINAS	111.790	56.670	797.421
Cal	320	210	...
Calcário	2.910	910	...
Carvão mineral	4.900	2.600	...
Celulose	760	280	...
Cimento	210	80	...
Coque	850	430	...
Derivados de petróleo	430	170	...
Escória	870	210	...
Farelos	1.250	800	...
Ferro-gusa	2.590	1.410	...
Minério de ferro	86.340	45.250	...
Pedras em blocos	340	130	...
Produtos siderúrgicos	5.540	2.200	...
Soja	680	440	...
Tórcos	770	210	...
Trigo	480	310	...
Outras	2.550	1.030	...

ESTRADA E MERCADORIA (continuação)	TONELADAS ÚTEIS 10 <sup>3</sup>	TONELADAS- QUILÔMETRO ÚTEIS 10 <sup>8</sup>	RECEITA(1) R\$ 10 <sup>3</sup>
FERROVIA NORTE-SUL (2)	...	...	...
Fertilizantes	...	...	...
Soja	...	...	...
Outras mercadorias	...	...	...
FERROVIA PARANÁ S.A. - FERROPAR	1.320	320	5.245
Fertilizantes	190	50	...
Cimento	110	30	...
Soja	850	200	...
Outras	170	40	...
FERROVIAS BANDEIRANTES S.A. - FERROBAN (FEPASA)	11.700	5.060	115.958
Adubo	260	150	...
Alcool	380	170	...
Alumínio	90	10	...
Arroz	90	10	...
Bauxita	1.590	390	...
Cal	70	10	...
Calcário	50	20	...
Carvão mineral / coque	70	20	...
Cimento	470	70	...
Clinker	190	110	...
Containeres	140	20	...
Derivados de petróleo	1.570	600	...
Enxofre	370	200	...
Farelos	1.170	650	...
Fosfato	1.210	770	...
Milho	50	20	...
Minério de ferro	30	20	...
Pellets	230	120	...
Produtos siderúrgicos	540	120	...
Soja	2.040	1.350	...
Trigo	400	10	...
Outras	690	220	...
FERROVIA CENTRO-ATLÂNTICA S.A.	19.620	7.620	244.821
Cal	480	280	...
Calcário	4.060	1.180	...
Cimento	1.700	460	...
Clinker	660	350	...
Coque	200	160	...
Derivados de petróleo	1.600	550	...
Grãos	1.880	1.640	...
Ferro-gusa	1.530	200	...
Gesso	100	200	...
Magnesita (carbonato de magnésio)	200	170	...
Produtos siderúrgicos	2.640	280	...
Trigo	550	320	...

<b>ESTRADA E MERCADORIA (final)</b>	<b>TONELADAS ÚTEIS 10<sup>3</sup></b>	<b>TONELADAS- QUILÔMETRO ÚTEIS 10<sup>6</sup></b>	<b>RECEITA(1) R\$ 10<sup>3</sup></b>
Outras	4.020	1.830	...
<b>FERROVIA NOVOESTE S.A.</b>	<b>2.660</b>	<b>1.590</b>	<b>51.526</b>
Cimento	100	60	...
Derivados de petróleo	340	290	...
Farelo de soja	340	170	...
Minério de ferro	1.000	370	...
Soja	630	440	...
Outras	250	260	...
<b>AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA DO BRASIL S.A - ALL (EX FS)</b>	<b>17.510</b>	<b>10.280</b>	<b>299.306</b>
Arroz	360	560	...
Cimento	830	440	...
Clinquer	410	360	...
Derivados de petróleo	1.470	640	...
Farelos	3.560	1.660	...
Soja	3.760	2.150	...
Trigo	760	440	...
Outras	6.360	4.030	...
<b>FERROVIA TEREZA CRISTINA S.A.</b>	<b>3.650</b>	<b>280</b>	<b>28.707</b>
Carvão mineral energético	3.650	280	28.707
<b>MRS LOGÍSTICA S.A.</b>	<b>66.070</b>	<b>26.830</b>	<b>594.679</b>
Areia	610	60	...
Bauxita	580	300	...
Carvão mineral (antracito, carvão energético)	2.770	310	...
Cimento	2.180	1.120	...
Minério de ferro	48.500	23.230	...
Produtos siderúrgicos	4.300	1.640	...
Soja	2.410	120	...
Outras	4.720	50	...

FONTE: [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)

# PRINCIPAIS FERROVIAS BRASILEIRAS



FONTE: [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)

### 3.3 - TRANSPORTE HIDROVIÁRIO (MARÍTIMO E FLUVIAL)

- a) Elevado custo portuário: “Para alguns produtos, os custos portuários brasileiros são quatro ou mais vezes superiores à média dos custos internacionais.” (MELLO & GALL, 1997);
- b) Menor velocidade, com conseqüente maior prazo para entrega;
- c) Capacidade de alcance limitada pela inexistência de portos;
- d) Grande abrangência em extensão;
- e) Menor custo de transporte, para longas distâncias, entre todas as modalidades em estudo.

No final do século XIX e início do século XX, começaram as concessões para construção e exploração de portos no Brasil. Em 1912, o Governo Federal, por intermédio do Ministério da Viação e Obras Públicas – MVOP, criou a Inspeção Federal de Portos, Rios e Canais e a Inspeção Federal de Navegação para regular os setores portuários e de navegação, que funcionaram independentes até a criação do Departamento de Portos e Navegação, unindo essas atividades sob uma única administração.

Em 1934, resultado da consolidação de vários diplomas legais, definiram-se os serviços prestados pelas administrações dos portos organizados, uniformizando as taxas portuárias quanto a sua espécie, incidência e denominação, que passou a nortear os serviços prestados nos portos e na navegação.

Em 1967 foi extinto o MVOP e criado o Ministério dos Transportes – MT, continuando o DNPVN a administrar diretamente alguns portos e a incentivar a constituição de empresas para administrar a atividade portuária, originando as atuais companhias docas federais. Assim, com a continuação de evolução do processo de estatização, e para dar maior agilidade ao desenvolvimento do setor portuário e hidroviário, extinguiu-se o DNPVN e, em conseqüência, criou-se a Empresa de Portos do Brasil S.A.– PORTOBRAS, empresa pública de direito privado, também com autonomia administrativa e financeira, na administração indireta, para melhor continuar enfrentando o desafio de administrar o Sistema Portuário Brasileiro, através de uma empresa controladora.

Em 1990, com a reorganização dos ministérios da República, a PORTOBRAS foi extinta e o setor de transporte, no âmbito federal, ficou subordinado ao Ministério da Infra-Estrutura – MINFRA. Em consequência, foram criados a Secretaria Nacional de Transportes - SNT e o Departamento Nacional de Transportes Aquaviários - DNTA, que passaram a administrar os portos, as hidrovias e a navegação, reunificando essas atividades, na administração direta federal.

Em 1992 o MINFRA foi transformado no Ministério dos Transportes e Comunicações – MTC, continuando a Secretaria Nacional de Transportes – SNT, e o Departamento Nacional de Transportes Aquaviários - DNTA, responsáveis pela administração dos portos, das hidrovias e da navegação.

No ano seguinte, restabeleceu-se o Ministério dos Transportes – MT ficando o setor portuário administrado pelo Departamento de Portos e Hidrovias – DPH, subordinado à Secretaria de Produção – SEPRO, do Ministério dos Transportes – MT.

Já em 1993 uma nova lei dispôs sobre o regime jurídico da exploração dos portos organizados e das instalações portuárias, estabelecendo uma nova ótica para o setor, incrementando a participação de estados, de municípios, e da iniciativa privada na exploração da atividade portuária.

Em outubro de 1995 iniciou-se o Programa de desestatização nos portos a participação da iniciativa privada nos investimentos em instalações e reaparelhamento portuário. Integrante dessa descentralização é o Programa de Arredamentos de Áreas e Instalações Portuárias.

## PRINCIPAIS PORTOS BRASILEIROS



FONTE: [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)

Decorridos cerca de doze meses após a divulgação do levantamento anterior, o Departamento de Portos apresenta o novo Demonstrativo Analítico Consolidado do Programa de arrendamentos de Áreas e Instalações Portuárias, em sua quarta versão, a partir de informações atualizadas pelas Administrações Portuárias até o mês de dezembro de 2000. A tabela abaixo mostra como o projeto tem cumprido seus objetivos e se mostrado relativamente bem sucedido:

Dezembro/2000

<b>PROGRAMA DE ARRENDAMENTOS DE ÁREAS E INSTALAÇÕES PORTUÁRIAS</b>				
<b>RESUMO DO PROGRAMA</b>				
<b>Discriminação</b>	<b>Arrendamentos Realizados</b>	<b>Em Realização / Licitação</b>	<b>a ser Realizado em Médio Prazo</b>	<b>Total do Programa</b>
<b>Número de Lotes</b>	<b>196</b>	<b>21</b>	<b>81</b>	<b>298</b>
Áreas Totais	8.062.539 m <sup>2</sup>	1.204.607 m <sup>2</sup>	4.194.704 m <sup>2</sup>	13.461.850 m <sup>2</sup>
Movimentação Anual de Cargas	72.232.210 t	5.310.000 t	36.682.210 t	114.224.420 t
Movimentação Anual de Containeres	2.388.437 TEUs	-	990.400 TEUs	3.378.837 TEUs
Movimentação Anual de Passageiros	10.000 passageiros	-	-	10.000 passageiros
Movimentação Anual de Veículos e Caminhões	291.858 unidades	45.000 unidades	133.000 unidades	469.858 unidades
Arrecadação Anual pelo Arrendamento	R\$ 109.849,2 mil	R\$ 3.531,6 mil	R\$ 75.830,4 mil	R\$ 189.211,2 mil
Investimentos Previstos	R\$ 2.859.892 mil	R\$ 58.200 mil	R\$ 1.595.849 mil	R\$ 4.513.941 mil

Fonte: [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)

Além deste, o site do ministério dos transportes apresenta inúmeros projetos que visam desenvolver a malha hidroviária brasileira, tais como: Projetos Corredor São Francisco, Corredor Mercosul, Corredor Leste, Corredor Froneteira Norte, Navegação Interior, Corredor Araguaia-Tocantins, etc.

## **CAPÍTULO 4 - OPERADORES LOGÍSTICOS E LOGÍSTICA TERCEIRIZADA (3PL – THIRD PARTY LOGISTICS)**

### **4.1 – TENDÊNCIA MUNDIAL**

Existe uma tendência mundial das companhias exportadoras e importadoras de buscarem parcerias com as empresas de logística globais. Essa tendência está intimamente ligada à necessidade de acompanhar os padrões internacionais de competitividade e produtividade. Com ganhos logísticos, as empresas podem se tornar mais competitivas e, assim, crescer.

O setor de operadores logísticos e logística terceirizada (amplamente conhecido como 3PL – Third Part Logistics) vem crescendo vertiginosamente em todo o mundo, com taxas anuais de 15% a 20% ao ano, movimentando cerca de US\$ 2,1 trilhões mundialmente. No Brasil, os números chegaram a R\$ 144 bilhões em 2000 - cerca de 13% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, correspondente a R\$ 1.089 trilhões neste mesmo ano ([www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br), consultado em Junho/2001). A arrancada do setor também pode ser vista como um sinal de aumento da competitividade das empresas.

É interessante ressaltar que as empresas terceirizadas estão sendo solicitadas não somente para entrega de pacotes urgentes, chamadas entregas *courier*, mas também para facilitar as entregas regulares.

### **4.2 – CUSTOS VERSUS BENEFÍCIOS DA TERCEIRIZAÇÃO DE OPERAÇÕES LOGÍSTICAS**

Os números da tendência de expansão de terceirização comprovam o reconhecimento da importância destas atividades, bem como sua eficácia na presente estrutura econômica mundial. O *outsourcing* das operações logísticas permite a completa dedicação da gerência ao seu *core business*. Em geral, os benefícios que a utilização dessas empresas são capazes de oferecer aos seus clientes são:

- a) maior e melhor flexibilidade na gestão de estoques, aumentando os níveis de serviços;
- b) maior facilidade de penetrar em novos mercados;
- c) redução de riscos de perda investimentos em ativos logísticos (por exemplo: caminhões, armazéns, etc.);
- d) melhor coordenação sobre produtores e distribuidores em um contexto global;
- e) acesso às tecnologias e inovações na área de telecomunicações e acompanhamento de dados que exigiriam grande investimento individual e dificilmente produziriam os mesmos resultados;
- f) redução de custos de distribuição e transporte de bens. Sobre este último ponto, observou-se que, no Reino Unido, no final da década de 1980, os custos de distribuição caíram de 12 a 15% para 5,2% dos valores de venda. Cálculos para o mercado brasileiro deste ano mostram que a contratação de operadores logísticos pode representar uma economia de até 20% ([www.abml.org.br](http://www.abml.org.br), consultado em Junho/2001).

É importante ressaltar que o grau de adesão de serviços logísticos terceirizados varia muito de um país para outro. A cultura e o nível de benefícios reais influenciam muito sobre esta decisão.

Os serviços de 3PL envolvem os de caráter físico - estocagem e transporte - e os gerenciais, de modo que o grau de combinação entre ambos depende do nível de complexidade e customização oferecido pela empresa para atender aos seus clientes. O tipo de serviço também depende do grau de autonomia sobre gestão que os 3PL recebem dos contratantes. Basicamente, são quatro os níveis de complexidade e customização destes serviços:

- 1) Serviços Básicos (físicos somente);
- 2) Serviços Logísticos Contratuais Físicos;
- 3) Serviços Logísticos Contratuais de Gestão;
- 4) Logística Contratual Integrada.

Como exemplos dos serviços mais comuns oferecidos pelas 3PL, pode-se citar o Just-in-Time/kanban (entregas frequentes), milk-run (coletas programadas), entrega de pequenas encomendas, movimentação de cargas unitizadas e fracionadas, armazenagem, controle

de estoques, cross-docking (entrega direta nas lojas, evitando estocagem nos armazéns), embalagem, formação e entrega de kits e conjuntos, gerenciamento intermodal, serviços aduaneiros, logística internacional, administração da logística reversa e fulfillment (ciclo do pedido completo). Além disso, essas empresas divergem quanto ao tipo de área de armazenagem que utilizam, podendo ser de sua propriedade (pátios e/ou armazéns), de propriedade do cliente, alfandegada, EADIs, portuária, provisória (estruturas ou infláveis) e refrigerada.

Entretanto, não se pode classificar os serviços de 3PL como completamente isentos de riscos para quem os contrata. Dentre os mais comuns, destacam-se:

- a) **Risco Estratégico:** a gama de clientes de uma empresa de logística pode conter empresas concorrentes entre si, anulando a potencial vantagem competitiva que o gerenciamento logístico auferir;
- b) **Risco Comercial:** a imagem comercial da contratante torna-se fortemente associada a da 3PL contratada, atribuindo à primeira a responsabilidade por possíveis falhas no serviço da segunda;
- c) **Risco Gerencial:** é imprescindível que haja uma avaliação prévia sobre os benefícios e reduções reais de custos operacionais mediante contratação de uma prestadora de 3PL.

Baseado nessas possibilidades de risco torna-se necessário avaliar especificamente as necessidades da empresa em adquirir gerenciamento logístico terceirizado, os benefícios reais, a qualidade do operador 3PL e o grau de autonomia que será concedido a este último.

## CONCLUSÕES FINAIS

A posse de todos estes dados que cobrem aspectos tão diferentes – sistema tributário, políticas macroeconômica, infra-estrutura de transportes, tecnologia da informação, terceirização de serviços, Custo Brasil – é razão suficiente para expor a complexidade e obstáculos que o empresariado brasileiro tem de enfrentar para se tornar competitivo ou ao menos, manter-se no mercado internacional.

Se considerarmos o desempenho dos outros países – aqui caberia uma longa análise que não está proposta no tem original deste trabalho- , fica ainda mais difícil de entender como pode o Brasil enfrentar os “gigantes” internacionais que tem acesso e apoio de seus governos e que lideram o crescimento sustentado naqueles países.

### Exportação Líquida Segundo as Grandes Categorias Econômicas - Janeiro a Outubro de 2002

Em US\$ 1.000 FOB		
CATEGORIAS ECONÔMICAS	SUPERAVIT	DÉFICIT
Alimentos e Bebidas	8.583.746	-
- Básicos	3.024.381	-
- Elaborados	5.559.365	-
Insumos ind. n/especif. em outra categoria	6.782.607	-
- Básicos	3.786.233	-
- Elaborados	2.996.374	-
Combustíveis e lubrificantes	-	2.406.222
- Básicos	-	2.110.736
- Elaborados	-	295.486
Bens de capital, peças e acessórios	-	7.641.368
- Bens de capital (exc. equip. de transporte)	-	3.606.479
- Peças e acessórios de bens de capital	-	4.034.889
Equip. de transporte, peças e acessórios	3.515.058	-
- Automóveis de passageiros	984.233	-
- Equipamento de transporte	2.261.997	-
- Peças e acess. de equip. de transporte	268.828	-
Bens de consumo n/especif. em outra categ.	1.216.733	-
- Duráveis	653.861	-
- Semiduráveis	1.338.135	-
- Não-duráveis	-	775.263
Outros bens	212.691	-
<b>TOTAL</b>	<b>10.263.245</b>	<b>-</b>

FONTE: receita.fazenda.gov.br

Contudo, não podemos simplesmente considerar os fatos que nos distanciam do ideal. A tabela anterior mostra que o Brasil tem um grande potencial para atuar no comércio exterior como um *"global player"* como sugerido no início deste trabalho. Considerando as categorias que o país ainda é deficitário em exportações (importa mais do que exporta), vemos que o setor de bens duráveis apresenta um superávit, o que sempre constitui um paradigma. Certamente, o país abandonou aquela fase de exportador de produtos primários unicamente e o desenvolvimento do Mercosul, como propõe o novo governo eleito, parece ser a aérea de atuação em que o Brasil mais pode se destacar e fortalecer para enfrentar blocos econômicos como a União Européia, a Ásia e a provável ALCA.

Obviamente não podemos ignorar o fato de que até mesmo países europeus e os EUA tem sofrido com a crise mundial, o que certamente não exclui os efeitos sobre o Brasil. Isto mostra que o país apresenta condições reais e potenciais de crescer num contexto de maior estabilidade internacional e, ao mesmo tempo, que o Brasil não é uma nação instável e sem fundamentos sólidos porque ainda não sucumbiu como a vizinha Argentina.

Reformas internas são sempre necessárias para acompanhar o desenvolvimento dos países concorrentes. Em algumas áreas, como foi demonstrado ao longo do trabalho, o país tem progredido (modais de transporte, tributação de exportações, etc.), mas em outras, como o controle mais intenso dos investimento estrangeiros internos e políticas de incentivo a setores potenciais (exportação de óleo de soja, por exemplo, ao invés do grão semi-trabalhado). Na questão dos transportes, por exemplo, apesar das evoluções, o Brasil está apenas iniciando seus estudos nesta área. Os Estados Unidos, por exemplo, já possuem o transporte bem distribuído entre as três modalidades e, apesar disso, continuam fazendo estudos para otimização do transporte intermodal.

O objetivo deste trabalho foi tentar reunir os aspectos que influem positiva ou negativamente para a projeção do Brasil internacionalmente de maneira sustentada. De maneira simplificada, pude concluir que o Brasil tem caminhado nesta direção em ritmo variado devido as condições externas e variações de objetivos mediante a mudança de governos.

## BIBLIOGRAFIA

### *Livros*

- BUSSAB, Wilton O. & MORETIN, Paulo A. *Estatística Básica*. São Paulo: Editora Atlas (1993).
- DORNIER; Philippe-Pierre. *Logística e Operações Globais*. São Paulo: Editora Atlas (2000).
- LAUDON, Kenneth, LAUDON, Jane. *Management information systems: organization and technology in the networked enterprise*. New Jersey: Prentice Hall, 2000.
- MELLO, José Carlos e GALL, Norman. *Encruzilhada nos transportes: O Brasil poderá vencer os altos custos da negligência e do corporativismo?* Instituto Fernand Braudel de Economia Mundial, 1997.

### *Periódicos*

- BRASIL. *Brasil em Ação – Resultados no primeiro ano*. Brasília: Secretaria de Comunicação Social, 1997a.
- *Comércio Exterior*, Revista. Abril/2001
- EXAME. *Entrevista com o Ministro dos Transportes: O futuro é a multimodalidade*. São Paulo: Abril, ano 33, n.19, p.126-7, 22 de setembro de 1999.
- *Global Comércio Exterior e Transporte*, Abril/2001
- *GUIA CARGO SP 2001 – Guia de Carga Aérea dos Aeroportos Internacionais de Guarulhos e Viracopos*
- *Guia DryPort 2001*
- *Latin Trade*, Março/2001
- *LOG Movimentação & Armazenagem*, Abril/2001
- *Programa Brasil em Ação – 2 anos*. Brasília: Secretaria de Comunicação Social, 1998.
- *Revista Dinheiro*, Dezembro/2000.

- Revista Intermarket, Mar/Abr/2001
- Revista Trade and Transport, Abril/2001

*Sites (todos consultados em Junho/2001)*

- ABML (<http://www.abml.org.br>)
- ASLOG (<http://www.aslog.com.br>)
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (<http://www.bndes.gov.br>)
- Columbia Logística (<http://www.columbia.com.br>)
- DANZAS-AEI (<http://www.danzas.com>)
- DHL (<http://dhl.com>)
- Export News (<http://www.exportnews.com.br>)
- IBICT - Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia / Rede Antares – Rede de Serviços de Informação em Ciência e Tecnologia. Teses brasileiras. ([www.redeantares.ibict.br](http://www.redeantares.ibict.br))
- Michigan State University (<http://www.bus.msu.edu>)
- Receita da Fazenda ([www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br))
- Seguradora Brasileira de Crédito a exportação (<http://www.sbce.com.br>)
- Stanford Business School (<http://www.gsb.stanford.edu>)
- The Wharton School of the University of Pennsylvania (<http://www.wharton.upenn.edu>)
- Universidade Estadual de São Paulo (<http://www.usp.br>)
- Revista Eletrônica TI (<http://www.timasters.com.br>)