

INFORMATIVO SEMANAL DA **CACB** SOBRE TEMAS ECONÔMICOS, TRIBUTÁRIOS E POLÍTICOS DE INTERESSE DO SETOR PRIVADO BRASILEIRO E DE UTILIDADE GERENCIAL

DATA: 26/08/2004

ANO II - Nº. 062

## A GUERRA DO ICMS

Alguns secretários estaduais de Fazenda reuniram-se em Brasília (no último dia 24) para discutir o que fazer em relação à decisão do Estado de São Paulo, que por meio do Comunicado CAT 31 deu o lance mais espetacular na chamada guerra fiscal do ICMS. Os secretários contestam a decisão do governo de São Paulo de anular os efeitos dos benefícios fiscais concedidos pelo DF, Goiás, Amazonas, Bahia, Pernambuco, Tocantins, Mato Grosso do Sul e Rio Grande do Norte, nas situações em que empresas beneficiárias do incentivo vendem para empresas do Estado de São Paulo. A anulação – objeto do Comunicado CAT 31 - se daria pela proibição das empresas paulistas fazerem uso do crédito fiscal dessas operações, procedimento que retiraria a “atratividade” dos produtos comprados de empresas beneficiárias do incentivo.

No Distrito Federal, por exemplo, a instituição do TARE – Termo de Ajuste de Regime Especial – que resulta em redução da alíquota interestadual nominal do ICMS de 7% para entre 1% e 4,5% - atraiu desde 1998 cerca de 320 empresas do comércio atacadista. Algumas das empresas beneficiárias do TARE conseguem colocar no varejo de SP produtos adquiridos da indústria paulista a menor preço que os da própria indústria paulista. Em alguns casos não há nem a circulação da mercadoria, pois apenas a nota circula, no que se convencionou chamar de “passeio de nota”.

Há pelo menos três caminhos a seguir, segundo os secretários dos estados que se sentem prejudicados: 1) manter audiência com o Governador de São Paulo visando um acordo; 2) convocar o CONFAZ; 3) levar a decisão para o judiciário (STF).

O governador de São Paulo afirmou que tem o dever de lutar pelo interesse de São Paulo, mas convém lembrar que ele é o quadro do PSDB mais cotado para ser candidato ao Palácio do Planalto em 2006. Talvez aí resida a saída, política, pois o governador, embora tenha razões técnicas, certamente não estará disposto a ser visto como inimigo dos estados prejudicados. Quanto ao CONFAZ, a decisão de São Paulo, isolada, já é em si uma prova de que aquele estado não se incomoda com a tal unanimidade que é uma espécie de cláusula pétrea do Conselho. Por fim, há no STF algumas ADINs sobre o tema que nunca foram apreciadas. Seria apenas mais uma.

A reunião do CONFAZ, se vier a ocorrer, promete e pode dar novo rumo à questão fiscal, e influir decisivamente no andamento das PECs que tratam da Reforma Tributária, uma delas pronta para votação no plenário da Câmara dos Deputados, e que está centrada em alterações no ICMS. Está na hora de se buscar a unificação da legislação e da cobrança do ICMS.

O fim da guerra fiscal seria o começo de uma era em que a competitividade regional se daria por fatores naturais, segundo vocações, e a competitividade entre empresas segundo a organização e competência delas, e não mais por fatores que pode-se chamar de extra campo.

## O QUE TÊM A VER PARCERIA PÚBLICO PRIVADA, EXPORTAÇÃO BRASILEIRA E POLÍTICA MIÚDA

Dois dos mais importantes estados brasileiros, São Paulo e Minas Gerais, ambos governados por dois dos melhores quadros do PSDB, dispõem de legislação autorizativa para a formalização de parcerias com o setor

privado com o objetivo de se implementar obras públicas necessárias. O cidadão brasileiro, que acompanha o dia-a-dia do Congresso Nacional há se perguntar: o que leva o PSDB a criar os maiores obstáculos para a aprovação da PPP em âmbito nacional?

Razões políticas, meu filho, diria Último de Carvalho, pedessista mineiro, se vivo fosse. O PSDB perdeu o discurso econômico e abraçou outros – como o denunciamento vazio – e empacou a PPP. Se se perguntar aos exportadores brasileiros, por exemplo, 10 entre 10 não vão responder que o maior gargalo ao avanço da exportação brasileira é a infra-estrutura. E a PPP poderá reduzir este gargalo, levando-o próximo do fim, em prazo relativamente curto. A ação política visa postergar a decisão do Congresso e por consequência o início das parcerias. Estima-se que são necessários no mínimo dois anos entre a efetivação de contratos e o início de obras. Talvez seja o tempo necessário para a PPP não produzir resultados na eleição de 2006.

Pesquisa recente (realizada pelo Centro de Estudos de Logística, da COPPEAD da UFRJ) mostra o seguinte ranking de dificuldades e gargalos para o crescimento das exportações dificuldades. A distribuição dos 100 pontos totais, divididos entre quatro fatores, aponta o seguinte resultado: Infra-estrutura logística (48); Dificuldade de vender no exterior (21); Barreiras de entrada em outros países (18); Limitação da capacidade de produção (13).

Dentre os principais aspectos que contribuem para tornar a logística o mais importante gargalo das exportações estão: greves, infra-estrutura portuária de escoamento, preço do frete internacional, burocracia governamental, tempo de liberação de mercadorias.

Mais interessante ainda é a média dos gastos extras das empresas devido a ineficiência no escoamento das exportações, dados de 2003, com os seguintes itens:

- Demurrage de navios: média de US\$ 245,6 mil; máximo US\$ 2 milhões.
- Demurrage/detenção de contêineres; média de US\$ 116,8 mil; máximo de US\$ 2 milhões.
- Diárias de trens: média de US\$ 100,6 mil; máximo de US\$ 300 mil.
- Diárias de caminhões: média de US\$ 35,2 mil; máximo de US\$ 300 mil.
- Transporte premium: média de US\$ 72,7 mil; máximo de US\$ 300 mil.

É fundamental para o país atacar o gargalo da infra-estrutura. Se a PPP é um dos instrumentos mais importantes para atacar um dos elementos desse gargalo, que pode comprometer o desenvolvimento econômico do país, é difícil para o cidadão comum entender o processo de decisão político.

Os parlamentares que estão usando a PPP para fins políticos miúdos, e que não se lembram dos empresários nesse momento, deveriam ser lembrados pelos empresários que se enquadram no prejuízo acima naquele encontro que ocorre a cada quatro anos.

---

**Responsabilidade Técnica:**

RN & MARINI Editora e Comunicação

SCN Qd. 02, Ed. Centro Empresarial Liberty Mall, Torre B, Sala 431 CEP:70712-903

Fone: (61) 327-8690/328.8053 – Fax: (61) 326-4138

E-mail: [rn.marini@terra.com.br](mailto:rn.marini@terra.com.br) / [rn@brturbo.com](mailto:rn@brturbo.com) / [carnltda@terra.com.br](mailto:carnltda@terra.com.br)