

Número 5 – Setembro de 2006

O Boletim “Estratégia Internacional” do Instituto Brasil para Convergência Digital tem como objetivo apresentar questões e dados relevantes para um melhor posicionamento internacional da cadeia de convergência digital do Brasil. Este número do Boletim “Estratégia Internacional” inaugura uma série de panoramas de países que vêm se destacando como *players* no setor de tecnologia da informação e comunicações. São apresentados aqui dados sobre o comércio internacional de serviços desses países, o posicionamento deles em fóruns internacionais, as políticas públicas para o setor, a organização empresarial e aspectos gerais de suas economias e pauta de exportação. Sempre que possível são traçados paralelos com as questões presentes no Brasil.

Índia

I. Comércio de serviços

Tida como referência na exportação de serviços de Tecnologia da Informação, a Índia nos últimos anos tem apresentado crescentes volumes na comercialização de produtos e serviços relacionados à tecnologia de ponta e alto valor agregado. A exportação de software e serviços de TI é resultado de políticas públicas e reformas estruturais que há algumas décadas vêm sendo implementadas no país e acrescentaram à economia indiana somente no ano de 2004-05 o valor de 17,2 bilhões de dólares.

Índia

Unidade: milhões de dólares

	1993-94	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05
Exportação de software e serviços de TI	180*	6341	7556	9600	12800	17200

Fonte: Reserve Bank of Índia

* Informação fornecida pelo governo brasileiro

O crescimento deste setor tende a continuar, sendo que as estimativas para o ano 2005-06 apontam exportações de serviços de TI e software na ordem de US\$ 23.4 bilhões, o que significa um crescimento percentual de 32% em relação ao ano anterior.

O crescimento acentuado da indústria de software indiana resulta em um considerável aumento no número de empregos para mão de obra especializada no setor de TI e software. Do total de profissionais de TI empregados na Índia, estima-se o crescimento de 284 mil em 1999-2000 para 1,28 milhão de empregos em 2005-2006. Desse total, 230 mil empregos foram criados apenas no último ano. Além disso, o setor de serviços de TI e software da Índia, ajudou a criar 3 milhões de oportunidades de emprego diretos e indiretos. Entre os empregos gerados de forma indireta estão incluídos os setores de telecomunicações, energia, construção, transportes e logística entre outros serviços.

Brasil

Ao contrário da Índia, os resultados mais expressivos da balança comercial do Brasil se concentram nas exportações de mercadorias e não de serviços. A título de comparação, as exportações indianas de software e serviços de TI da Índia em 2005 superaram em mais de US\$ 5 bilhões o principal item da balança comercial do Brasil (automóveis e autopartes) que neste mesmo ano alcançaram um total de US\$ 11,5 bilhões.

Com relação às vendas externas de softwares e serviços de tecnologia da informação, o Brasil evoluiu pouco na última década, passando de 100 milhões de dólares em 1993 para 300 milhões em 2005. A ampliação do potencial exportador desses serviços do país faz parte da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior adotada pelo governo em novembro de 2003. A meta traçada é atingir um total de US\$ 2 bilhões exportados até 2007.

	1993	2005
Exportação de software e serviços de TI ¹	100	300

Unidade: milhões de dólares

Informação fornecida pelo governo brasileiro

II. Políticas Públicas para o setor de TI

Introdução

Ao escolher o setor de tecnologia de informação como prioritário para o desenvolvimento do país, o governo da Índia adotou uma série de medidas visando assegurar um ambiente de negócios mais favorável às empresas do setor. Atendendo a pressões do setor privado representado pela NASSCOM, o governo indiano, em 1991, assegurou pela primeira vez a isenção de impostos de renda sobre o lucro da exportação de software. Seguindo essa medida, o governo reduziu as tarifas de importação de software de 114% para zero. Foram também emendadas as leis sobre direitos autorais e outras medidas de incentivos fiscais e não-fiscais foram implementadas. Abaixo são apresentados os principais incentivos à indústria de tecnologia da informação concedidos pelo governo indiano.

Comércio Internacional

Existem vários regimes que incentivam a exportação de bens e serviços na Índia. Todos esses regimes favorecem de alguma maneira as empresas do setor de tecnologia da informação, sobretudo as exportadoras de serviços. A Política de Comércio Internacional 2004-2009, implementada em substituição à Política de Exportação e Importação 2002-2007, permite que as importações de todos os tipos de computadores novos na Índia sejam efetuadas sem nenhuma licença.

Dentro do Programa “*Export Promotion Capital Goods Scheme*”, prestadores de serviços podem importar bens de capitais, incluindo sistemas de computadores (para a pré-produção, produção e pós-produção) com uma tarifa básica de 5%. Esse prestador

¹ No caso brasileiro, estes valores são estimados pois o Brasil ainda não dispõe de uma série histórica de dados sobre a comercialização de software no mercado externo.

de serviço fica sujeito à obrigatoriedade de exportar o correspondente a oito vezes o valor deduzido da tarifa de importação do bem de capital, dentro de um prazo de oito anos. A tarifa é aplicada sobre o valor CIF dos bens somada a 1% desse valor (encargos de manejo). Os portadores de licenças que descontarem mais que 75% das suas obrigações de exportação (incluindo a obrigação média de exportação) em um prazo que corresponde a metade ou menos que a metade do período original ficam isentos de ter que descontar o saldo restante das exportações.

Os prestadores de serviços que obtiveram receitas em moeda estrangeira igual ou superior a 1 milhão de rúpias (aproximadamente US\$ 21.700) durante o ano fiscal prévio qualificam para a obtenção de créditos equivalentes a 10% da receita em moeda estrangeira obtida naquele ano. Esses créditos podem ser usados na importação de bens de capital, incluindo peças de reposição, equipamentos de escritório, móveis de escritório e bens de consumo relacionados.

Existem outros programas voltados à promoção das exportações indianas, entre eles os diversos tipos de unidades e zonas de processamento de exportações: *Export Oriented Units* (EOU), *Software Technology Parks* (STP), *Electronic Hardware Technology Parks* (EHTP) e *Special Economic Zones* (SEZ). Prestadores de serviços e fabricantes que trabalham dentro de algum desses programas devem cumprir com obrigações de alcançar metas de exportação e devem manter saldo positivo nas receitas em moeda estrangeira. Dentro desses programas a importação de bens de capital e equipamentos eletrônicos (novos e usados) é isenta de tarifas.

Há também uma série de incentivos para as empresas que atuam nessas áreas especiais comprarem mercadorias provenientes das regiões da Índia onde esses programas não são aplicados (*Domestic Tariff Area* – DTA). A compra de bens de capital fabricados na DTA fica isenta de imposto sobre valor agregado (Cenvat). Há também reembolso do imposto incidente sobre serviços recebidos da DTA para algum desses programas especiais. Os impostos centrais sobre vendas pagos em operações inter-estaduais também podem ser reembolsados, desde que as mercadorias sejam usadas para fins qualificáveis nas unidades EOU, STP e EHTP.

As empresas localizadas em áreas de EOU, STP e EHTP podem vender seus bens e serviços na DTA com até 50% do valor FOB das exportações do ano anterior, sujeitos ao cumprimento de terem obtido saldos positivos na receita em moeda estrangeira e a uma alíquota especial (50% do valor aplicado à tarifa alfandegária).

No caso das SEZs, os benefícios às empresas exportadoras são ainda maiores que nas demais áreas especiais. As empresas operando dentro das SEZs ficam isentas do pagamento de impostos sobre serviços prestados a partir da DTA. As empresas localizadas dentro dessas zonas qualificam também para a isenção dos impostos centrais de vendas. As vendas para a DTA de bens e serviços provenientes das SEZs não são restritas a 50% do valor FOB das exportações, como no caso dos demais programas de incentivo à exportação.

Zonas Econômicas Especiais (*Special Economic Zones*)

O governo indiano anunciou a criação das SEZs em abril de 2000, com o objetivo de assegurar um ambiente competitivo internacionalmente para as exportações indianas.

Dentro dessas zonas especiais os bens e os serviços são isentos de impostos e tarifas. Além disso, existe também dentro dessas áreas uma infra-estrutura integrada para favorecer o escoamento das exportações, um mecanismo ágil e centralizado para a obtenção de licenças governamentais, além de um pacote de incentivos para atrair investimentos estrangeiros e domésticos que promovam crescimento por meio de exportações.

A fim de assegurar um ambiente regulatório mais transparente e estável, foi aprovada no início de 2006 uma legislação específica para as operações das zonas econômicas especiais. Essa legislação substituiu as leis e regulamentos então em vigor para controlar o funcionamento das SEZs.

De acordo com a nova legislação, as SEZs podem ser estabelecidas em parceria ou individualmente pelo governo nacional, pelo governo dos estados ou por indivíduos (incluindo empresas privadas) com os seguintes objetivos:

- Fabricação de bens;
- Prestação de serviços;
- Ambos fabricação de bens e prestação de serviços;
- Zona de Livre Comércio e Armazenamento.

A legislação assegura alguns incentivos aos incorporadores de SEZs e unidades estabelecidas dentro delas. Os principais incentivos indiretos estão listados abaixo:

- Isenção de tarifas sobre bens importados para operações autorizadas;
- Isenção de tarifas aduaneiras para bens exportados para qualquer lugar fora da Índia;
- Isenção de imposto sobre valor agregado (*excise duty*) de bens comprados da DAT (Área Doméstica de Tarifa) para operações autorizadas;
- Drawback ou outros benefícios do tipo sobre bens importados da DTA para operações autorizadas;
- Isenção de imposto sobre serviços de serviços tributáveis comprados pelo incorporador da SEZ ou pelas empresas que atuam dentro dela (não há isenção para os serviços prestados por essas empresas);
- Isenção do tributo sobre operações financeiras nos casos em que as transações tributáveis são efetuadas por um não-residente por meio do Centro de Serviços Financeiros Internacionais (*International Financial Services Centre*);
- Isenção da coleta de Imposto Central sobre Vendas (*Central Sales Tax*) sobre a venda ou compra de bens;
- Isenção ou concessão de impostos de vendas locais (VAT) sobre o fornecimento de bens (variação em diferentes estados).

Incentivos fiscais diretos:

- Isenção fiscal para empresas engajadas na fabricação ou prestação de serviços. Empresas que começaram a atuar depois de 1 de abril de 2005 qualificam para a dedução de 100% dos lucros de exportação pelos cinco primeiros anos de operação. Nos cinco anos seguintes a isenção abaixa para 50%;

- Isenção fiscal para bancos estrangeiros dentro das SEZs (100% nos cinco primeiros anos de operação e 50% nos seguintes cinco anos);
- Juros recebidos por não-residentes e residentes não-ordinários sobre depósitos feitos em uma unidade de banco estrangeiro localizada em SEZ depois de 1 de abril de 2005 ficam isentas de impostos;
- Isenção de MAT (“*Minimum Alternate Tax*”);
- Isenção de imposto sobre ganhos sobre capital em operações de transferência de ativos de uma zona urbana para uma SEZ.

Legislação Trabalhista

Assim como no Brasil, a legislação trabalhista da Índia é considerada rigorosa e inflexível para os padrões de competitividade global que empresas transnacionais necessitam para realizar suas operações. Com o intuito de melhorar a competitividade da Índia, inspirado na experiência chinesa, governos de alguns estados têm simplificado procedimentos relacionados à legislação trabalhista, criando novos tipos de contratos de trabalho e regras mais flexíveis dentro das SEZs.

Sendo assim, ainda que as leis trabalhistas federais sejam aplicadas às *Special Economic Zones*, os governos estaduais podem tratar as unidades industriais como sendo “utilidade pública”, delegando poderes à Comissão de desenvolvimento da SEZs para regulamentar as leis trabalhistas em sua localidade.

A seguir destacamos algumas emendas realizadas na legislação trabalhista nas *Special Economic Zones*, vigentes em âmbito local:

Andhra Pradesh

- Sendo consideradas como de utilidade pública, ficam proibidas as greves nas unidades de negócios orientadas para a exportação localizada na SEZs;
- Os sindicatos devem ser constituídos por pessoas relacionadas ou empregadas na indústria que o sindicato se propõe defender;
- O governo do estado está autorizado a isentar toda e qualquer provisão estabelecida no *Contract Labor Act 1970* para qualquer que seja o estabelecimento ou classe de contratantes

Maharastra

- São permitidas às fabricas e estabelecimentos que declararem a exportação de 100% das unidades pelo governo o regime de trabalho temporário.

Uttar Pradesh

- Todos os poderes da Comissão de Trabalho de Uttar Pradesh foram concedidos à Comissão de Desenvolvimento, sendo esta última a responsável pela aplicação das regras e regulamentos industriais, manutenção da paz industrial e estabelecimento de conflitos trabalhistas e do desenvolvimento industrial da SEZs de Nodia.

Como se nota, estas medidas realizadas de maneira pontual têm possibilitado a criação de regimes temporários e flexíveis de contratos de trabalho, permitindo maiores ganhos de competitividade para as empresas que queiram se estabelecer nas SEZs, mesmo sem levar a cabo reformas profundas no regime trabalhista indiano.

III. NASSCOM

A transformação da Índia em um dos principais pólos exportadores de serviços de tecnologia da informação e serviços de procedimentos de negócios (BPO) é resultado de uma série de bem sucedidas estratégias empresariais e políticas públicas (quase sempre combinadas) para o setor. Por parte do setor privado, a entidade responsável por esse processo de transformação é a *National Association of Software and Service Companies* (NASSCOM), entidade que representa os interesses de suas 980 empresas associadas.

As empresas associadas à NASSCOM atuam em diversos segmentos relacionados ao desenvolvimento de softwares, serviços de apoio ao funcionamento de aplicativos e serviços possibilitados pelo uso de tecnologia da informação. A maior parte dos membros da NASSCOM são empresas indianas. No entanto, 150 de seus associados são empresas multinacionais estabelecidas no mercado indiano, na maior parte das vezes utilizando o país como plataforma de exportações.

A NASSCOM funciona como um catalisador para o crescimento da indústria de serviços de TI na Índia. Para isso, a entidade empresarial trabalha muito próximo ao governo, mantendo representantes em vários órgãos públicos, incluindo o Ministério da Tecnologia da Informação, o Ministério do Comércio, o Ministério de Finanças, o Departamento de Telecomunicações, o Ministério de Desenvolvimento de Recursos Humanos, o Ministério do Trabalho e o Ministério de Relações Exteriores. Na esfera sub-nacional, a NASSCOM atua também como consultora para diversos governos de estados indianos.

Além de interagir com o governo indiano na formulação de políticas públicas nacionais para o setor de serviços de TI, a NASSCOM tem outros objetivos como:

- Manter informações e bancos de dados atualizados sobre as atividades do setor;
- Incentivar seus membros a oferecer produtos, serviços e soluções na Índia e no exterior com padrões internacionais e ajudar a promover a marca indiana por todo o mundo;
- Combater a pirataria de software;
- Disseminar diversas políticas, informações de mercado e outras estatísticas importantes a todos os membros;
- Envolver a participação de seus membros em diversos fóruns organizados dentro da entidade sobre temas diversos.
- Promover pesquisa, inovação e tecnologia para toda a indústria de serviços de TI.

A esfera de atuação da NASSCOM não se restringe aos limites geográficos da Índia. A entidade é também engajada na interlocução com governos estrangeiros sobre questões diversas que favoreçam o fornecimento de serviços em escala global, incluindo a facilitação dos processos de obtenção de vistos para trabalhadores indianos do setor prestarem serviços no exterior. A NASSCOM participa também de negociações

internacionais sobre padrões de qualidade de software, melhores práticas no fornecimento global de serviços e comércio internacional de serviços (incluindo negociações da Organização Mundial do Comércio). Além disso, a NASSCOM é membro-ativo de organizações empresariais internacionais como a *Asian Oceanian Computing Industry Organization* (ASOCIO) e da *World Information Technology and Services Alliance* (WITSA). Por fim, a NASSCOM favorece parcerias entre empresas indianas e estrangeiras, organizando encontros de negócios com delegações de diversos países.

O crescimento da NASSCOM tem sido vertiginoso desde a sua fundação em 1988, quando congregava 38% de empresas do setor. Os atuais 980 membros representam mais de 95% do faturamento da indústria de softwares e serviços de TI da Índia.

IV. Negociações Internacionais no Setor de Serviços

Na década de 80, o Brasil e a Índia formaram uma aliança estratégica no GATT, com o objetivo de impedir que a Rodada Uruguai beneficiasse desproporcionalmente os países desenvolvidos, discutindo temas do seu interesse e deixando de lado os de interesse de países em desenvolvimento.

Esta posição foi tomada devido a divergências de interesses entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento. Estes últimos eram contra a introdução dos novos temas, tais como comércio de serviços, propriedade intelectual e investimentos às negociações multilaterais, pois associavam a liberalização desses temas a interesses de empresas multinacionais com sede em países desenvolvidos.

Antes da Rodada Uruguai, o comércio de serviços em âmbito internacional era marcado pela inexistência de uma regulamentação, o que permitia a criação de regras domésticas de caráter protecionista. O governo norte-americano que encabeçou a introdução de serviços no GATT desejava disciplinar e definir regras multilaterais para o setor de serviços para conseguir um acordo que compreendesse os princípios de livre-comércio, inspirados nos mesmos princípios propostos para mercadorias, como os de não-discriminação, cláusula da nação mais favorecida e tratamento nacional.

Com a inclusão de serviços na pauta de negociações, o grupo representado por Brasil, Índia e Argentina conseguiu introduzir um novo acordo para serviços, distinto do acordo existente para bens. A preparação do texto do Acordo Geral sobre Serviços (GATS) levou sete anos para ser concluída e seus dispositivos foram exaustivamente negociados, porém o resultado final é tido como uma das principais realizações da Rodada Uruguai.

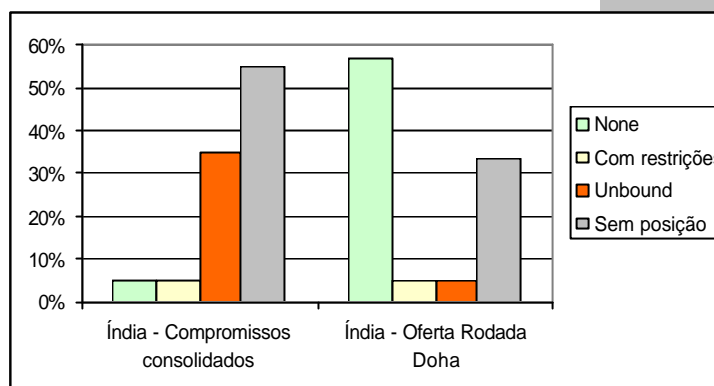
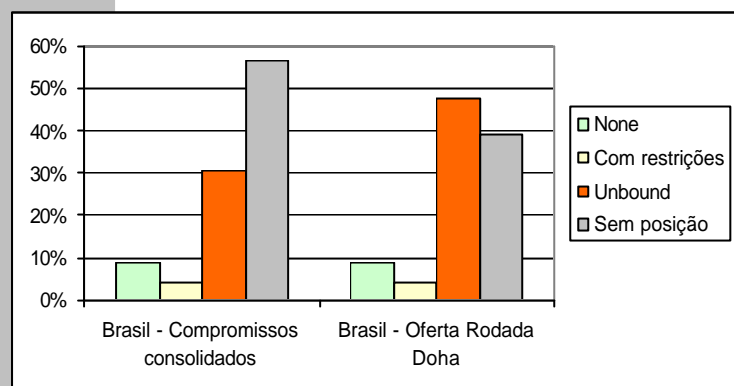
Posição da Índia e do Brasil na OMC para o setor de serviços de tecnologia da informação

Os gráficos abaixo ilustram o progresso da posição brasileira e indiana no setor de serviços de TI e BPO desde a Rodada Uruguai. Cada um dos gráficos apresenta uma comparação entre os compromissos assumidos durante a Rodada Uruguai e as ofertas apresentadas durante a Rodada Doha pelo Brasil e Índia, levando-se em conta a distribuição dos tipos de posicionamentos (sem restrição, não consolidados, com restrição e sem posição) nas categorias de serviços de TI e BPO. Essas porcentagens

correspondem a uma compilação das 22 subcategorias de serviços listados no W/120, correspondentes aos serviços de TI e BPO.

Cada um dos gráficos é apresentado conforme a classificação aplicada no GATS para a forma de fornecimento do serviço: Comércio Transfronteiriço (Modo 1), Consumo no Exterior (Modo 2), Presença Comercial (Modo 3) e Presença Temporária de pessoas físicas (Modo 4).

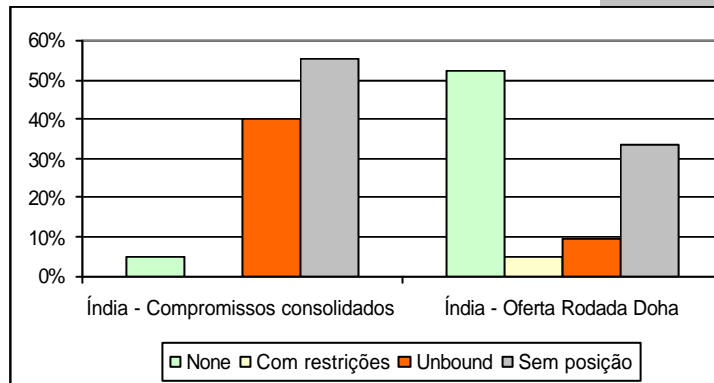
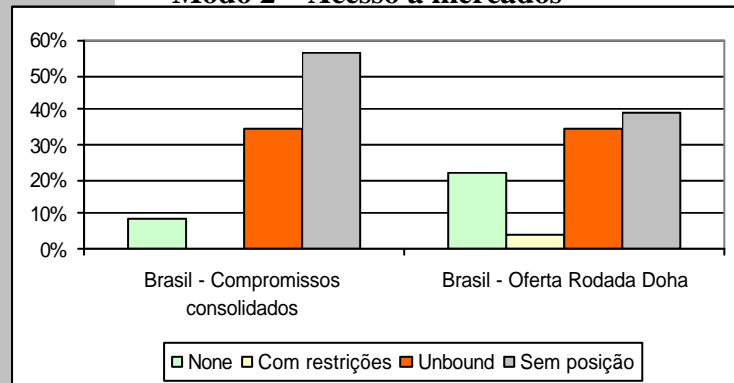
Modo 1 – Acesso a Mercados



Fonte: OMC e CSI (*Coalition of Services Industries*) com elaboração Prospectiva Consultoria

No caso do Brasil, para o Modo 1 destaca-se uma diminuição significativa de categorias de serviços sem posição para acesso a mercados. Nota-se, no entanto, que a maior parte das ofertas não consolidada a abertura do mercado. Com a apresentação da oferta em 2005, não houve evolução nos compromissos consolidados sem restrições (*none*) nem nos compromissos com restrições para o acesso a mercados.

Modo 2 – Acesso a mercados



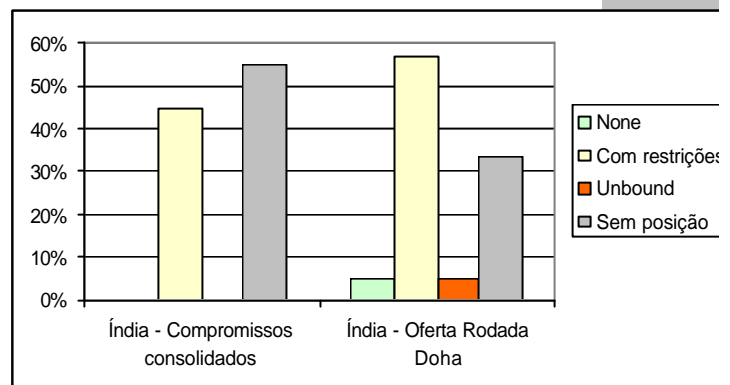
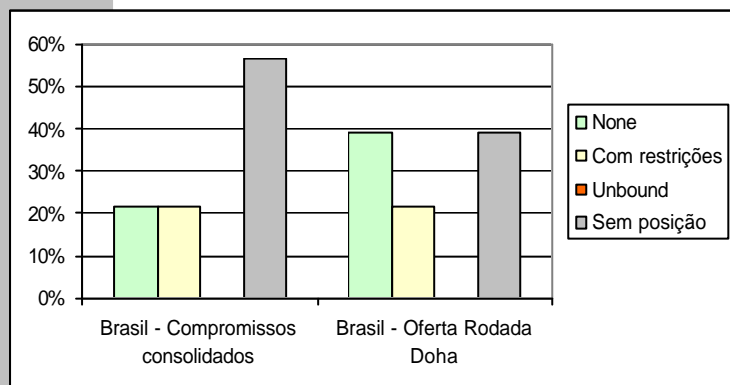
Fonte: OMC e CSI (*Coalition of Services Industries*) com elaboração Prospectiva Consultoria

Para o Modo 2 houve avanços mais significativos nos posicionamentos dos serviços de TI e BPO por parte do Brasil. A proporção de compromissos sem restrições para acesso a mercados e tratamento nacional saltou de um patamar de menos de 10% para mais de 20%. Outra mudança percebida refere-se aos compromissos com restrição, inexistentes antes da Rodada Doha. A proporção de posições não consolidadas permaneceu inalterada.

A Índia apresenta uma proporção elevada de ofertas sem restrição nos modos 1 e 2 em TI e BPO, cenário bastante diferente do apresentado pelos compromissos consolidados durante a Rodada Uruguai. No caso da Índia na Rodada Doha seus compromissos sem restrição devem passar de 5% para 57% do total de sub-setores. A Índia claramente indica uma estratégia de abertura multilateral, refletidos nesses agressivos compromissos e oferta na OMC.

O caso da Índia evidencia a estratégia de negociação de um país adotou como prioridade de política pública a promoção das exportações de serviços de TI e BPO. Indica também uma perfeita coordenação entre interesses privados representados pela *National Association of Software and Service Companies* (NASSCOM). Ao adotar essa postura aberta e transparente, além de assegurar uma maior legitimidade nas demandas de seus negociadores a seus parceiros comerciais, a Índia consegue assumir a liderança, entre os países em desenvolvimento no tema serviços.

Modo 3 – Acesso a mercados



Fonte: OMC e CSI (*Coalition of Services Industries*) com elaboração Prospectiva Consultoria

Assim como em outros setores, os gráficos acima mostram que o posicionamento do Brasil nos temas TI e BPO tendem a se concentrar no Modo 3 (presença comercial), o que evidencia a opção estratégica do país pela atração de investimentos estrangeiros. A proporção de posições sem restrições na oferta da Rodada Doha totaliza 40% para acesso a mercados. No caso indiano, a proporção de compromissos sem restrição para o modo 3 era inexistente, passando a 5% com a oferta na Rodada Doha.

Com uma oferta abundante de profissionais qualificados no setor de TI, a Índia na Rodada Doha também demandou a liberalização do modo 4 de prestação de serviços. A abertura deste modo permitirá a Índia explorar o potencial existente nos países desenvolvidos devido à escassez de mão-de-obra nestes países.

Neste sentido, o Senado norte-americano em maio de 2006 aprovou uma emenda lei de imigração que dobra o número de vistos concedidos na categoria H1-B, passando de 65 mil para 115 mil. Este tipo de visto é destinado a profissionais que possuam curso superior e que necessitem trabalhar nos Estados Unidos.

Esta concessão poderá beneficiar a entrada de milhares de profissionais indianos de TI e já havia sendo demandada por multinacionais americanas que ameaçaram exportar postos de trabalho, caso tal medida não fosse adotada. Além disso, a Índia está em

negociações com os Estados Unidos para a proposição de um acordo bilateral de livre comércio que liberalize por completo o trânsito de profissionais especializados.

Elaborado por:

PROSPECTIVA
Consultoria Brasileira de Assuntos Internacionais