

# Porto & Mar

E-mail: portomar.red@atribunajournal.com.br

COMÉRCIO EXTERIOR

## Fornecedores querem pátios alfandegados próprios

Empresário debateu projeto com coordenador da Coana na 4ª-feira

Da Reportagem

Os fornecedores de navios querem aproveitar a discussão dos portos secos para que a Receita Federal os autorize a instalar “estoques alfandegados”, medida destinada a facilitar a venda de mercadorias aos navios de bandeira estrangeira. Eles também pretendem obter tratamento diferenciado no comércio de bens de consumo com os transatlânticos.

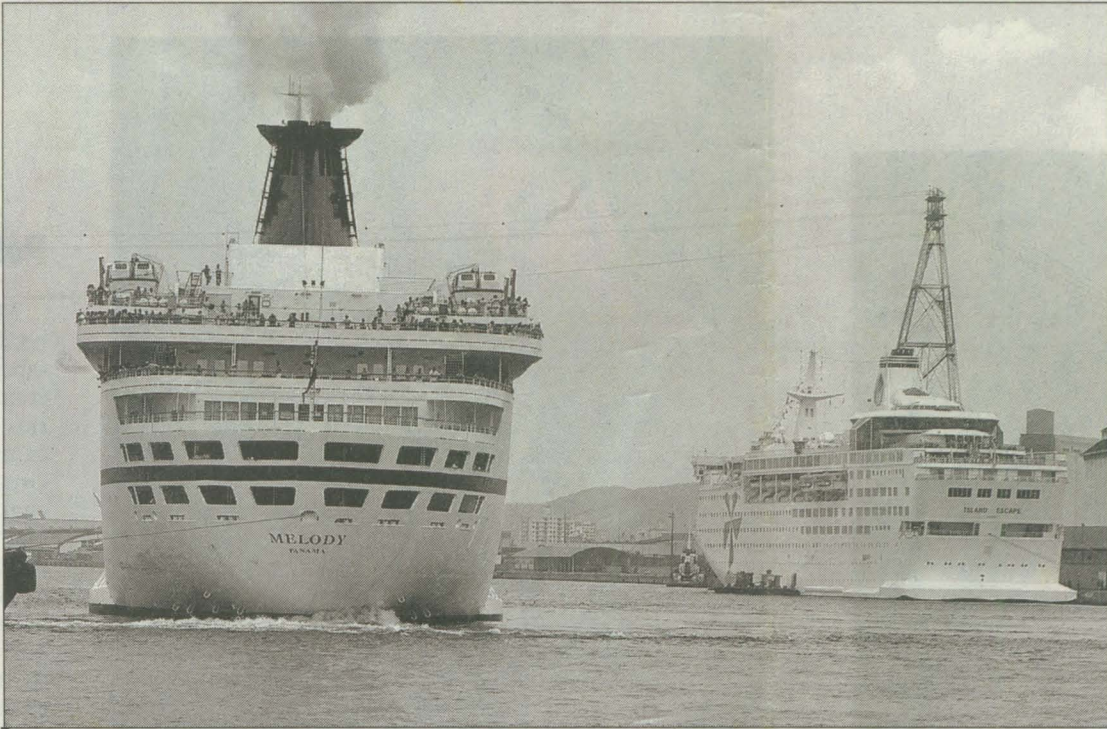
A idéia foi divulgada ontem pelo sócio-gerente da fornecedora de navios Mansueto Pierotti e Filhos, Geraldo Pierotti. Ele esteve reunido na última quarta-feira, em Brasília, com o coordenador-geral de Administração Aduaneira da Receita Federal (Coana), Ronaldo Medina, e debateu a possibilidade do segmento poder contar com recintos próprios para abrigar suas cargas.

Pierotti, que também é presidente do conselho da Associação Brasileira de Fornecedores de Navios (ABFN), foi acompanhado do atual presidente da entidade, Paulo Rodrigues Filho. O encontro entre eles e Medina foi articulado pela deputada federal Mariângela Duarte (PT-SP).

De acordo com Pierotti, a idéia é saber com a Receita Federal como agilizar o trabalho dos fornecedores. Segundo ele, todo o desembaraço das cargas necessita ser feito em um terminal alfandegado que aceite produtos de terceiros. A obrigação, muitas vezes, atrasa a entrega de mercadorias nas embarcações. “A nossa atividade é muito dinâmica e, às vezes, o navio precisa de uma determinada mercadoria fora do expediente do armazém onde a carga está e não podemos atender”, disse.

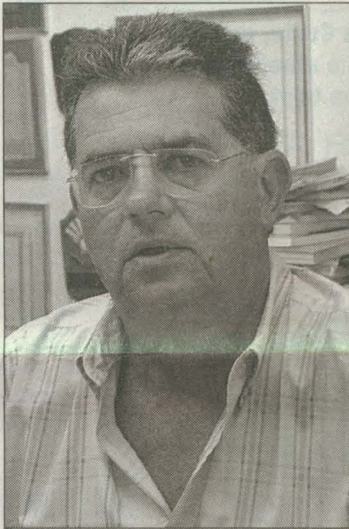
O empresário revelou que a falta de locais específicos para estocar os produtos consumidos em navios e que possam tornar rápida a entrega deles prejudica a competitividade dos fornece-

Carlos Nogueira - 6/2/05



**Terminais vão facilitar comércio com navios de passageiros internacionais, explicou empresário**

Paulo Freitas - 30/12/05



**Pierotti aguarda solução**

dores brasileiros. “Nossos clientes querem usar os produtos de qualquer maneira, sem ficar esperando. E quando isso não ocorre, eles podem receber contêineres da Europa e embarcar a carga no navio”, reclamou.

Além da competitividade, Pierotti revelou que as compras dos fornecedores são feitas em grandes quantidades, gerando um custo maior para o empresário brasileiro. “Para deixar nos armazéns alfandegados de terceiros, os fornecedores têm que pagar. Só que a gente traz uma

determinada quantidade de mercadoria para armazenar, então, até acabar pode demorar muito tempo e a gente precisa pagar a diária”, criticou. E concluiu: “O armazém que nós queremos não é para competir com os que prestam serviço a terceiros. Seria um armazém de uso próprio, só para cada um que é fornecedor”.

Para Pierotti, os associados da ABFN têm duas estratégias para conseguir a autorização de instalação dos próprios estoques em conformidade com a Receita Federal. Primeiro, é aguardar um posicionamento do coordenador da Coana, sobre a existência de alguma maneira legal de implantar estas unidades. “O (Ronaldo) Medina nos disse que pode ser na forma de depósito afiançado. Vamos ver se até a próxima semana tem alguma confirmação disso”, afirmou.

O representante da Receita Federal se comprometeu a receber a comitiva de fornecedores na próxima semana em Brasília, caso não encontre uma solução.

A segunda estratégia é incorporar a proposta de criação dos estoques alfandegados como uma emenda ao Projeto de Lei (PL) 6.370/05, que prevê uma nova regulamentação para os portos secos no País. Se esta hi-

pótese ocorrer, os fornecedores poderiam criar portos secos particulares.

### Exportação

Pierotti aproveitou o encontro em Brasília para apresentar uma antiga reivindicação do setor que representa. Ele reclamou da forma como a legislação aduaneira trata os fornecedores de navios.

Segundo o empresário, o embarque de mercadorias a transatlânticos é considerado venda interna, pois grande parte dos navios que navegam na costa brasileira são de cabotagem. “A gente tem todo o processo de exportação, com o comprador dos produtos sendo estabelecido fora do Brasil e pagando em ‘moeda forte’. Isso caracteriza exportação”, explicou.

Para Geraldo Pierotti, isso prejudica a categoria pois os preços tornam-se mais caros — já que não existe isenção de tributos conforme estipulado na exportação — e obrigam os clientes a trazerem as mercadorias diretamente do país de origem das armadoras. “Mas isso é uma segunda discussão. O objetivo maior é a questão dos armazéns, porque o PL dos portos secos é latente na sua aprovação”, avaliou.