

## Pires e Rocha: OEA e a seleção de parceiros comerciais

Nos recentes anos, tem se visto o Brasil buscando adotar medidas facilitadoras do comércio internacional, almejando adesão a prestigiosos fóruns internacionais, como é o caso da Organização para o Comércio (OCDE).



Nesse contexto, o Brasil vem adotando paulatinamente

medidas, orientações e programas criados pela Organização Mundial de Aduanas (OMA), como é o caso do programa Operador Econômico Autorizado (OEA).

Brevemente, a OMA é organização internacional independente e com mais de 170 países membros, incluindo a maioria dos países desenvolvidos e em desenvolvimento. A OMA desempenha um papel vital na facilitação do comércio internacional, através da implementação de normas e procedimentos padronizados.

Dentro desse , OMA criou o programa OEA, uma iniciativa para aprimorar a segurança e a eficiência no comércio internacional. O objetivo do programa é identificar e premiar empresas que demonstram práticas comerciais seguras e transparentes, além de oferecer benefícios como processamento mais rápido de cargas e menos inspeções aduaneiras. Para se tornar um OEA, uma empresa deve atender a critérios rigorosos de segurança e compliance, incluindo a conformidade com regulamentos aduaneiros e comerciais, bem como a integridade financeira.

No âmbito da legislação aduaneira, o programa brasileiro de OEA já foi incluído no [Regulamento Aduaneiro – Decreto nº 6.759/09](#), bem como está regulamentado na IN/RFB nº 1.985/20, além de ter previsões específicas a respeito de artigos da referida IN na [Portaria Coana nº 77/20](#).

Mais especificamente, são oferecidos sensíveis benefícios aduaneiros como maior chance de parametrização de cargas para o canal verde de conferência aduaneira (i.e. desembaraço sem conferência documental ou física de mercadorias); facilidades em procedimentos aduaneiros, como o despacho sobre águas, que permite o registro de declaração de importação antes da chegada do navio com a carga, reconhecimento de benefícios em Aduanas estrangeiras e mais.

Todavia, conforme mencionado, a adesão ao programa demanda o cumprimento de uma série de requisitos rigorosos de controle de segurança e integridade, solidez financeira, conformidade regulatória e boa reputação:

1. Conformidade regulatória: A empresa deve estar em conformidade com as regulamentações aduaneiras e comerciais brasileiras, incluindo o cumprimento de obrigações fiscais e tributárias.
2. Segurança e integridade: A empresa deve demonstrar práticas comerciais seguras e confiáveis, incluindo a implementação de medidas de segurança adequadas para proteger contra a fraude e a lavagem de dinheiro.
3. Solidez financeira: A empresa deve ter uma situação financeira sólida e estável, com registros contábeis precisos e auditorias regulares.
4. Boa reputação: A empresa deve ter uma boa reputação comercial e não ter sido condenada por práticas comerciais ilegais ou inapropriadas.

Uma primeira análise revela haver conformidade entre os nível das exigências e as benesses oferecidas aos credenciados no programa, afinal a homologação como OEA é sinal de que a empresa é digna de confiança por parte da administração aduaneira e passa a ser tratada justamente com confiança.

Todavia, essa mesma relação pode trazer descompassos a terceiros e ao mercado de comércio exterior como um todo.

Para fins do presente texto interessa verificar o desequilíbrio gerado pelos requisitos de gestão de parceiros comerciais.

Como regra geral o programa OEA exige que o credenciado apresente programas formais de seleção e gestão de parceiros comerciais, que tenham como prioridade a seleção de parceiros já credenciados como OEA.

Exemplificando, um importador OEA deve preferencialmente contratar transportador, agente de carga, operador portuário etc. que sejam OEA.

Todavia, o programa também permite que sejam contratados parceiros comerciais sem credenciamento OEA, mas em tal caso esses parceiros deverão demonstrar o cumprimento de uma série de requisitos mínimos do programa, cuja avaliação impacta no credenciamento do parceiro solicitante.

É justamente nesses requisitos para os não-OEA que residem distorções de mercado.

Com efeito, a lista de requisitos a serem cumpridos pelos parceiros comerciais não-OEA em nada deve à lista de requisitos para o próprio credenciamento OEA.



Na verdade os requisitos são praticamente os mesmos, uma vez que o programa exige que os parceiros não-OEA atendam os mesmos níveis de segurança, conformidade e confiabilidade exigidos pelo programa aos players certificados como OEA, de acordo com sua função na cadeia logística, conforme estabelece o requisito “d”, do item 2.5.2.1, do Anexo II, da Portaria COANA nº 77/20:

## 2.5 Gestão de parceiros comerciais

...

### 2.5.2 Requisitos

#### 2.5.2.1 Seleção de parceiros comerciais

...

Requisito d. O procedimento deve estabelecer que parceiros comerciais não certificados como OEA demonstrem atendimento aos níveis de segurança, conformidade e confiabilidade exigidos pelo Programa OEA, de acordo com sua função na cadeia logística.

O dispositivo deixa claro seu alcance: na prática, ainda que o parceiro não seja formalmente OEA, materialmente ele deve ser OEA.

Pode-se argumentar que os benefícios do programa são tão relevantes que para garantir a necessária segurança das operações, a RFB não tem alternativa que não tratar o programa como um clube fechado.

Por outro lado, tal exigência desvirtua a intenção do programa de permitir que um player certificado não seja forçado a só contratar outros players certificados e, em termos práticos, torna o programa um clube fechado, conforme antecipado.

Acrescenta-se que o mercado já identifica uma sensível majoração nos preços praticados pelos credenciados OEA, de forma que seja significativamente contratar, digamos, um transportador não-OEA, do que um transportador OEA.

Ao impedir que sejam inseridos na cadeia de importação um prestador não-OEA, acaba-se por onerar toda a operação de importação, que, conseqüentemente, irá refletir nos preços de consumo e produção.

Finalmente, as dificuldades apontadas não são insuperáveis. Deve-se buscar por alternativas que permitam a manutenção da segurança da cadeia logística OEA, mas que a participação de *players* não-OEA não seja factualmente impedida, como a definição de um novo roteiro para seleção de parceiros comerciais não-OEA, com requisitos menos rigorosos dos que os já exigidos para o próprio credenciamento no programa.