

A INSERÇÃO DO COMERCIO EXTERIOR NAS EMPRESAS

Garcia, Vanessa

Dissente da faculdade ciências jurídicas e gerenciais/ AGE

E-mail. v_garcia2008@ig.com.br

RESENDE, João batista.

Docente da Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais/ACEG.

E-mail. souzaresende@life.com.b

RESUMO

Exportar para as empresas brasileiras deveria ser fácil, o difícil esta em como fazer – La , devido a falta de cultura predominante dos empresários em exportar, a falta de informação de como exportar sem grandes prejuízos, de tudo regulamentar controlar, cobrar e ameaçar de punição. No Brasil o comercio exterior ainda é a luta entre uma sociedade versátil, otimista, dinâmica e plena de iniciativas, capaz de tornar o Brasil desenvolvido e de outro, o poder político, que domina o estado é voltado para si mesmo.

Palavra chave: exportação, comercio, barreiras, empresa, dificuldade.

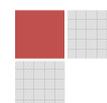
ABSTRACT.

Export to the Brazilian companies should be easy, or difficult to do this in - La, due to lack of culture prevailing in the export business, the lack of information on how to export without major losses from all regulatory control, and threaten charge of punishment. In Brazil the foreign trade is still a struggle between a company versatile, optimistic, dynamic and full of initiatives, capable of making Brazil developed and the other, political power, which dominates the state is aimed to yourself.

Key words: Export, trade, barriers, company, difficulty

1- INTRODUÇÃO

Abordaremos neste trabalho a dificuldade das empresas brasileiras de implantar a exportação e de se manter no mercado internacional. O Brasil hoje exporta apenas 1% (um por cento) de toda a sua produção, os empresários alegam que há grandes barreiras, que impede o crescimento do setor e não há



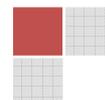
assistência das partes competentes para auxiliar nas exportação, além da grande falta de incentivo e dificuldade imposta pelos governos.

2- A INSERÇÃO DO COMERCIO EXTERIOR NAS EMPRESAS

O texto a seguir fala sobre a dificuldade em que os empresários tem de iniciar e se manter no comercio internacional devido a grandes barreiras internacionais e falta de incentivos e burocracia excessiva existente nesse setor. Essa realidade atrelado ao fato do Brasil ser um pais subdesenvolvido, contribui para que o país não altera-se em nada sua maneira e quantidade de comercio exterior desde de 1950 quando se iniciou tal modalidade oficialmente em nosso país. Mesmo após a abertura da economia a 14 anos considerada como sendo um novo instrumento, para retomada do crescimento no comercio exterior em nosso pais, também não teve êxito, em um mundo globalizado a onde a normatização, regulamentado, preferencialização da educação e tecnologia a exportação esta sendo deixada de lado.

Esse quadro, real e presente, mostra a importância dos esforços para reorganização e o fortalecimento das políticas nacionais e de exportação, as vezes pouco compreendidas pelas lideranças políticas, embora sempre motivo de discursos.

Assim sendo, faz-se necessário uma discussão em relação a inserção das empresas no comercio exterior, buscando o conhecimento e instrumento que aumente esse comércio, é de suma importância mostrar as empresas e para o governo a importância de praticar o comercio exterior, ou seja, a sua importância para o PIB (produto interno Bruto) nacional e quais os resultados que ela pode trazer para o nossas empresas. Acredita-se que a empresa que não buscar mercados exteriores fadas a sucumbir em muito pouco tempo.



Mesmo por que a ALCA(área de livre comercio das Américas) deverá estar implantando , se não total, pelo menos parcialmente. O cronograma inicial previa que seu inicio seria em 2005 formada inicialmente por 34 membros, criando assim um grande acesso ao mercado exterior, pois as tarifas serão reduzidas gradativamente ate serem eliminadas por completo, até 2015 acredita – se que oitenta e cinco por cento de todos os bens produtos e bens dentro do bloco não terão restrições alfandegárias.

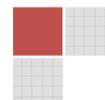
Da mesma forma que nossas empresas terão acesso aos mercados dos países vizinhos, empresas estrangeiras também terão acesso ao mercado brasileiro atingindo assim expressivamente nosso mercado interno. As empresas nacionais mais eficientes e eficaz, sobrevivera e crescerá vendendo tanto no mercado interno e no mercado externo.

A globalização esta fazendo que os produtos se tornem cada vez mais mundiais, como os filmes publicitários vinculados na televisão são os mesmos em vários países, com isso os hábitos de consumo estão se padronizando.

Mediante a este fato esta mais fácil exportar hoje, as empresas brasileiras exportam pouco e são poucas as faze – La, mais isso esta mais ligado a falta de cultura de exportar dos empresários brasileiros.

Quarenta e oito por centos das empresas que já trabalham com a exportação responderão que a maior dificuldade é realmente a burocracia encontrada em seguida a falta de informação sobre as barreiras encontradas e falta de incentivos financeiros.

Ao ingressar na atividade exportadora a empresa deve saber quem são os intervenientes necessários e o que eles devem fazer assim como em que momentos eles devem ser procurados.



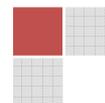
Atualmente, para uma empresa adquirir a habilitação ordinária e praticar atos no Siscomex, é preciso que essa organização pretenda atuar habitualmente no comércio exterior ou na internação de mercadorias da Zona Franca de Manaus. A obtenção dessa autorização é um procedimento complexo que demanda a comprovação de todos os requisitos dispostos na IN. Em brevíssimo resumo, o requerente deverá comprovar o que a sua empresa faz e se a sua saúde financeira viável para a operação almejada. Preenchidos os requisitos legais, o empresário adquire autorização para realizar operações de compra e venda de produtos com empresas estrangeiras.

Ocorre que a análise da saúde econômica e financeira da empresa requerente da habilitação ordinária caracteriza-se por um procedimento que não é totalmente definido em lei ou norma expedida pela Receita Federal do Brasil. Isto é, o artigo 8º e seguintes do diploma em apreço não evidenciam, com precisão, quais são as inconsistências que porventura poderão ocasionar a negativa na habilitação.

Não somos contra o devido controle pela Administração Pública das atividades particulares. Pelo contrário, acreditamos que a fiscalização é salutar para o fiel cumprimento da legislação tributária, conforme parágrafo 1º do artigo 145 da CF/88 e Súmula 437 do STF. Porém, não podemos ficar reféns de inúmeras requisições por parte do agente público, procrastinando e até mesmo inviabilizando a criação de riquezas para o Estado Brasileiro.

Como sabemos, o princípio da legalidade vincula o administrador público aos ditames legais. Porém, neste caso, o grau de subjetivismo da Instrução Normativa é grande, por não ser taxativa quando o pedido será deferido ou não. Vejamos a redação do artigo 10º:

"No curso da análise fiscal, verificadas inconsistências entre as informações disponíveis e as constantes do requerimento, ou



ainda, em razão de dúvidas quanto à validade de eventuais justificativas da não apresentação de documentos, a pessoa jurídica poderá ser intimada a apresentar, no prazo de quinze dias, informações e documentos adicionais".

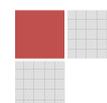
Importante externar que, além de toda a documentação e exigências esposadas entre os artigos 3º à 9º, o contribuinte fica exposto a "inconsistências" ou "existência de dúvidas quanto a validade de eventuais justificativas". Em que pesem opiniões divergentes, o campo está aberto ao sabor do intérprete e o princípio da legalidade esquecido para segundo plano.

A legalidade, como princípio, subordina a atividade administrativa à lei; porém, o subjetivismo da norma foge da legalidade. Vejamos as palavras de Hely Lopes Meirelles:

Na Administração Pública não há liberdade nem vontade pessoal. Enquanto na administração particular é lícito fazer tudo que a lei não proíbe, na Administração Pública só é permitido fazer o que a lei autoriza .

Entendemos que a norma visa a dificultar a sonegação fiscal e demais delitos federais. No entanto, poderão ocorrer situações em que o agente público não se satisfaça com as justificativas do contribuinte, causando assim um grande prejuízo nos negócios da empresa, restando ao Judiciário a correção dessa distorção. Infelizmente, esse é o atual quadro desenhado para obtenção da habilitação ordinária e prática de atos no comércio exterior.

Em primeira análise, pensávamos que as novas regras se aplicariam somente aos novos pedidos de concessão. No entanto, com a criação da ferramenta tecnológica denominada Radar, todas as empresas que atuam no comércio exterior estão tendo que se cadastrar no sistema eletrônico e, para isso, a Receita Federal está novamente analisando a situação financeira dos anteriormente habilitados, em nova afronta – agora, ao princípio da segurança



jurídica que visa ensejar certa estabilidade, isto é, um mínimo de certeza na regência da vida social.

Na prática, a empresa só poderá realizar operações até o limite de seu capital social, pois, caso seja identificada a realização de negócios com valor superior ao limite de crédito estipulado, o fisco poderá classificar a operação como fraudulenta e instaurar procedimento de perdimento da mercadoria importada, conforme dispõem as regras de controle aduaneiro.

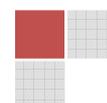
Mais uma vez, o pequeno empresário tem encontrado enormes barreiras para ingressar e se manter no mercado de comércio internacional, visto que ele deverá ter um capital social equivalente às operações de importação que pretende efetuar, além de um estoque mínimo. Assim, podemos afirmar ser inaceitável a referida regra, considerando o princípio do tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte (artigo 170, IX da CF/88).

Permissa venia, parece que o caos vem sendo instalado gradativamente para vários segmentos econômicos, e um dia, não haverá empresa que suporte o custo para prevenir eventual autuação por parte do poder público.

Atualmente, normas e mais normas são criadas com o objetivo de combater a evasão fiscal. Todavia, o critério utilizado não respeita os preceitos constitucionais que legitimam o Estado de Direito, contribuindo para sufocar aqueles que legalmente geram divisas no país.

A consequência disto é a burocratização ainda maior para as empresas nacionais atuantes no comércio exterior e consequente incremento de custos para os empresários do setor, o que acaba sendo repassado em forma de aumento ao produto final.

Ante esta caótica situação, percebemos que o Estado, ao invés de exercer o poder de polícia no combate ao mau contribuinte, prefere criar



normas que elevam o preço Brasil e dificultam a celeridade inerente ao mercado.

Normalmente os empresários já assumem várias funções e acaba não conseguindo cumprir prazos e dar a devida atenção do mercado uma das reclamações mais constantes é a falta de feedback por parte das empresas nacionais.

Para se exportar a empresa deve considerar um empreendimento em se chama de investir, planejar e trabalhar.

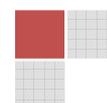
O primeiro passo é fazer o que se chama de análise em da exportabilidade do produto, que consiste identificar se o seu produto realmente é exportável e para onde.

É preciso também pesquisar a cultura do país, o clima, a ergonomia, a legislação, barreiras (sanitárias, fiscais, protetoras e etc.), as facilidades de logísticas, as praticas comerciais e uma serie de elementos que poderão afetar os produtos.

Por isso é importante contratar um trabalho de pesquisa e ter assessoria de pessoas especializadas no assunto para encontrar o mercado adequado para cada tipo de produto, pois sem saber as especificações e normas que este produtos deve cumprir as empresas estão fadadas ao insucesso.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Avaliamos que o Brasil é um pais que tem grande potencial para ser um dos principais exportadores, mais ainda é necessário construir um caminho



para se chegar a esse objetivo, como faríamos dos próprios empresários que precisa de conhecimentos e ajuda financeira e assessoria para aprender a trabalhar com o mercado internacionais.

Especialista chegaram a afirmar que é uma questão de sobrevivência a empresa se internacionalizar no mundo globalizado e capitalista que vivemos hoje.

É também os empresários precisam entender que iniciando nas atividades exportadoras obtém muitas outras vantagens como absorver novas tecnologias de produtos fornecidos pelos próprios clientes internacionais que traz um aumento da competitividade entre os concorrentes nacionais, redução das flutuações sazonais das vendas, efeitos motivador na equipe, redução dos custos e da dependência do mercado domésticos e economia de escala e aumento significativamente a receita e lucro da empresa.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MAYER, Jose Carlos. **Exportar é fácil. São Paulo**, Editora Arte meios, 1996.

MAIA, Jayme Maris. **Economia internacional**, São Paulo, editora atlas, 2000.

