



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE DIREITO
MONOGRAFIA DE GRADUAÇÃO

EID MALEK EID TWAL

**O IMPACTO DO SISTEMA TRIBUTÁRIO BRASILEIRO SOBRE AS
EXPORTAÇÕES: O CASO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL -
PAÍSES ÁRABES**

BRASÍLIA
2021

Eid Malek Eid Twal

**O IMPACTO DO SISTEMA TRIBUTÁRIO BRASILEIRO SOBRE AS
EXPORTAÇÕES: O CASO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL -
PAÍSES ÁRABES**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Curso de Graduação em Direito da Universidade de
Brasília como requisito para a obtenção do título de
bacharel em Direito.

Orientador: Professor Antônio de Moura Borges.

BRASÍLIA
2021

Eid Malek Eid Twal

**O IMPACTO DO SISTEMA TRIBUTÁRIO BRASILEIRO SOBRE AS
EXPORTAÇÕES: O CASO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL -
PAÍSES ÁRABES**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Curso de Graduação em Direito da Universidade de
Brasília como requisito para a obtenção do título de
bacharel em Direito.

Orientador: Professor Antônio de Moura Borges.

O candidato foi considerado aprovado pela banca examinadora

Professor Antônio de Moura Borges
Orientador

Professor Salomão Almeida Barbosa
Membro

Dr. Tamer Fawzy Mansour
Membro

Dra. Giovanna Bakaj Rezende Oliveira
Membro Suplente

Brasília, 20 de Maio de 2021.

AGRADECIMENTOS

Eu gostaria de agradecer meus pais por terem me apoiado todo esse tempo durante minha formação, e na vida pelas experiências, ensinamentos e viagens que contribuíram com a formação do meu interesse nas relações multilaterais e curiosidade em descobrir o mundo como um todo. Gostaria também de agradecer minhas irmãs e meus primos, que me ajudaram na busca de materiais relevantes para possibilitar o estudo da perspectiva do direito comparado e pelo apoio nos momentos desafiadores.

Gostaria de agradecer meus amigos da Universidade de Brasília e da vida, foi graças à suas lealdades, paciência e auxílio no aperfeiçoamento do meu trabalho e da presença de vocês que eu consegui chegar à esse ponto crucial da minha vida.

Gostaria de agradecer meu orientador, o digníssimo professor Antônio de Moura Borges, professor mais antigo da casa, precursor do programa de direito tributário em nossa estimada instituição a Universidade de Brasília e respeitado tributarista na academia, pela orientações e conselho sobre como conduzir esse trabalho.

Gostaria de agradecer o senhor Tamer Mansour, CEO da Câmara de Comércio Árabe Brasileira, por me honrar com sua presença e prestigiar minha banca, além de contribuir com informações difíceis de procurar pela amplitude da matéria e interdisciplinaridade inerente a ela.

Gostaria de agradecer o professor Salomão Almeida Barbosa, que pela sua experiência de vida e acadêmica é renomado jurista e internacionalista, e sempre compartilhava novas perspectivas do Brasil e mundo Árabe comigo sempre atiçando minha curiosidade sobre novos assuntos.

RESUMO

O presente trabalho se propõe de analisar os dados compilados pela “PwC” e fornecidos pela plataforma “Doing Business” para o “World Bank Group” (Grupo Banco Mundial). A “Doing Business” fornece relatórios anuais para mais de 190 países mundialmente, assim como relatórios regionais detalhados para cada continente. Esses relatórios se propõem de medir o desempenho econômico de cada país baseando-se em vários indicadores padronizados. Dentre desses indicadores, serão abordados dois indicadores especificamente, os chamados “Paying taxes” (pagando impostos) e “Trading across borders” (comercialização nas fronteiras), no intuito de avaliar a eficiência dos sistemas tributários adotados por cada um desses países. Afim de definir o objeto do presente estudo, foram escolhidas duas principais zonas geográficas sendo elas respectivamente: a América Latina e o Caribe; por englobar a análise da economia brasileira e o Meio-Oriente e África do Norte; por englobar o estudo das economias: egípcia, jordaniana, saudita e árabe-emiradense. Apesar do título mencionar países árabes (totalizando 22), serão abordados apenas 4 (por motivos de limitação física), que poderiam ser considerados como sendo os maiores parceiros comerciais com o Brasil. Ademais, depois de ter realizado a análise das estatísticas compiladas, serão apresentadas potenciais sugestões de melhoria e perspectivas futuras sobre o tema.

Palavras-chaves: Exportação. Comércio Internacional. Sistemas Tributários. Brasil. Países árabes.

ABSTRACT

The present work proposes to analyze the data compiled by “PwC” and provided by the “Doing Business” platform for the “World Bank Group”. Doing Business provides annual reports for more than 190 countries worldwide, as well as detailed regional reports for each continent. These reports are intended to measure the economic performance of each country based on several standardized indicators. Among these indicators, two indicators will be specifically addressed, the so-called “Paying taxes” and “Trading across borders”, in order to assess the efficiency of the tax systems adopted by each of these countries. In order to define the object of the present study, two main geographical areas were chosen, respectively: Latin America and the Caribbean; for encompassing the analysis of the Brazilian economy and the Middle East and North Africa; for encompassing the study of the following economies: Egyptian, Jordanian, Saudi and Emirati. Despite the title mentioning Arab countries (totaling 22), only 4 will be addressed (due to physical limitations), which could be considered the largest trading partners with Brazil. In addition, after having performed the analysis of the compiled statistics, potential suggestions for improvement and future perspectives on the topic will be presented.

Keywords: Export. International Trade. Tax Systems. Brazil. Arab countries.

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 – organograma de funcionamento do indicador “Paying Taxes”;
- Figura 2 – ilustração do funcionamento do indicador “Trading Across Border” internacionalmente;
- Figura 3 – ilustração do funcionamento do indicador “Trading Across Border” regionalmente;
- Figura 4 – resultados do indicador pagando impostos no Brasil;
- Figura 5 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos no Brasil;
- Figura 6 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos no Brasil;
- Figura 7 – quadro resumo dos encargos tributários por espécie do indicador pagando impostos no Brasil;
- Figura 8 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Brasil;
- Figura 9 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Brasil;
- Figura 10 – resultados do indicador pagando impostos no Egito;
- Figura 11 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos no Egito;
- Figura 12 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos no Egito;
- Figura 13 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos no Egito;
- Figura 14 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Egito;
- Figura 15 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Egito;
- Figura 16 – resultados do indicador pagando impostos na Jordânia;
- Figura 17 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos na Jordânia;
- Figura 18 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos na Jordânia;
- Figura 19 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos na Jordânia;
- Figura 20 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Jordânia;
- Figura 21 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Jordânia;
- Figura 22 – resultados do indicador pagando impostos na Arábia Saudita;
- Figura 23 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos na Arábia Saudita;

Figura 24 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos na Arábia Saudita;

Figura 25 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos na Arábia Saudita;

Figura 26 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Arábia Saudita;

Figura 27 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Arábia Saudita;

Figura 28 – resultados do indicador pagando impostos nos EAU;

Figura 29 – gráfico comparativo do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos nos EAU;

Figura 30 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos nos EAU;

Figura 31 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos nos EAU;

Figura 32 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras nos EAU;

Figura 33 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras nos EAU;

Figura 34 – principais achados do relatório anual da “Doing Business”;

Figura 35 – pontos estratégicos das metas propostas pelo PNUD;

Figura 36 – resultado das metas atingidas pelo PNUD;

Figura 37 – quadro comparativo do relatório anual da “Doing Business” compilando todos os indicadores e as colocações de todos os países de 2019.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 METODOLOGIA DO PRESENTE TRABALHO	11
2.1 Metodologia do indicador “Paying Taxes” (Pagando Impostos)	11
2.1.1 Apresentação geral	11
2.1.2 O que o indicador mede	13
<i>2.1.2.1 Pagamentos de impostos para uma empresa de industrialização em 2018 (número por ano contabilizando pagamento e arquivamento eletrônico em conjunto ao físicos)</i>	13
<i>2.1.2.2 Tempo necessário para cumprir os três principais impostos (horas por ano)</i>	13
<i>2.1.2.3 Taxa total de imposto e contribuição (% dos lucros comerciais)</i>	13
<i>2.1.2.4 Índice de Pós-Arquivamento</i>	13
<i>2.1.2.5 Suposições do estudo de caso</i>	14
<i>2.1.2.6 O processo de reembolso do IVA</i>	14
<i>2.1.2.7 O processo de auditoria do imposto de renda corporativo</i>	14
2.2 Metodologia do indicador “Trading across Borders” (Comercialização nas Fronteiras)	15
2.2.1 Apresentação geral	15
2.2.2 O que o indicador mede	17
<i>2.2.2.1 Suposições do estudo de caso</i>	18
<i>2.2.2.2 Conformidade documental</i>	19
<i>2.2.2.3 Conformidade fronteiriça</i>	19
<i>2.2.2.4 Transporte doméstico</i>	19
3 CASOS CONSIDERADOS	21
3.1 Primeiro estudo de caso: Brasil	21
3.1.1 Pagando Impostos	21
3.1.2 Comercialização nas fronteiras	27
3.2 Segundo estudo de caso: Egito	30
3.2.1 Pagando Impostos	30
3.2.2 Comercialização nas fronteiras	36
3.3 Terceiro estudo de caso: Jordânia	40
3.3.1 Pagando impostos	40
3.3.2 Comercialização nas fronteiras	46
3.4 Quarto estudo de caso: Arábia Saudita	50
3.4.1 Pagando Impostos	50
3.4.2 Comercialização nas fronteiras	55
3.5 Quinto estudo de caso: Emirados Árabes Unidos	59
3.5.1 Pagando impostos	59
3.5.2 Comercialização nas fronteiras	65
3.6 Sugestões de melhoria para os países estudados	69
4 CONCLUSÃO	78
REFERÊNCIAS	80

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional é empregado como um dos indicadores da potência econômica dos países ao redor do mundo desde o início do comércio transnacional. Os impérios eram medidos pelas suas conquistas militares e a sua capacidade de se enriquecer realizando negócios com outros países, pensando nas rotas das especiarias desde a antiguidade por exemplo.

Voltando a economia contemporânea, os países árabes sempre foram reconhecidos como nações comerciantes, por motivos geopolíticos e históricos. Já na economia brasileira, tem se constatado recentemente uma tendência ao protecionismo autárquico (limitar a concorrência externa, limitar o fluxo de entrada de produtos estrangeiros nas fronteiras e proteger as empresas brasileiras à qualquer custo).

Alguns setores da economia nacional carecem na variedade e qualidade dos produtos oferecidos e mesmo assim, a entrada de produtos concorrentes continua sendo limitada. A título de ilustração, o setor tecnológico, energético e automóvel dentre outros estão atrasados em comparação com outras superpotências econômicas.

Por isso, estudar as barreiras tarifárias alfandegárias e seus derivados se tornou necessário, como meio de entender tais limitações e tentar favorecer as trocas comerciais entre Brasil e países árabes, dentre outros.

Existe hoje, uma plataforma nomeada “Doing Business” (Fazer Negócios em inglês), financiada pelo Banco Mundial, que se propõe de medir “o quão fácil é realizar negócios com determinados países” e apresenta relatórios anualmente sobre a economia nacional de cada país e o desempenho da sua economia, usando como ponto de referência os encargos financeiros e administrativos de uma empresa nacional padrão de porte médio¹.

¹ Os detalhes do modelo padrão de empresa de porte médio será desenvolvida posteriormente em uma parte específica dedicada à metodologia.

Para elaborar tais relatórios, foram utilizados dados recolhidos pela empresa “PwC” (PricewaterhouseCoopers), membro dos chamados “Big Four” (Grande Quatros), que são as quatro maiores empresas de auditoria mundialmente reconhecidas junto com a “Deloitte”, “Ernst & Young” e “KPMG”, isso diz respeito a confiabilidade de suas informações, apesar de não disponíveis na língua portuguesa.

Dentro de tais relatórios, nos interessaremos especialmente por duas seções específicas voltadas para o nosso estudo, para fins didáticos respectivamente a seção chamada “Paying Taxes”² (Pagar Tributos em inglês) e “Trading Across Borders”³ (Comercialização nas Fronteiras em inglês). A primeira parte, descreve a facilidade em termos de burocracia para o pagamento dos tributos diretamente e indiretamente relacionados a atividade comercial, assim como a quantidade de tributos a serem pagos monetariamente pela empresa de médio porte previamente mencionada. Já segunda parte, trata da facilidade física de transportar as mercadorias nos pontos de entrada e saída de mercadoria, além dos seus respectivos encargos financeiros.

Após desenhado o panorama atual do que precisa ser feito para importar e exportar produtos para dentro e fora do Brasil, será apresentado em seguida uma tentativa de solução para aprimorar os sistemas comerciais, financeiros e tributário que regem a economia brasileira, afim de potencialmente aumentar o volume de trocas comerciais entre nossa nação e a região do Meio-Oriente em geral.

Apesar do título englobar todas as economias dos países árabes, não será possível realizar um estudo sobre vinte e dois países árabes, por isso o estudo terá como foco os maiores parceiros comerciais do Brasil.

² Os detalhes da metodologia usada para construir a avaliação fornecida por tal indicador será desenvolvida posteriormente em uma parte específica dedicada à metodologia.

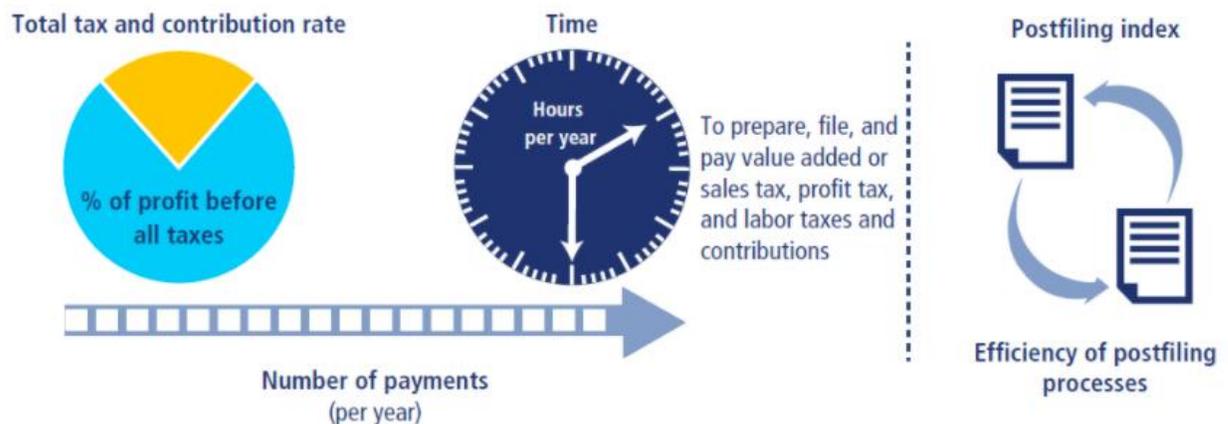
³ Os detalhes da metodologia usada para construir a avaliação fornecida por tal indicador será desenvolvida posteriormente em uma parte específica dedicada à metodologia.

2 METODOLOGIA DO PRESENTE TRABALHO

2.1 Metodologia do indicador “Paying Taxes” (Pagando Impostos)

2.1.1 Apresentação geral

Figura 1 – organograma de funcionamento do indicador “Paying Taxes”



Source: Doing Business database

Fonte: plataforma “Doing Business” (2020).

A plataforma “Doing Business” registra os impostos e contribuições obrigatórias que uma empresa de médio porte deve pagar em um determinado ano, bem como o tamanho da carga administrativa dos pagamentos de impostos e contribuições e do cumprimento dos procedimentos de pós-arquivamento. O projeto foi desenvolvido e implementado em cooperação com a PwC. Impostos e contribuições registrados incluem o imposto de renda corporativo, contribuições sociais e encargos trabalhistas pagos pelo empregador, impostos sobre a propriedade, impostos de transferência de propriedade, imposto sobre dividendos, imposto sobre ganhos de capital, imposto sobre transações financeiras, impostos sobre coleta de resíduos, impostos sobre veículos e estradas, e quaisquer outros pequenos impostos ou taxas.

Por exemplo, impostos sobre empresas estrangeiras, impostos sobre setores que não sejam de manufatura ou de recursos naturais estão fora do escopo da metodologia.

“Doing Business” mede todos os impostos e contribuições exigidos pelo governo (em qualquer nível - federal, estadual ou local) e que se aplicam ao negócio padronizado e têm impacto em suas demonstrações financeiras. Ao fazer isso, “Doing Business” vai além da definição tradicional de um imposto. Nesse sentido, para fins de contas nacionais do governo; os impostos incluem apenas pagamentos obrigatórios e sem contrapartida do governo geral. “Doing Business” se afasta dessa definição para medir os encargos impostos que afetam as contas comerciais em vez das contas do governo. Uma diferença principal diz respeito às contribuições trabalhistas por exemplo.

A medição da “Doing Business” inclui contribuições obrigatórias do governo pagas pelo empregador a um fundo de pensão privado ou fundo de seguro de trabalhadores exigidos. Inclui, por exemplo, a garantia de aposentadoria obrigatória da Austrália e seguro de compensação dos trabalhadores. Para fins de cálculo da alíquota total de imposto e contribuição (definida abaixo), apenas os impostos incorridos são incluídos. Por exemplo, os impostos sobre valor agregado (IVA) são geralmente excluídos (desde que não sejam irre recuperáveis) porque não afetam os lucros contábeis da empresa - ou seja, não são refletidos na demonstração do resultado. No entanto, são incluídos para efeitos das medidas de cumprimento (prazos e pagamentos), visto que aumentam o ônus do cumprimento do sistema fiscal.

“Doing Business” usa um caso exemplificativo para medir os impostos e contribuições pagos por uma empresa padronizada e a complexidade do sistema de conformidade fiscal de uma economia. Este caso usa um conjunto de demonstrações financeiras e premissas sobre as transações feitas ao longo do ano. Em cada economia, os especialistas em impostos de várias empresas diferentes (além da PwC) calculam os impostos e as contribuições obrigatórias devidos em sua jurisdição com base nos fatos padronizados do estudo de caso. As informações compiladas também englobam a frequência de arquivamento e pagamentos, o tempo necessário para cumprir as leis fiscais em uma economia, o tempo necessário para solicitar e processar um pedido de reembolso do IVA e o tempo necessário para cumprir e concluir uma correção do imposto de renda das empresas. Para tornar os dados comparáveis entre economias, várias suposições sobre o negócio e os impostos e contribuições são usadas.

2.1.2 O que o indicador mede

Este tópico registra os impostos e contribuições obrigatórias que uma empresa de porte médio deve pagar ou reter em um determinado ano, bem como a carga administrativa (burocrática) de pagar impostos e contribuições e cumprir os procedimentos de pós-arquivamento (devolução de IVA e auditoria fiscal). A rodada mais recente de coleta de dados para o projeto foi concluída em maio de 2019, cobrindo o indicador “Pagando Impostos” do ano civil de 2018 (1º de janeiro de 2018 - 31 de dezembro de 2018).

2.1.2.1 Pagamentos de impostos para uma empresa de industrialização em 2018 (número por ano contabilizando pagamento e arquivamento eletrônico em conjunto ao físicos)

- i- Número total de impostos e contribuições pagos ou retidos, incluindo impostos sobre o consumo (imposto sobre valor agregado, imposto sobre vendas ou imposto sobre bens e serviços).
- ii- Método e frequência de depósito e pagamento.

2.1.2.2 Tempo necessário para cumprir os três principais impostos (horas por ano)

- i- Coleta de informações, cálculo de impostos a pagar.
- ii- Preparar livros contábeis fiscais separados, se necessário.
- iii- Preenchimento de declaração de impostos, arquivamento com autoridades competentes.
- iv- Organização de pagamento ou retenção.

2.1.2.3 Taxa total de imposto e contribuição (% dos lucros comerciais)

- i- Lucro ou imposto de renda corporativo.
- ii- Contribuições sociais, impostos trabalhistas pagos pelo empregador.
- iii- Impostos de propriedade e transferência de propriedade.
- iv- Dividendos, ganhos de capital, impostos sobre transações financeiras.
- v- Coleta de lixo, veículos, estradas e outros impostos.

2.1.2.4 Índice de Pós-Arquivamento

- i- Tempo para cumprir com o reembolso do IVA (horas).
- ii- Tempo para obter o reembolso do IVA (semanas).
- iii- Tempo para cumprir com a correção do imposto de renda corporativo (horas).
- iv- Tempo para completar a correção do imposto de renda corporativo (semanas).

2.1.2.5 Suposições do estudo de caso

A “Doing Business” registra impostos e contribuições obrigatórias que uma empresa de médio porte deve pagar em um ano e mede a carga administrativa (burocrática) de pagar impostos, contribuições e lidar com processos de pós-arquivamento. Além do mais, são compiladas informações sobre a frequência de arquivamento e pagamentos, o tempo necessário para cumprir as leis tributárias, o tempo necessário para cumprir os requisitos dos processos de pós-arquivamento e o tempo de espera.

Para tornar os dados comparáveis entre as economias, várias suposições são usadas:

TaxpayerCo é uma empresa de porte médio que iniciou suas atividades em 1º de janeiro de 2017. Produz vasos de cerâmica e os comercializa no varejo. Todos os impostos e contribuições registrados são pagos no segundo ano de operação (ano calendário 2018). Os impostos e as contribuições obrigatórias são calculados em todos os níveis de governo.

2.1.2.6 O processo de reembolso do IVA

Em junho de 2018, TaxpayerCo. faz uma grande compra de capital: o valor da máquina é 65 vezes a renda per capita da economia (salário médio per capita diferente do PIB per capita). As vendas são igualmente distribuídas por mês (1.050 vezes a renda per capita dividida por 12) e os custos dos produtos vendidos são igualmente debitados por mês (875 vezes a renda per capita dividida por 12). O vendedor de máquinas está registrado para o pagamento do IVA e o excesso de IVA incorrido em junho será totalmente recuperado após quatro meses consecutivos se a taxa de IVA for a mesma para insumos, vendas e máquina e o período de declaração de imposto for mensal. O IVA de entrada (pre-industrialização) excederá o IVA de saída (pós-industrialização) em junho de 2018.

2.1.2.7 O processo de auditoria do imposto de renda corporativo

Um erro no cálculo do passivo referente ao imposto de renda (por exemplo, uso de taxas incorretas de depreciação fiscal ou tratamento incorreto de uma despesa como dedutível de imposto) leva a uma declaração de imposto de renda incorreta e a um pagamento a menor do

imposto de renda corporativo. TaxpayerCo. descobriu o erro e notificou voluntariamente a autoridade fiscal competente. O valor do débito pago a título de IR é 5% a menos da dívida de IRPJ devida originalmente. TaxpayerCo. apresenta as informações corrigidas após o prazo para apresentação da declaração anual de impostos, mas dentro do prazo de apuração do imposto.⁴

2.2 Metodologia do indicador “Trading across Borders” (Comercialização nas Fronteiras)

2.2.1 Apresentação geral

“Doing Business” registra o tempo e o custo associados ao processo logístico de exportação e importação de mercadorias. “Doing Business” mede o tempo e o custo (excluindo tarifas) associados a três conjuntos de procedimentos - conformidade documental, conformidade de fronteira e transporte doméstico - dentro do processo geral de exportação ou importação de uma carga de mercadorias. A classificação das economias quanto à facilidade de comércio internacional é determinada pela classificação de suas pontuações no comércio internacional. Essas pontuações são a média simples das pontuações do tempo e custo para alcançar a conformidade documental e de fronteira para exportação e importação.

Assim, dois cenários teóricos são elaborados para englobar a complexidade do comércio internacional, como segue abaixo demonstrado:

⁴ TRADUÇÃO livre da metodologia do indicador “Paying Taxes” do relatório anual da “Doing Business”. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

Figura 2 – ilustração do funcionamento do indicador “Trading Across Border” internacionalmente

Figure 1. What makes up the time and cost to export to an overseas trading partner?



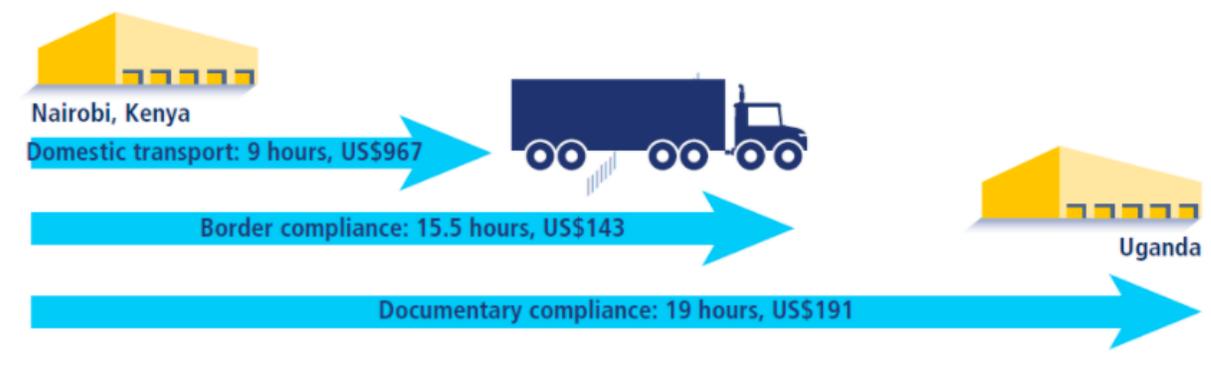
Source: Doing Business database.

Fonte: plataforma “Doing Business” (2020).

A Figura 2, usando o exemplo do Brasil (como exportador) e da China (como importador), mostra o processo de exportação de uma carga de um armazém na economia de origem para um armazém em um parceiro comercial no exterior por meio de um porto.

Figura 3 – ilustração do funcionamento do indicador “Trading Across Border” regionalmente.

Figure 2. What makes up the time and cost to export to a regional trading partner?



Source: Doing Business database.

Fonte: plataforma “Doing Business” (2020).

A Figura 3, usando o exemplo do Quênia (como exportador) e Uganda (como importador), mostra o processo de exportação de uma carga de um depósito na economia de origem para um depósito em um parceiro comercial regional através de uma fronteira terrestre.

Embora “Doing Business” colete e publique dados sobre o tempo e o custo do transporte doméstico, ele não usa esses dados para calcular a pontuação do comércio internacional ou a classificação da facilidade de comércio internacional.

A principal razão para isso é que o tempo e o custo do transporte doméstico são afetados por muitos fatores externos - como a geografia e topografia do território de trânsito, capacidade rodoviária e infraestrutura geral, proximidade do porto ou fronteira mais próxima e a localização de armazéns onde os bens comercializados são armazenados - e, portanto, não são diretamente influenciados pelas políticas e reformas comerciais de uma economia.

Os dados sobre o comércio internacional são coletados por meio de um questionário administrado a agentes locais de carga, despachantes aduaneiros, autoridades portuárias e comerciantes.

Se existir restrições do governo, conflito armado ou desastre natural e resultarem em uma economia sem comércio internacional formal assim como em grande escala no setor privado, essa economia é considerada como uma economia "sem prática". Uma economia “sem prática” recebe uma pontuação de 0 para todos os indicadores de comércio internacional. A rodada mais recente de coleta de dados para o projeto foi concluída em maio de 2019.

2.2.2 O que o indicador mede

Para tornar os dados mais comparáveis entre as economias medidas, algumas suposições são feitas sobre os bens comercializados e as transações:

2.2.2.1 Suposições do estudo de caso

Para todas as 190 economias cobertas por Doing Business, presume-se que a carga esteja em um depósito na maior cidade comercial da economia exportadora e vá para um depósito na maior cidade comercial da economia importadora.

Presume-se ainda que cada economia importa 15 toneladas métricas de autopeças em contêineres (do modelo HS 8708) de seu parceiro de importação natural - a economia da qual importa o maior valor (preço vezes quantidade) de autopeças. Por fim, presume-se que cada economia exporte o produto de sua vantagem comparativa (definida pelo maior valor de exportação) para seu parceiro natural de exportação - a economia que é o maior comprador desse produto. O valor da carga é considerado na importância de US \$ 50.000,00.

O modo de transporte é o mais utilizado para o produto de exportação ou importação escolhido e o parceiro comercial, será considerado com sendo o porto marítimo ou passagem de fronteira terrestre.

Todos os envios de informações eletrônicas solicitados por qualquer órgão governamental em relação ao embarque são considerados documentos obtidos, preparados e apresentados durante o processo de exportação ou importação.

Um porto ou fronteira é um lugar (porto marítimo ou passagem de fronteira terrestre) onde a mercadoria pode entrar ou sair de uma economia.

Agências governamentais relevantes incluem alfândegas, autoridades portuárias, polícia rodoviária, guardas de fronteira, agências de normalização, ministérios ou departamentos da agricultura ou indústria, agências de segurança nacional e quaisquer outras autoridades governamentais.

Tempo: o tempo é medido em horas e 1 dia corresponde a 24 horas (por exemplo, 22 dias são registrados como $22 \times 24 = 528$ horas). Se o desembarço aduaneiro leva 7,5 horas, os dados são registrados como tais. Alternativamente, suponhamos que os documentos sejam apresentados a uma agência alfandegária às 08h00, sejam processados durante a noite e possam ser retirados às

08h00 do próximo dia. O tempo para liberação alfandegária será registrado como 24 horas porque o procedimento real demorou 24 horas.

Custo: O custo do seguro e os pagamentos informais para os quais nenhum recibo é emitido são excluídos dos custos registrados. Os custos são relatados em dólares americanos. Os contribuintes devem converter a moeda local em dólares americanos com base na taxa de câmbio em vigor no dia em que responderam o questionário. Os contribuintes são especialistas do setor privado em logística de comércio internacional e são informados sobre as taxas de câmbio.

2.2.2.2 Conformidade documental

- Obtenção, preparação e envio de documentos durante o transporte, liberação, inspeção e movimentação portuária ou fronteiriça na economia de origem.
- Obtenção, preparação e envio de documentos exigidos pela economia de destino e quaisquer economias de trânsito
- Abrange todos os documentos exigidos por lei e na prática, incluindo submissões eletrônicas de informações

2.2.2.3 Conformidade fronteiriça

- Desembarço aduaneiro e inspeções
- Inspeções por outras agências (se aplicadas a mais de 20% das cargas)
- Manuseio e inspeções que ocorrem no porto ou fronteira da economia

2.2.2.4 Transporte doméstico

- Carregamento ou descarga da carga no armazém ou porto / fronteira
- Transporte entre armazém e porto / fronteira

- Atrasos de trânsito e verificações da polícia rodoviária enquanto a carga está a caminho⁵

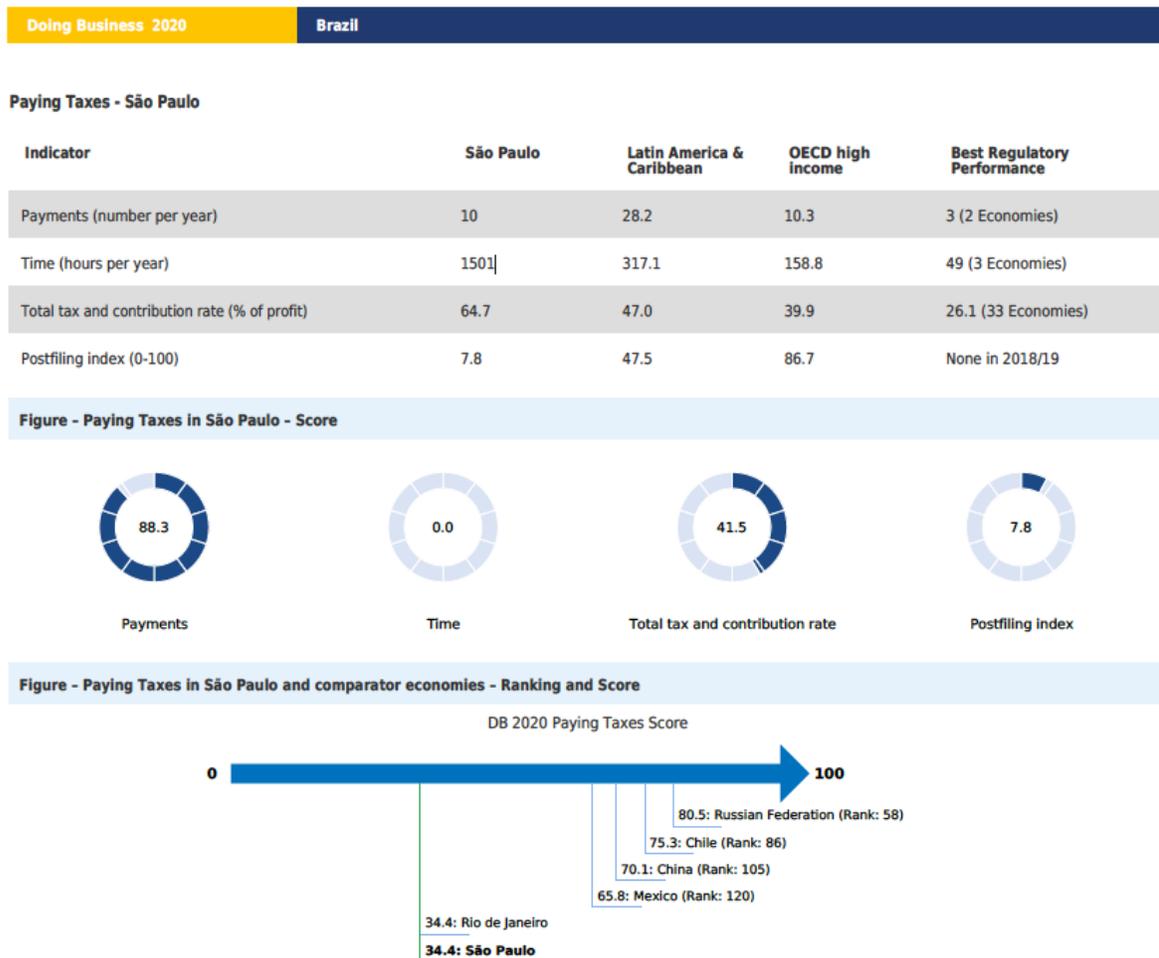
⁵ TRADUÇÃO livre da metodologia do indicador “Trading Across Borders” do relatório anual da “Doing Business”. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/methodology/trading-across-borders>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

3 CASOS CONSIDERADOS

3.1 Primeiro estudo de caso: Brasil

3.1.1 Pagando Impostos

Figura 4 – resultados do indicador pagando impostos no Brasil



Note: The ranking of economies on the ease of paying taxes is determined by sorting their scores for paying taxes. These scores are the simple average of the scores for each of the component indicators, with a threshold and a nonlinear transformation applied to one of the component indicators, the total tax and contribution rate. The threshold is defined as the total tax and contribution rate at the 15th percentile of the overall distribution for all years included in the analysis up to and including Doing Business 2015, which is 26.1%. All economies with a total tax and contribution rate below this threshold receive the same score as the economy at the threshold.

Fonte: relatório regional América Latina e Caribe da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 5 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos no Brasil



Fonte: relatório regional América Latina e Caribe da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 6 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos no Brasil

Details - Paying Taxes in São Paulo							
Tax or mandatory contribution	Payments (number)	Notes on Payments	Time (hours)	Statutory tax rate	Tax base	Total tax and contribution rate (% of profit)	Notes on TTCR
Employer paid - Social security contributions (INSS)	1.0	online	255.0	20%	gross salaries	22.56	
Corporate income tax (IRPJ)	1.0	online	361.0	15%+10% (surcharge applies on annual taxable income exceeding R\$ 240,000)	taxable profit	16.62	
Employer paid - Payroll tax	0.0	online and jointly		8.8%	net salaries	8.84	
Employer paid - Severance contribution (FGTS)	1.0	online		8%	net salaries	8.04	
Social contribution (CSLL)	1.0	online		9%	taxable profit	5.98	
Property tax	1.0			1.9%- R\$ 4500,00	Market value of property, with additions and discounts defined by bands of market value (for São Paulo).	2.47	
Tax on interest	0.0	withheld		20%	interest income	0.51	not included
Vehicle tax	1.0			1.5%	market value of vehicle	0.13	
Establishment inspection fee (TFE)	1.0			fee schedule	type of activity	0.07	
ICMS (similar to VAT)	1.0	online	885.0	18%	value added (including taxes)	0.00	not included
IPI (similar to VAT)	1.0	online		20%	value added (including taxes)	0.00	not included
PIS/COFINS (similar to VAT)	1.0	online		9.25%	value added	0.00	not included
Employee paid - Social security contributions (INSS)	0.0	online and jointly		11%	gross salaries	0.00	withheld
Totals	10		1501			64.7	

Fonte: relatório regional América Latina e Caribe da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 7 – quadro resumo dos encargos tributários por espécie do indicador pagando impostos no Brasil

Doing Business 2020		Brazil
Details - Paying Taxes in São Paulo - Tax by Type		
Taxes by type	Answer	
Profit tax (% of profit)	22.6	
Labor tax and contributions (% of profit)	39.4	
Other taxes (% of profit)	2.7	

Fonte: relatório regional América Latina e Caribe da plataforma “Doing Business” (2020).

Conforme indicado na primeira tabela (figura 4), a cidade de São Paulo, considerada como a capital econômica da nação brasileira (apesar de ter a cidade do Rio de Janeiro também compreendida no seu estudo), se destaca inicialmente no número de pagamentos à serem realizados, totalizando 10 contribuições anuais obrigatórias que o contribuinte precisa realizar apenas, ou seja, abaixo da média da América Latina e o Caribe que registra 28.2 pagamentos, quase 3 vezes menos que a média continental. Em seguida, a tabela demonstra que a cidade de São Paulo, não está no mesmo patamar dos países considerados de renda elevada pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) (em termos de número de contribuições obrigatórias anuais, totalizando 10,3 pagamentos) e apenas duas economias (consideradas mundialmente como sendo as melhores nesse critério especificamente) possuem três contribuições anuais obrigatórias apenas.

Porém quando considerados os demais critérios desse indicador, os resultados indicam que o vinho virou vinagre. No que tange ao número de horas precisas para realizar tais contribuições obrigatórias anuais, constatamos que é preciso de 1501 horas de trabalho em média para poder quitar integralmente tais débitos devidos pela empresa na cidade São Paulo, em comparação com a média da América Latina e do Caribe, que chega na importância de 317,1 horas, já a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE chega às 158,8 horas apenas, e quem teve o melhor resultado nesse critério são 3 economias, com apenas 49h computadas para quitar todos os tributos devidos anualmente. Ou seja, a média brasileira representada pela média da cidade de São Paulo é respectivamente 3 vezes mais elevada que a média da América Latina e

do Caribe e quase 10 vezes mais elevada que a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE, o que mostra lacunas profundas na celeridade do processo de quitação desses débitos tributários.

No próximo critério considerado, vemos que a porcentagem de contribuições em relação ao lucro gerado pela empresa também se encontra desvantajoso para a cidade de São Paulo, que se relevou possuir a maior carga tributária em comparação com as demais partes previamente citadas. Nesse sentido, a proporção chega respectivamente na importância de 64,7% do lucro presumido da empresa padrão na média brasileira, 47% na América Latina e no Caribe, 39,9% nos países considerados de renda elevada pela OCDE e 26,1% nas melhores 33 economias que tiveram o melhor desempenho nesse critério especificamente.

Já no tocante ao índice de facilidade de finalização, correção e ressarcimento (computados em horas de trabalho necessárias para realizar tais atividades) dos débitos devidos pela empresa padrão, referido resultado deixa a desejar mais uma vez no cenário brasileiro. O índice é representado por uma porcentagem de facilidade, sendo 0% a maior complexidade e dificuldade na quitação de suas obrigações tributárias e 100% a maior facilidade na realização de tais atividades. Ao Brasil foi atribuída a nota de 7,8%, ou seja, esse número demonstra um processo pouco ágil de forma geral, já a média na América Latina e Caribe ficou no teor de 47,5%, ou seja relativamente ágil e por fim nos países considerados de renda elevada pela OCDE; 86,7%, ou seja, eficiente de modo geral.

Em seguida, temos dois infográficos (figura 4 e 5) mostrando a colocação do Brasil em comparação com outras potências econômicas sobre a facilidade de quitação das obrigações tributárias devidas pela empresa padrão durante um ano. Assim como demonstrado nos dois infográficos supracitados, constatamos que o Brasil está sendo considerado como um dos países que mais sofre pela significância e complexidade efetiva (e não numérica conforme demonstrado acima) de sua carga tributária.

Ademais, as duas figuras subsequentes (6 e 7) relatam os detalhes relacionados à cada tipo de pagamento obrigatório à ser realizado individualmente, assim como a composição da carga tributária integralmente. Conforme indicado na primeira tabela, o imposto mais trabalhoso de se pagar seria o ICMS, que precisaria em média de 885 horas de trabalho para concluir o processo de

pagamento do início até o fim; já a segunda tabela demonstra que a maior proporção do lucro gerado pela empresa padrão precisaria ser revertido em pagamentos de imposto de renda (22,6%) e contribuições sociais e obrigações trabalhistas (39,4%) que totalizariam 62% da carga tributária total por si só.

Esses números demonstrariam a lacuna do sistema brasileiro em fornecer condições econômicas propícias para o desenvolvimento de suas empresas nacionais, que se encontram sufocadas pela falta de competitividade nesses aspectos estudados.

3.1.2 Comercialização nas fronteiras

Figura 8 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Brasil

Doing Business 2020		Brazil		
Trading across Borders - São Paulo				
Indicator	São Paulo	Latin America & Caribbean	OECD high income	Best Regulatory Performance
Time to export: Border compliance (hours)	49	55.3	12.7	1 (19 Economies)
Cost to export: Border compliance (USD)	862	516.3	136.8	0 (19 Economies)
Time to export: Documentary compliance (hours)	12	35.7	2.3	1 (26 Economies)
Cost to export: Documentary compliance (USD)	226	100.3	33.4	0 (20 Economies)
Time to import: Border compliance (hours)	30	55.6	8.5	1 (25 Economies)
Cost to import: Border compliance (USD)	375	628.4	98.1	0 (28 Economies)
Time to import: Documentary compliance (hours)	24	43.2	3.4	1 (30 Economies)
Cost to import: Documentary compliance (USD)	107	107.3	23.5	0 (30 Economies)

Figure - Trading across Borders in São Paulo - Score

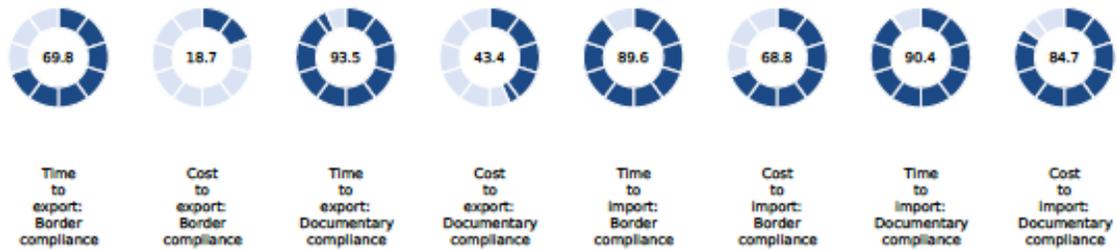


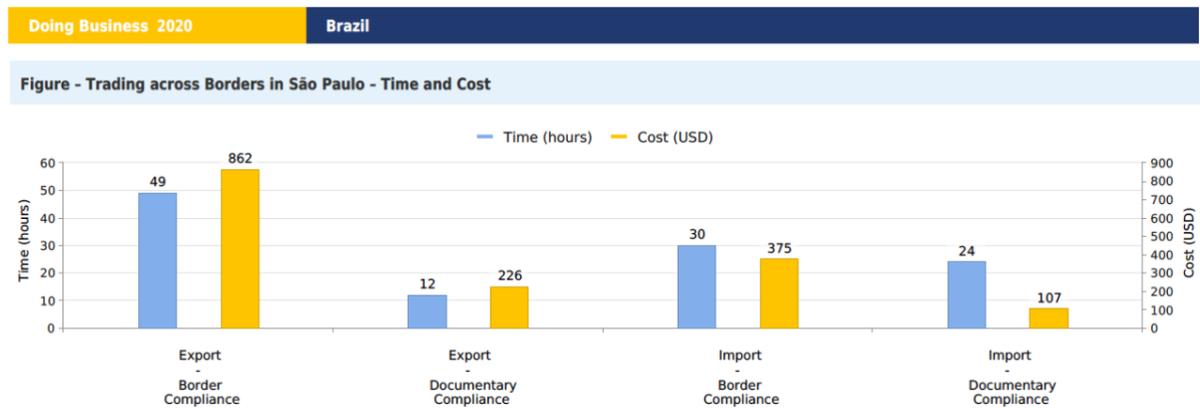
Figure - Trading across Borders in São Paulo and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of trading across borders is determined by sorting their scores for trading across borders. These scores are the simple average of the scores for the time and cost for documentary compliance and border compliance to export and import.

Fonte: relatório regional América Latina e Caribe da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 9 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Brasil



Fonte: relatório regional América Latina e Caribe da plataforma “Doing Business” (2020).

Será tratado primeiro da conformidade fronteiriça e documental para o exportador e em uma seção posterior os mesmos critérios porém do ponto de vista do importador.

De um lado, conforme relatado na primeira tabela (figura 8), tratando-se do critério da conformidade fronteiriça (medindo o número de horas necessárias para realizar os processos de desembaraço, manuseio e inspeção das cargas afim de realizar a exportação) a cidade de São Paulo (novamente considerada como capital econômica do Brasil por esse indicador), demonstra que o Brasil se encontraria abaixo da média de tempo (49h) necessária pela América Latina e Caribe (55,3h em média), porém acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (12,7h em média) e apenas 19 países mundialmente, obtiveram a nota máxima nesse critério e tiraram a nota de 1h.

Já no que tange ao custo da conformidade fronteiriça (medindo o custo dos processos acima descritos em dólares americanos), o Brasil registrou o custo mais elevado (862 USD) em comparação com a média da América Latina e Caribe (516,3 USD), dos países considerados de renda elevada pela OCDE (136,8 USD em média) e os países que tiraram a nota máxima nesse quesito (0 USD – 19 países apenas obtiveram tal nota), o custo elevado de expedição de carga para exportação constituiria uma desvantagem para o exportador brasileiro, em comparação com as demais partes estudadas.

Em seguida, será analisado o critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental (obtenção, preparação e envio de toda a documentação necessária para exportação da economia de partida [será analisada a documentação necessária da economia de destino posteriormente] calculado em horas de trabalho). Mais uma vez, o Brasil (12h) se encontra abaixo da média da América Latina e Caribe (35,7h em média), porém acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (2,3h em média) e os países que tiraram a nota máxima (1h – apenas 26 economias mundialmente conseguiram esse feito).

Nesse sentido, vejamos o resultado referente ao critério do custo necessário para atingir a conformidade documental para o exportador (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos). Novamente, o Brasil apresenta custos mais elevados que o resultado latino-americano (226 USD), comparando com a média da América Latina e Caribe (100,3 USD), porém mais elevados que os países considerados de renda elevada pela OCDE (33,4 USD em média), assim como os países que tiraram a nota máxima nesse critério individualmente (0 USD – apenas 20 economias conseguiram esse feito). Mais uma vez, os operadores de carga brasileiros se encontram prejudicados por essa desvantagem.

Do outro lado, será realizada a análise da eficiência dos sistemas tributários na operação de importação de cargas.

Inicialmente, seguindo a ordem da tabela, foi estudado o aspecto do tempo necessário para se adequar com os requisitos fronteiriços para a importação de carga para a economia nacional do exterior (computado em horas de trabalho precisas para realizar tal operação). De forma similar, o Brasil (30h) se encontra abaixo da média da América Latina e Caribe (55,6h em média), porém acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (8,5h em média), e dos países que tiraram a nota máxima nesse aspecto levantado (1h – apenas 25 países conseguiram tal colocação). Foi constatada a mesma tendência no próximo resultado que trata do custo necessário para importação da carga padrão para a economia nacional. O importador brasileiro pagaria em média (375 USD), em comparação com a média da América Latina e Caribe (628,4 USD), e da média dos países considerados como sendo de renda elevada pela OCDE (98,1 USD), assim como dos países que tiraram a nota máxima no estudo (0 USD – apenas 28 países chegaram nessa colocação).

Além do mais, referindo-se ao critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental para o importador da carga padrão para a economia nacional (computado em horas de trabalho necessárias para liberar a carga ao adentramento no território pátrio), vejamos os resultados de cada economia. Nesse sentido, o Brasil (24h) se encontra abaixo da média da América Latina e Caribe (43,2h) e ao mesmo tempo o acima dos países considerados de renda elevada pela OCDE (3,4h em média) e dos países que tiraram a nota máxima na compilação dos resultados (1h – apenas 30 países alcançaram esse resultado).

Por último, quando se tratar do custo de importação da carga padrão para a economia nacional (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos) o os resultados são mais equilibrados entre a média da América Latina e Caribe (respectivamente 107 USD e 107,3 USD); e acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (23,5 USD) e os países que realizaram a melhor colocação (0 USD – apenas 30 países conseguiram esse resultado).

Assim, considerando todos os fatos levantados, conforme indicado no próximo organograma (figura 8), o Brasil se encontra na média superior em termos de desempenho de recepção e expedição de cargas em comparação com todos os países estudados, mas ainda tem espaço para melhoria nos aspectos, da conformidade fronteiriça nas operações de importação e exportação sendo o maior gasto de tempo e recursos aplicados nesse aspecto das operações, conforme indicado na última figura (figura 9).

3.2 Segundo estudo de caso: Egito

3.2.1 Pagando Impostos

Figura 10 – resultados do indicador pagando impostos no Egito

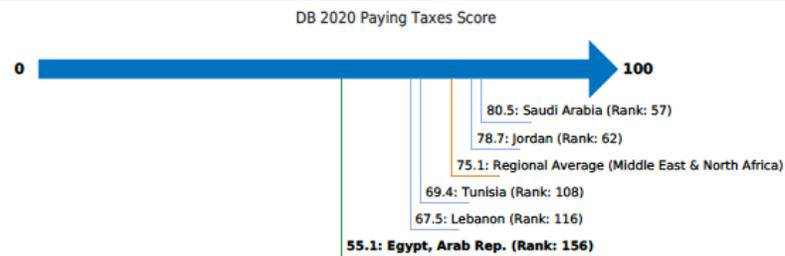
Paying Taxes - Egypt, Arab Rep.

Indicator	Egypt, Arab Rep.	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Payments (number per year)	27	16.5	10.3	3 (2 Economies)
Time (hours per year)	370	202.6	158.8	49 (3 Economies)
Total tax and contribution rate (% of profit)	44.4	32.5	39.9	26.1 (33 Economies)
Postfiling index (0-100)	36.3	53.3	86.7	None in 2018/19

Figure - Paying Taxes in Egypt, Arab Rep. - Score



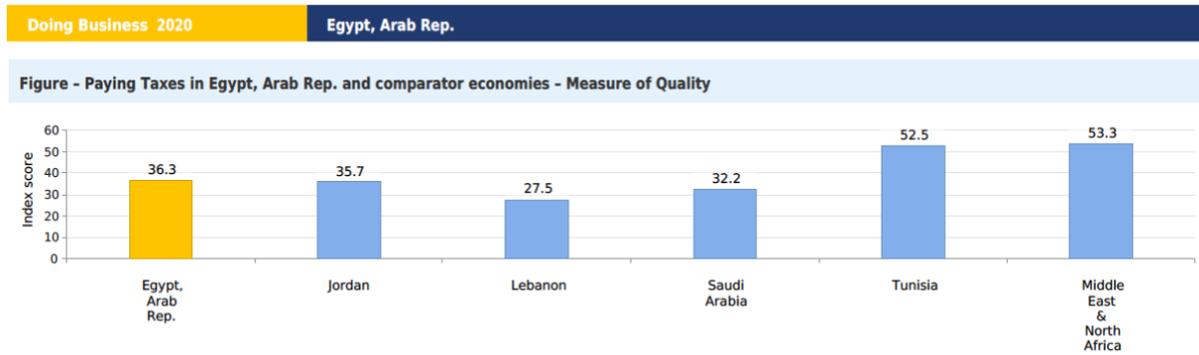
Figure - Paying Taxes in Egypt, Arab Rep. and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of paying taxes is determined by sorting their scores for paying taxes. These scores are the simple average of the scores for each of the component indicators, with a threshold and a nonlinear transformation applied to one of the component indicators, the total tax and contribution rate. The threshold is defined as the total tax and contribution rate at the 15th percentile of the overall distribution for all years included in the analysis up to and including Doing Business 2015, which is 26.1%. All economies with a total tax and contribution rate below this threshold receive the same score as the economy at the threshold.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 11 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos no Egito



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 12 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos no Egito

Doing Business 2020		Egypt, Arab Rep.
Details - Paying Taxes In Egypt, Arab Rep. - Tax by Type		
Taxes by type		Answer
Profit tax (% of profit)		14.4
Labor tax and contributions (% of profit)		25.5
Other taxes (% of profit)		4.4

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 13 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos no Egito

Doing Business 2020		Egypt, Arab Rep.					
Details - Paying Taxes in Egypt, Arab Rep.							
Tax or mandatory contribution	Payments (number)	Notes on Payments	Time (hours)	Statutory tax rate	Tax base	Total tax and contribution rate (% of profit)	Notes on TTCR
Employer paid - Social insurance contributions	12.0		165.0	26% on basic salary, 24% on variable salary (each reduced by 3% for medical scheme)	gross salaries	25.53	
Corporate income tax	1.0		56.0	22.5%	taxable profit	14.41	
Stamp duty on advertisements	1.0			20%	advertisement value	3.54	
Property tax	1.0			monthly rental value		0.82	
Tax on insurance contracts	1.0			1% and 10%	insurance premium	0.05	
Value added tax (VAT)	10.0	online	149.0	13% up to June 30, 2017. 14% from July 1, 2017	value added	0.00	not included
Employee paid - Payroll tax on employee	0.0	jointly		20%	gross salaries	0.00	withheld
Employee paid - Social insurance contributions	0.0	jointly		14% on basic salary, 11% on variable salary (each reduced by 1% for medical scheme)	gross salaries	0.00	withheld
Fuel tax	1.0				consumption	0.00	small amount
Totals	27		370			44.4	

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Conforme indicado na primeira tabela supramencionada (figura 10), o Egito, não se destaca no número de pagamentos à serem realizados, totalizando 27 contribuições anuais obrigatórias que o contribuinte precisa realizar, ou seja, acima da média do Meio-Oriente e da África do Norte que registra 16,5 pagamentos, quase o dobro do que a média continental. Em seguida, a tabela demonstra que o Egito, está abaixo do patamar dos países considerados de renda

elevada pela OCDE (em termos de número de contribuições obrigatórias anuais, totalizando 10,3 pagamentos) e apenas duas economias (consideradas mundialmente como sendo as melhores nesse critério especificamente) possuem três contribuições anuais obrigatórias apenas.

Nesse sentido, quando considerados os demais critérios desse indicador, os resultados não tendem a melhorar. No que tange ao número de horas precisas para realizar tais contribuições obrigatórias anuais, constatamos que é preciso de 370 horas de trabalho em média para poder quitar integralmente tais débitos devidos pela empresa na Egito, em comparação com a média do Meio-Oriente e da África do Norte, que chega na importância de 202,6 horas, já a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE chega às 158,8 horas apenas, e quem teve o melhor resultado nesse critério são 3 economias, com apenas 49h computadas para quitar todos os tributos devidos anualmente. Ou seja, a média egípcia é respectivamente quase um terço mais onerosa (em relação ao tempo) do que da média do Meio-Oriente e da África do Norte e duas vezes mais elevada que a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE, o que mostra lacunas profundas na celeridade do processo de quitação desses débitos tributários.

No próximo critério considerado, vemos que a porcentagem de contribuições em relação ao lucro gerado pela empresa também se encontra desvantajoso para o Egito, que se relevou possuir a maior carga tributária em comparação com as demais partes previamente citadas. Nesse sentido, a proporção chega respectivamente na importância de 44,4% do lucro presumido da empresa padrão na média egípcia, 32,5% no Meio-Oriente e na África do Norte, 39,9% nos países considerados de renda elevada pela OCDE e 26,1% nas melhores 33 economias que tiveram o melhor desempenho nesse critério especificamente.

Já no tocante ao índice de facilidade de finalização, correção e ressarcimento dos débitos devidos pela empresa padrão, referido resultado apresenta tendências positivas no cenário egípcio. O índice é representado por uma porcentagem de facilidade (sendo 0% a maior complexidade e dificuldade na quitação de suas obrigações tributárias e 100% a maior facilidade na realização de tais atividades, conforme previamente citado). Ao Egito foi atribuída a nota de 36,3%, ou seja, esse número demonstra um processo pouco ágil de forma geral, já a média do Meio-Oriente e da África do Norte ficou no teor de 53,3%, ou seja relativamente ágil e por fim nos países considerados de renda elevada pela OCDE; 86,7%, ou seja, eficiente de modo geral.

Em seguida, temos dois infográficos (figura 10 e 11) mostrando a colocação do Egito em comparação com outras potências econômicas sobre a facilidade de quitação das obrigações tributárias devidas pela empresa padrão durante um ano. Assim como demonstrado nos dois infográficos supracitados, constatamos que o Egito está sendo considerado como um dos países que mais sofre pela significância e complexidade efetiva de sua carga tributária, ganhando apenas da Jordânia (por pouco), do Líbano e da Arábia Saudita, em termos de facilidade de quitação (e não na colocação geral do indicador pagando impostos) na região, já que outros fatores influenciam também na colocação final.

Ademais, as duas figuras subsequentes (figura 12 e 13) relatam os detalhes relacionados à cada tipo de pagamento obrigatório à ser realizado individualmente, assim como a composição da carga tributária integralmente. Conforme indicado na primeira tabela, os impostos mais trabalhosos de se pagar seriam as contribuições sociais e trabalhistas e VAT (IVA em português, imposto sobre valor agregado) quase em proporções iguais, respectivamente 165h e 149h de trabalho em média para concluir o processo de pagamento do início até o fim; já a segunda tabela (figura 13) demonstra que a maior proporção do lucro gerado pela empresa padrão precisaria ser revertido em pagamentos do imposto de renda (14,4%) e obrigações sociais e trabalhistas (25,5%) que totalizariam 39,9% da carga tributária total por si só.

Esses números demonstrariam a lacuna do sistema egípcio em fornecer condições econômicas propícias para o desenvolvimento de suas empresas nacionais, que se encontram sufocadas pela falta de competitividade nesses aspectos estudados.

3.2.2 Comercialização nas fronteiras

Figura 14 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Egito

Trading across Borders - Egypt, Arab Rep.

Indicator	Egypt, Arab Rep.	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Time to export: Border compliance (hours)	48	52.5	12.7	1 (19 Economies)
Cost to export: Border compliance (USD)	258	441.8	136.8	0 (19 Economies)
Time to export: Documentary compliance (hours)	88	66.4	2.3	1 (26 Economies)
Cost to export: Documentary compliance (USD)	100	240.7	33.4	0 (20 Economies)
Time to import: Border compliance (hours)	240	94.2	8.5	1 (25 Economies)
Cost to import: Border compliance (USD)	554	512.5	98.1	0 (28 Economies)
Time to import: Documentary compliance (hours)	265	72.5	3.4	1 (30 Economies)
Cost to import: Documentary compliance (USD)	1000	262.6	23.5	0 (30 Economies)

Figure - Trading across Borders in Egypt, Arab Rep. - Score

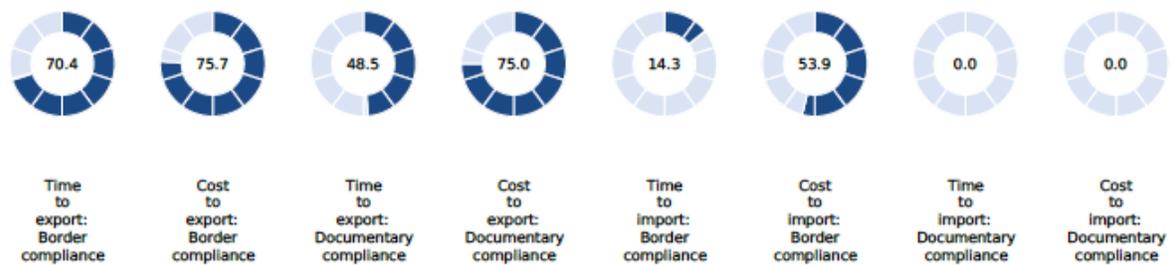


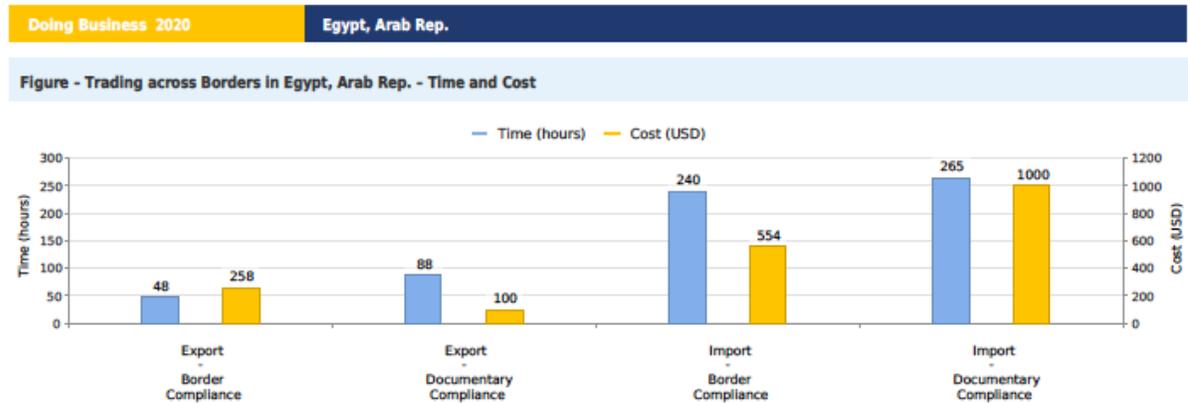
Figure - Trading across Borders in Egypt, Arab Rep. and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of trading across borders is determined by sorting their scores for trading across borders. These scores are the simple average of the scores for the time and cost for documentary compliance and border compliance to export and import.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 15 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras no Egito



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Será tratado primeiro da conformidade fronteiriça e documental para o exportador e em uma seção posterior os mesmos critérios porém do ponto de vista do importador.

De um lado, conforme relatado na primeira tabela (figura 14), tratando-se do critério da conformidade fronteiriça (medindo o número de horas necessárias para realizar os processos de desembaraço, manuseio e inspeção das cargas afim de realizar a exportação) o Egito, demonstra que se encontraria levemente abaixo da média de tempo (48h) necessária pelo Meio-Oriente e África do Norte (52,5h em média), porém acima da média dos países considerados como de renda elevada pela OCDE (12,7h em média) e apenas 19 países mundialmente, obtiveram a nota máxima nesse critério e tiraram a nota de 1h.

Já no que tange ao custo da conformidade fronteiriça (medindo o custo dos processos acima descritos em dólares americanos), o Egito registrou um custo menor (258 USD) em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (441,8 USD), porém superior a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (136,8 USD em média) e os países que tiraram a nota máxima nesse quesito (0 USD – 19 países apenas obtiveram tal nota), o custo de expedição de carga para exportação poderia ser considerado como sendo “médio” para o exportador egípcio, embaixo da média continental, porém mais elevado em comparação com as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria.

Em seguida, será analisado o critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental (obtenção, preparação e envio de toda a documentação necessária para exportação da economia de partida [será analisada a documentação necessária da economia de destino posteriormente] calculado em horas de trabalho). Dessa forma, o Egito (88h) se encontra acima da média do Meio-Oriente e África do Norte (66,4h em média), dos países considerados de renda elevada pela OCDE (2,3h em média) e os países que tiraram a nota máxima (1h – apenas 26 economias mundialmente conseguiram esse feito).

Nesse sentido, vejamos o resultado referente ao critério do custo necessário para atingir a conformidade documental para o exportador (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos). Novamente, o Egito apresenta custos menores que o resultado oriental e norte-africano (100 USD), comparando com a média do Meio-Oriente e África do Norte (240,7 USD), porém mais elevados que os países considerados de renda elevada pela OCDE (33,4 USD em média), assim como os países que tiraram a nota máxima nesse critério individualmente (0 USD – apenas 20 economias conseguiram esse feito). Mais uma vez, os operadores de carga egípcios se encontram abaixo da média continental porém mais elevado em comparação com as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria nesse aspecto também.

Do outro lado, será realizada a análise da eficiência dos sistemas tributários na operação de importação de cargas.

Inicialmente, seguindo a ordem da tabela, foi estudado o aspecto do tempo necessário para se adequar com os requisitos fronteiriços para a importação de carga para a economia nacional do exterior (computado em horas de trabalho precisas para realizar tal operação). Nesse caso, o Egito (240h) apresenta o tempo mais elevado, em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (94,2h em média), dos países considerados como sendo de renda elevada pela OCDE (8,5h em média), e dos países que tiraram a nota máxima nesse aspecto levantado (1h – apenas 25 países conseguiram tal colocação). Já no próximo resultado que trata do custo necessário para importação da carga padrão para a economia nacional; o importador egípcio pagaria em média 554 USD, quase o mesmo que a média continental (512,5 USD), porém mais caro que a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (98,1 USD), assim como dos países que tiraram a nota máxima no estudo (0 USD – apenas 28 países chegaram nessa colocação).

Além do mais, referindo-se ao critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental para o importador da carga padrão para a economia nacional (computado em horas de trabalho necessárias para liberar a carga ao adentramento no território), vejamos os resultados de cada economia. Nesse sentido, o Egito (265h) se encontra bem acima da média do Meio-Oriente e África do Norte (72,5h) assim como dos países considerados de renda elevada pela OCDE (3,4h em média) e dos países que tiraram a nota máxima na compilação dos resultados (1h – apenas 30 países alcançaram esse resultado).

Por último, quando se tratar do custo de importação da carga padrão para a economia nacional (1000 USD) (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos) os resultados são bem mais desequilibrados comparando com a média do Meio-Oriente e África do Norte (262,6 USD); dos países considerados de renda elevada pela OCDE (23,5 USD) e os países que realizaram a melhor colocação (0 USD – apenas 30 países conseguiram esse resultado).

Assim, considerando todos os fatos levantados, conforme indicado no próximo organograma (figura 14), o Egito se encontra na média inferior em termos de desempenho de recepção e expedição de cargas em comparação com todos os países estudados, são precisas melhorias nos aspectos; da conformidade fronteiriça e documental nas operações de importação sendo o maior gasto de tempo e recursos aplicados nesse aspecto, conforme indicado no último gráfico (figura 15).

3.3 Terceiro estudo de caso: Jordânia

3.3.1 Pagando impostos

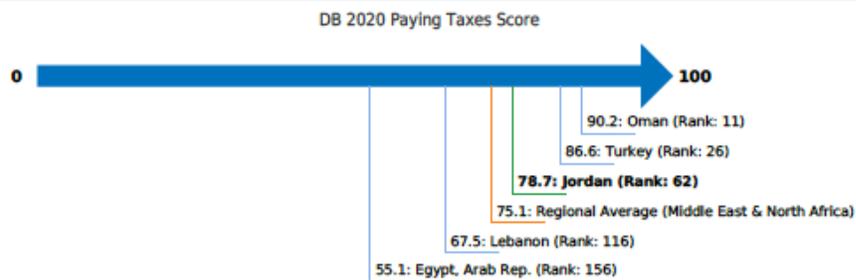
Figura 16 – resultados do indicador pagando impostos na Jordânia

Doing Business 2020		Jordan		
Paying Taxes - Jordan				
Indicator	Jordan	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Payments (number per year)	9	16.5	10.3	3 (2 Economies)
Time (hours per year)	97	202.6	158.8	49 (3 Economies)
Total tax and contribution rate (% of profit)	28.6	32.5	39.9	26.1 (33 Economies)
Postfiling index (0-100)	35.7	53.3	86.7	None in 2018/19

Figure - Paying Taxes in Jordan - Score



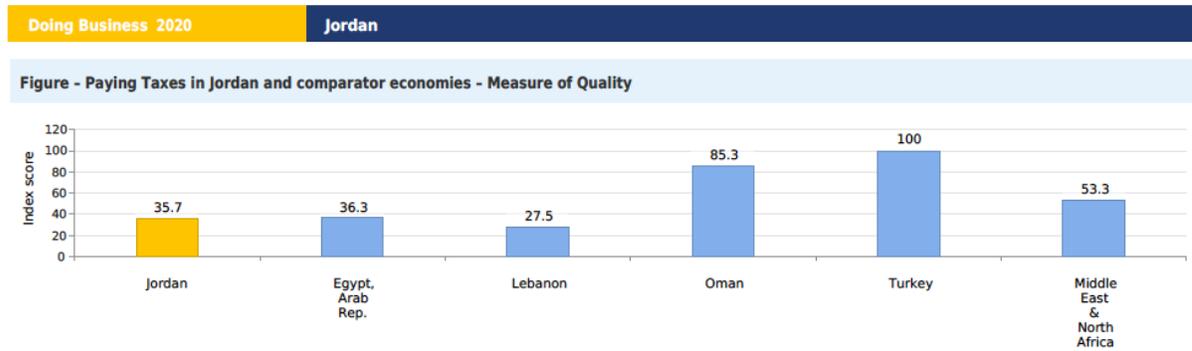
Figure - Paying Taxes in Jordan and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of paying taxes is determined by sorting their scores for paying taxes. These scores are the simple average of the scores for each of the component indicators, with a threshold and a nonlinear transformation applied to one of the component indicators, the total tax and contribution rate. The threshold is defined as the total tax and contribution rate at the 15th percentile of the overall distribution for all years included in the analysis up to and including Doing Business 2015, which is 26.1%. All economies with a total tax and contribution rate below this threshold receive the same score as the economy at the threshold.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 17 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos na Jordânia



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 18 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos na Jordânia

Details - Paying Taxes in Jordan							
Tax or mandatory contribution	Payments (number)	Notes on Payments	Time (hours)	Statutory tax rate	Tax base	Total tax and contribution rate (% of profit)	Notes on TTCR
Social security contribution	1.0	online	46.0	14.25%	gross salaries and any amount paid as a fixed monthly amount	16.07	
Corporate income tax	1.0	online	8.5	14%	taxable income	10.48	
Social security contribution on employee	0.0	online and jointly		7.5%	gross salaries and any amount paid as a fixed monthly amount	8.46	not included
Property transfer tax	1.0			4%	estimated property value	1.21	
Property tax	1.0			10%	assessed annual rental value	0.45	
Vehicle tax	1.0			fixed fee (JOD 500)		0.24	
Tax on interest	0.0	jointly		5%	interest income	0.13	included in other taxes
Municipal business tax	1.0			fixed fee (JOD 200)		0.10	
Fuel tax	1.0					0.00	not included
GST	1.0	online	42.0	16%	value added	0.00	not included
Stamp duty	1.0			0.3% to 0.6%	contract value	0.00	small amount
Totals	9		97			28.6	

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 19 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos na Jordânia

Doing Business 2020		Jordan
Details - Paying Taxes in Jordan - Tax by Type		
Taxes by type	Answer	
Profit tax (% of profit)	10.5	
Labor tax and contributions (% of profit)	16.1	
Other taxes (% of profit)	2.0	

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Conforme indicado na primeira tabela (figura 16), a Jordânia, se destaca no número de pagamentos à serem realizados, totalizando 9 contribuições anuais obrigatórias que o contribuinte precisa realizar, ou seja, abaixo da média do Meio-Oriente e da África do Norte que registra 16,5 pagamentos, quase metade do que a média continental. Em seguida, a tabela demonstra que a Jordânia, está abaixo do patamar dos países considerados de renda elevada pela OCDE (em termos de número de contribuições obrigatórias anuais, totalizando 10,3 pagamentos) e apenas duas economias (consideradas mundialmente como sendo as melhores nesse critério especificamente) possuem três contribuições anuais obrigatórias apenas.

Nesse sentido, quando considerados os demais critérios desse indicador, os resultados tendem a ser positivos. No que tange ao número de horas precisas para realizar tais contribuições obrigatórias anuais, constatamos que é preciso de 97 horas de trabalho em média para poder quitar integralmente tais débitos devidos pela empresa na Jordânia, em comparação com a média do Meio-Oriente e da África do Norte, que chega na importância de 202,6 horas, já a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE chega às 158,8 horas apenas, e quem teve o melhor resultado nesse critério são 3 economias, com apenas 49h computadas para quitar todos os tributos devidos anualmente. Ou seja, a média jordaniana é respectivamente menos onerosa (em relação ao tempo) do que da média do Meio-Oriente e da África do Norte e dos países considerados de renda elevada pela OCDE, perdendo apenas para as economias que tiraram colocação máxima, ou seja, falta relativamente pouco para chegar na referida colocação.

No próximo critério considerado, vemos que a porcentagem de contribuições em relação ao lucro gerado pela empresa também poderia ser considerada como sendo vantajosa para a Jordânia, que se relevou possuir uma carga tributária condizente com a dos países que tiraram a nota máxima. Nesse sentido, a proporção chega respectivamente na importância de 28,6% do lucro presumido da empresa padrão na média jordaniana, 32,5% no Meio-Oriente e na África do Norte, 39,9% nos países considerados de renda elevada pela OCDE e 26,1% nas melhores 33 economias que tiveram o melhor desempenho nesse critério especificamente.

Já no tocante ao índice de facilidade de finalização, correção e ressarcimento dos débitos devidos pela empresa padrão, referido resultado demonstra a maior perda de pontuação em relação ao resultado geral jordaniano. O índice é representado por uma porcentagem de facilidade (sendo 0% a maior complexidade e dificuldade na quitação de suas obrigações tributárias e 100% a maior facilidade na realização de tais atividades, conforme previamente citado). A Jordânia foi atribuída a nota de 35,7%, ou seja, esse número demonstra um processo pouco ágil de forma geral, já a média do Meio-Oriente e da África do Norte ficou no teor de 53,3%, ou seja relativamente ágil e por fim nos países considerados de renda elevada pela OCDE; 86,7%, ou seja, eficiente de modo geral.

Em seguida, temos dois infográficos (figura 16 e 17) mostrando a colocação da Jordânia em comparação com outras potências econômicas sobre a facilidade de quitação das obrigações tributárias devidas pela empresa padrão durante um ano e sua colocação geral no indicador. Assim como demonstrado nos dois infográficos supracitados, constatamos que a Jordânia está sendo considerada como um dos países que menos sofre pela significância e complexidade efetiva de sua carga tributária, perdendo apenas para Turquia e Omã na colocação geral do indicador pagando impostos na região, e mostrando lacunas apenas no critério de facilidade de finalização dos processos de quitação especificamente, ou seja, falta relativamente pouco para chegar nas primeiras colocações.

Ademais, as duas figuras subsequentes (figura 18 e 19) relatam os detalhes relacionados à cada tipo de pagamento obrigatório à ser realizado individualmente, assim como a composição da carga tributária integralmente. Conforme indicado na primeira tabela, os impostos mais demorados de se pagar seriam as contribuições sociais e trabalhistas e a GST (Good and Services Tax, semelhante ao IVA brasileiro). Da mesma forma, os impostos mais onerosos seriam as

contribuições laborais e sociais e imposto de renda. A segunda tabela (figura 19) demonstra que a maior proporção do lucro gerado pela empresa padrão precisaria ser revertido em pagamentos do imposto de renda (10,5%) e obrigações sociais e trabalhistas (16,1%) que totalizariam 26,6% da carga tributária total por si só.

Esses números demonstrariam os avanços do sistema tributário jordaniano de modo geral; no seu esforço em fornecer condições econômicas propícias para o desenvolvimento de suas empresas nacionais, ainda que poderiam se beneficiar em uma melhoria na competitividade em alguns dos aspectos estudados.

3.3.2 Comercialização nas fronteiras

Figura 20 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Jordânia

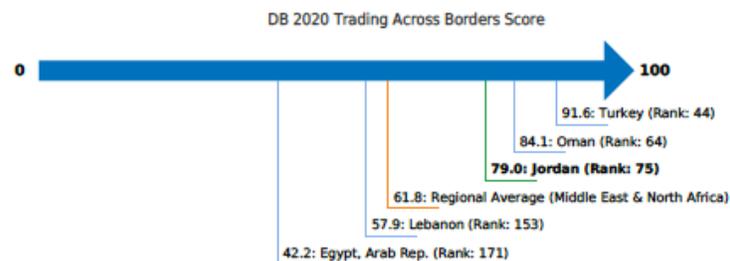
Trading across Borders - Jordan

Indicator	Jordan	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Time to export: Border compliance (hours)	53	52.5	12.7	1 (19 Economies)
Cost to export: Border compliance (USD)	131	441.8	136.8	0 (19 Economies)
Time to export: Documentary compliance (hours)	6	66.4	2.3	1 (26 Economies)
Cost to export: Documentary compliance (USD)	100	240.7	33.4	0 (20 Economies)
Time to import: Border compliance (hours)	79	94.2	8.5	1 (25 Economies)
Cost to import: Border compliance (USD)	206	512.5	98.1	0 (28 Economies)
Time to import: Documentary compliance (hours)	55	72.5	3.4	1 (30 Economies)
Cost to import: Documentary compliance (USD)	190	262.6	23.5	0 (30 Economies)

Figure - Trading across Borders in Jordan - Score



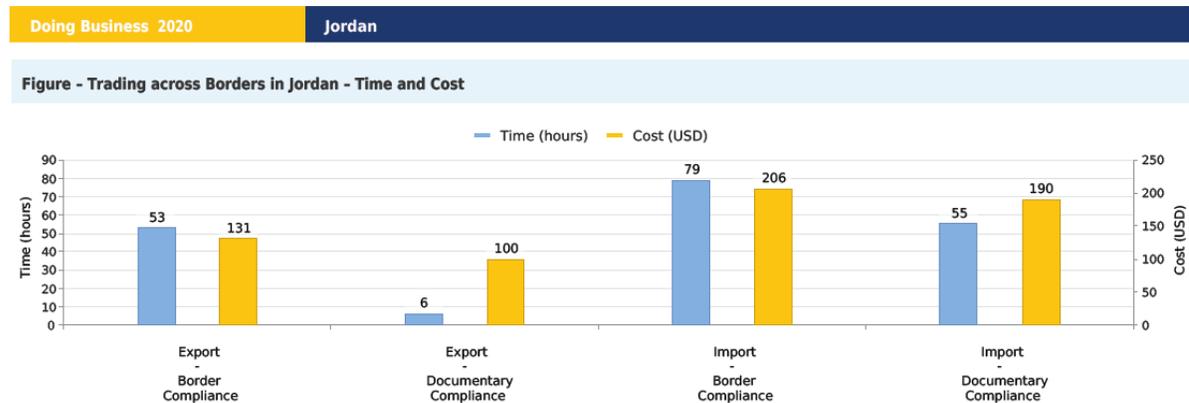
Figure - Trading across Borders in Jordan and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of trading across borders is determined by sorting their scores for trading across borders. These scores are the simple average of the scores for the time and cost for documentary compliance and border compliance to export and import.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 21 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Jordânia



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Será tratado primeiro da conformidade fronteiriça e documental para o exportador e em uma seção posterior os mesmos critérios porém do ponto de vista do importador.

De um lado, conforme relatado na primeira figura (figura 20), tratando-se do critério da conformidade fronteiriça (medindo o número de horas necessárias para realizar os processos de desembaraço, manuseio e inspeção das cargas afim de realizar a exportação) a Jordânia, demonstra que se encontraria no mesmo patamar da média de tempo (53h) necessária pelo Meio-Oriente e África do Norte (52,5h em média), porém acima da média dos países considerados como de renda elevada pela OCDE (12,7h em média) e apenas 19 países mundialmente, obtiveram a nota máxima nesse critério e tiraram a nota de 1h.

Já no que tange ao custo da conformidade fronteiriça (medindo o custo dos processos acima descritos em dólares americanos), a Jordânia registrou um custo menor (131 USD) em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (441,8 USD) e dos países considerados de renda elevada pela OCDE (136,8 USD em média), perdendo apenas para os países que tiraram a nota máxima nesse quesito (0 USD – 19 países apenas obtiveram tal nota), o custo de expedição de carga para exportação poderia ser considerado como sendo “favorável” para o exportador jordaniano, por se encontrar embaixo da média continental e dos países considerados de renda elevada pela OCDE, porém mais elevado em comparação com as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria.

Em seguida, será analisado o critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental (obtenção, preparação e envio de toda a documentação necessária para exportação da economia de partida [será analisada a documentação necessária da economia de destino posteriormente] calculado em horas de trabalho). Dessa forma, a Jordânia (6h) se encontra abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (66,4h em média), perdendo apenas para os países considerados de renda elevada pela OCDE (2,3h em média) e os países que tiraram a nota máxima (1h – apenas 26 economias mundialmente conseguiram esse feito).

Nesse sentido, vejamos o resultado referente ao critério do custo necessário para atingir a conformidade documental para o exportador (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos). Novamente, a Jordânia apresenta custos menores que o resultado oriental e norte-africano (100 USD), comparando com a média do Meio-Oriente e África do Norte (240,7 USD), porém mais elevados que os países considerados de renda elevada pela OCDE (33,4 USD em média), assim como os países que tiraram a nota máxima nesse critério individualmente (0 USD – apenas 20 economias conseguiram esse feito). Mais uma vez, os operadores de carga jordanianos se encontram abaixo da média continental porém mais elevados em comparação com as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria nesse aspecto também.

Do outro lado, será realizada a análise da eficiência dos sistemas tributários na operação de importação de cargas.

Inicialmente, seguindo a ordem da tabela, foi estudado o aspecto do tempo necessário para se adequar com os requisitos fronteiriços para a importação de carga para a economia nacional do exterior (computado em horas de trabalho precisas para realizar tal operação). Nesse caso, a Jordânia (79h) apresenta um tempo inferior em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (94,2h em média), porém acima dos países considerados como sendo de renda elevada pela OCDE (8,5h em média), e dos países que tiraram a nota máxima nesse aspecto levantado (1h – apenas 25 países conseguiram tal colocação). Já no próximo resultado que trata do custo necessário para importação da carga padrão para a economia nacional; o importador jordaniano pagaria em média 206 USD, menos que a metade da média continental (512,5 USD), porém mais caro que a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (98,1 USD), assim como

dos países que tiraram a nota máxima no estudo (0 USD – apenas 28 países chegaram nessa colocação).

Além do mais, referindo-se ao critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental para o importador da carga padrão para a economia nacional (computado em horas de trabalho necessárias para liberar a carga ao adentramento no território), vejamos os resultados de cada economia. Nesse sentido, a Jordânia (55h) se encontra abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (72,5h) porém acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (3,4h em média) e dos países que tiraram a nota máxima na compilação dos resultados (1h – apenas 30 países alcançaram esse resultado).

Por último, quando se tratar do custo de importação da carga padrão para a economia nacional (190 USD) (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos) o custo se encontra abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (262,6 USD); porém acima da dos países considerados de renda elevada pela OCDE (23,5 USD) e os países que realizaram a melhor colocação (0 USD – apenas 30 países conseguiram esse resultado).

Assim, considerando todos os fatos levantados, conforme indicado no próximo organograma (figura 20), a Jordânia se encontra na média superior em termos de desempenho de recepção e expedição de cargas em comparação com todos os países estudados, são precisas melhoria nos aspectos; da conformidade fronteiriça e documental nas operações de importação sendo o maior gasto de tempo e recursos aplicados nesse aspecto, conforme indicado na última figura (figura 21).

3.4 Quarto estudo de caso: Arábia Saudita

3.4.1 Pagando Impostos

Figura 22 – resultados do indicador pagando impostos na Arábia Saudita

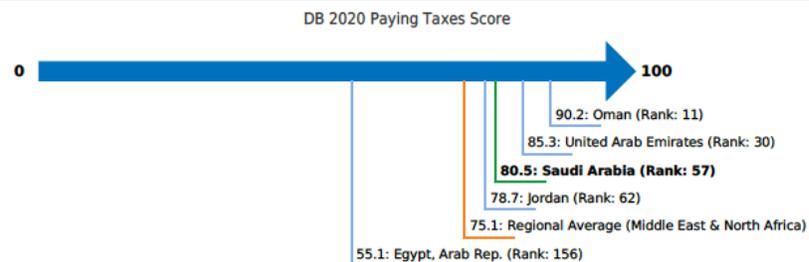
Paying Taxes - Saudi Arabia

Indicator	Saudi Arabia	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Payments (number per year)	4	16.5	10.3	3 (2 Economies)
Time (hours per year)	104	202.6	158.8	49 (3 Economies)
Total tax and contribution rate (% of profit)	15.7	32.5	39.9	26.1 (33 Economies)
Postfiling index (0-100)	32.2	53.3	86.7	None in 2018/19

Figure - Paying Taxes in Saudi Arabia - Score



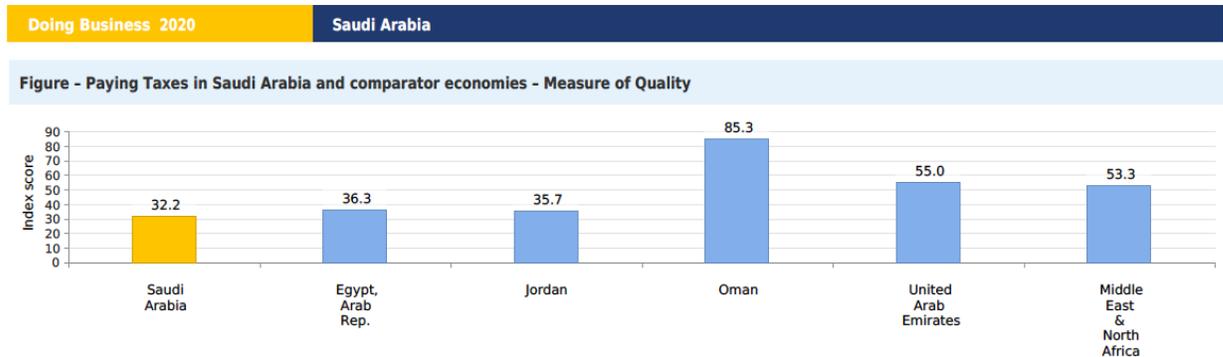
Figure - Paying Taxes in Saudi Arabia and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of paying taxes is determined by sorting their scores for paying taxes. These scores are the simple average of the scores for each of the component indicators, with a threshold and a nonlinear transformation applied to one of the component indicators, the total tax and contribution rate. The threshold is defined as the total tax and contribution rate at the 15th percentile of the overall distribution for all years included in the analysis up to and including Doing Business 2015, which is 26.1%. All economies with a total tax and contribution rate below this threshold receive the same score as the economy at the threshold.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 23 – gráfico do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos na Arábia Saudita



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 24 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos na Arábia Saudita

Doing Business 2020 Saudi Arabia

Details - Paying Taxes in Saudi Arabia

Tax or mandatory contribution	Payments (number)	Notes on Payments	Time (hours)	Statutory tax rate	Tax base	Total tax and contribution rate (% of profit)	Notes on TTCR
Employer paid - Labor contributions	1.0	online	9.0	12%	gross salaries	13.54	
Zakat	1.0	online	23.0	2.5%	Higher of zakat base or taxable income	2.18	
Vehicle fee	1.0					0.00	small amount
Employee paid - Social security contributions	0.0	online and jointly		10%	gross salaries	0.00	withheld
VAT	1.0	online	72.0	5%	value added		not included
Totals	4		104			15.7	

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 25 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos na Arábia Saudita

Doing Business 2020		Saudi Arabia	
Details - Paying Taxes in Saudi Arabia - Tax by Type			
Taxes by type	Answer		
Profit tax (% of profit)	2.2		
Labor tax and contributions (% of profit)	13.5		
Other taxes (% of profit)	0.0		

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Conforme indicado na primeira tabela (figura 22), a Arábia Saudita, se destaca no número de pagamentos à serem realizados, totalizando 4 contribuições anuais obrigatórias que o contribuinte precisa realizar, ou seja, abaixo da média do Meio-Oriente e da África do Norte que registra 16,5 pagamentos, o que representaria três quartos a menos do que a média continental. Em seguida, a tabela demonstra que a Arábia Saudita, está abaixo do patamar dos países considerados de renda elevada pela OCDE (em termos de número de contribuições obrigatórias anuais, totalizando 10,3 pagamentos) e perde apenas para duas economias (consideradas mundialmente como sendo as melhores nesse critério especificamente) que possuem três contribuições anuais obrigatórias apenas.

Nesse sentido, quando considerados os demais critérios desse indicador, os resultados tendem a ser positivos. No que tange ao número de horas precisas para realizar tais contribuições obrigatórias anuais, constatamos que é preciso de 104 horas de trabalho em média para poder quitar integralmente tais débitos devidos pela empresa na Arábia Saudita, em comparação com a média do Meio-Oriente e da África do Norte, que chega na importância de 202,6 horas, já a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE chega às 158,8 horas apenas, e quem teve o melhor resultado nesse critério são 3 economias, com apenas 49h computadas para quitar todos os tributos devidos anualmente. Ou seja, a média saudita é respectivamente menos onerosa (em relação ao tempo) do que da média do Meio-Oriente e da África do Norte e dos países considerados de renda elevada pela OCDE, perdendo apenas para as economias que tiraram colocação máxima, ou seja, falta relativamente pouco para chegar na referida colocação.

No próximo critério considerado, vemos que a porcentagem de contribuições em relação ao lucro gerado pela empresa também poderia ser considerada como sendo vantajosa para a Arábia Saudita, que se relevou possuir uma carga tributária bem inferior a dos países que tiraram a nota máxima. Nesse sentido, a proporção chega respectivamente na importância de 15,7% do lucro presumido da empresa padrão na média saudita, 32,5% no Meio-Oriente e na África do Norte, 39,9% nos países considerados de renda elevada pela OCDE e 26,1% nas melhores 33 economias que tiveram o melhor desempenho nesse critério especificamente, superando todos nesse quesito.

Já no tocante ao índice de facilidade de finalização, correção e ressarcimento (computados em horas de trabalho necessárias para realizar tais atividades) dos débitos devidos pela empresa padrão, referido resultado demonstra a maior perda de pontuação em relação ao resultado geral saudita. O índice é representado por uma porcentagem de facilidade (sendo 0% a maior complexidade e dificuldade na quitação de suas obrigações tributárias e 100% a maior facilidade na realização de tais atividades, conforme previamente citado). A Arábia Saudita foi atribuída a nota de 32,2%, ou seja, esse número demonstra um processo pouco ágil de forma geral, já a média do Meio-Oriente e da África do Norte ficou no teor de 53,3%, ou seja relativamente ágil e por fim nos países considerados de renda elevada pela OCDE; 86,7%, ou seja, eficiente de modo geral.

Em seguida, temos dois infográficos (figura 22 e 23) mostrando a colocação da Arábia Saudita em comparação com outras potências econômicas sobre a facilidade de quitação das obrigações tributárias devidas pela empresa padrão durante um ano e sua colocação geral no indicador. Assim como demonstrado nos dois infográficos supracitados, constatamos que a Arábia Saudita está sendo considerado como um dos países que menos sofre pela significância e complexidade efetiva de sua carga tributária, perdendo apenas para os Emirados Árabes Unidos e Omã na colocação geral do indicador pagando impostos na região, e mostrando lacunas apenas no critério de facilidade de finalização dos processos de quitação especificamente, ou seja, falta relativamente pouco para chegar nas primeiras colocações.

Ademais, as duas figuras subsequentes (figura 24 e 25) relatam os detalhes relacionados à cada tipo de pagamento obrigatório à ser realizado individualmente, assim como a composição da carga tributária integralmente. Conforme indicado na primeira tabela, os impostos mais trabalhosos de se quitar, seriam respectivamente o imposto chamado de “Zakat” (vale ressaltar que

tal imposto possui cunho religioso e sua arrecadação é revertida em doações para auxiliar os mais necessitados, notadamente durante o mês do “Ramadan”, período de jejum sagrado para os muçulmanos), necessitando de 23h em média para seu pagamento e do VAT (equivalente do IVA brasileiro) que precisaria de 72h para sua quitação. Já o tributo mais oneroso de se pagar, seria as contribuições sociais e trabalhistas, no importe de 13,54% do lucro presumido da empresa padrão, ou seja, inferior em comparação com os demais casos já apresentados, conferindo uma vantagem para a Arábia Saudita nesse critério, e melhorando sua colocação global em decorrência disso.

Assim, baseando-se nesses números; pode-se afirmar que a Arábia Saudita seria um destino interessante para realizar negócios, e possui um sistema tributário vantajoso para tal finalidade. Nesse sentido, constatamos uma evolução e quebra no paradigma da petromonarquia tradicional cuja economia é voltada para extração do petróleo apenas e demonstra avanços significativos na criação de um ambiente propício para investimentos estrangeiros, e por isso se encontra nos primeiros colocados da região.

3.4.2 Comercialização nas fronteiras

Figura 26 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Arábia Saudita

Trading across Borders - Saudi Arabia

Indicator	Saudi Arabia	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Time to export: Border compliance (hours)	37	52.5	12.7	1 (19 Economies)
Cost to export: Border compliance (USD)	319	441.8	136.8	0 (19 Economies)
Time to export: Documentary compliance (hours)	11	66.4	2.3	1 (26 Economies)
Cost to export: Documentary compliance (USD)	73	240.7	33.4	0 (20 Economies)
Time to import: Border compliance (hours)	72	94.2	8.5	1 (25 Economies)
Cost to import: Border compliance (USD)	464	512.5	98.1	0 (28 Economies)
Time to import: Documentary compliance (hours)	32	72.5	3.4	1 (30 Economies)
Cost to import: Documentary compliance (USD)	267	262.6	23.5	0 (30 Economies)

Figure - Trading across Borders in Saudi Arabia - Score

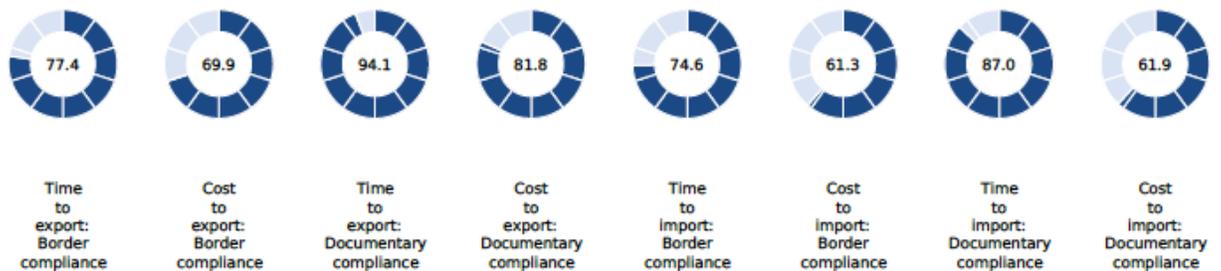
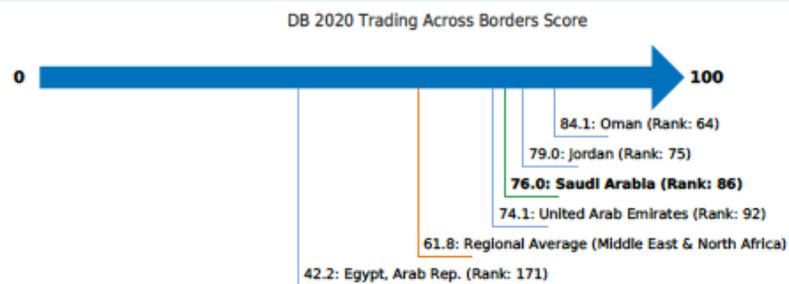


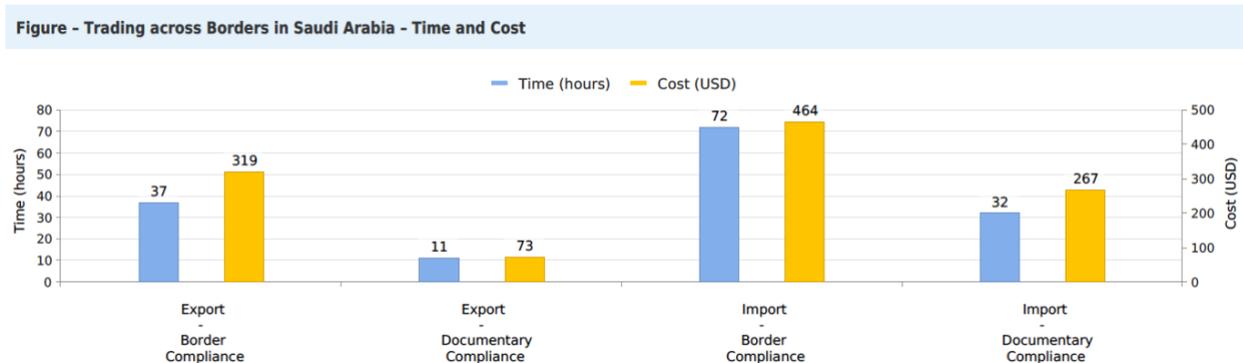
Figure - Trading across Borders in Saudi Arabia and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of trading across borders is determined by sorting their scores for trading across borders. These scores are the simple average of the scores for the time and cost for documentary compliance and border compliance to export and import.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 27 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras na Arábia Saudita



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Será tratado primeiro da conformidade fronteiriça e documental para o exportador e em uma seção posterior os mesmos critérios porém do ponto de vista do importador.

De um lado, conforme relatado na primeira figura (figura 26), tratando-se do critério da conformidade fronteiriça (medindo o número de horas necessárias para realizar os processos de desembaraço, manuseio e inspeção das cargas afim de realizar a exportação) a Arábia Saudita, demonstra que se encontraria abaixo da média de tempo (37h) necessária pelo Meio-Oriente e África do Norte (52,5h em média), porém acima da média dos países considerados como de renda elevada pela OCDE (12,7h em média) e apenas 19 países mundialmente, obtiveram a nota máxima nesse critério e tiraram a nota de 1h.

Já no que tange ao custo da conformidade fronteiriça (medindo o custo dos processos acima descritos em dólares americanos), a Arábia Saudita registrou um custo menor (319 USD) em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (441,8 USD), porém mais oneroso do que os países considerados de renda elevada pela OCDE (136,8 USD em média) e os países que tiraram a nota máxima nesse quesito (0 USD – 19 países apenas obtiveram tal nota). Nesse sentido, o custo de expedição de carga para exportação poderia ser considerado como sendo “relativamente elevado” para o exportador saudita, por se encontrar embaixo da média continental, porém acima dos países considerados de renda elevada pela OCDE e as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria.

Em seguida, será analisado o critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental (obtenção, preparação e envio de toda a documentação necessária para exportação da economia de partida [será analisada a documentação necessária da economia de destino posteriormente] calculado em horas de trabalho). Dessa forma, a Arábia Saudita (11h) se encontra abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (66,4h em média), perdendo apenas para os países considerados de renda elevada pela OCDE (2,3h em média) e os países que tiraram a nota máxima (1h – apenas 26 economias mundialmente conseguiram esse feito).

Nesse sentido, vejamos o resultado referente ao critério do custo necessário para atingir a conformidade documental para o exportador (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos). Novamente, a Arábia Saudita apresenta custos menores que o resultado oriental e norte-africano (73 USD), comparando com a média do Meio-Oriente e África do Norte (240,7 USD), porém mais elevados que os países considerados de renda elevada pela OCDE (33,4 USD em média), assim como os países que tiraram a nota máxima nesse critério individualmente (0 USD – apenas 20 economias conseguiram esse feito). Mais uma vez, os operadores de carga sauditas se encontram abaixo da média continental porém mais elevados em comparação com as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria nesse aspecto também.

Do outro lado, será realizada a análise da eficiência dos sistemas tributários na operação de importação de cargas.

Inicialmente, seguindo a ordem da tabela, foi estudado o aspecto do tempo necessário para se adequar com os requisitos fronteiriços para a importação de carga para a economia nacional do exterior (computado em horas de trabalho precisas para realizar tal operação). Nesse caso, a Arábia Saudita (72h) apresenta um tempo inferior em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (94,2h em média), porém acima dos países considerados como sendo de renda elevada pela OCDE (8,5h em média), e dos países que tiraram a nota máxima nesse aspecto levantado (1h – apenas 25 países conseguiram tal colocação). Já no próximo resultado que trata do custo necessário para importação da carga padrão para a economia nacional; o importador saudita pagaria em média 464 USD, ou seja, levemente inferior a média continental (512,5 USD), porém mais caro que a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (98,1 USD), assim como dos países que tiraram a nota máxima no estudo (0 USD – apenas 28 países chegaram nessa colocação).

Além do mais, referindo-se ao critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental para o importador da carga padrão para a economia nacional (computado em horas de trabalho necessárias para liberar a carga ao adentramento no território), vejamos os resultados de cada economia. Nesse sentido, a Arábia Saudita (32h) se encontra abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (72,5h) porém acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (3,4h em média) e dos países que tiraram a nota máxima na compilação dos resultados (1h – apenas 30 países alcançaram esse resultado).

Por último, quando se tratar do custo de importação da carga padrão para a economia nacional (267 USD) (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos) o custo se encontra levemente acima da média do Meio-Oriente e África do Norte (262,6 USD); porém bem mais elevada em comparação com os países considerados de renda elevada pela OCDE (23,5 USD) e os países que realizaram a melhor colocação (0 USD – apenas 30 países conseguiram esse resultado).

Assim, considerando todos os fatos levantados, conforme indicado no próximo organograma (figura 26), a Arábia Saudita se encontra na média superior em termos de desempenho de recepção e expedição de cargas em comparação com todos os países estudados, perdendo apenas para a Jordânia e Omã nesse critério. São precisas melhorias nos aspectos; da conformidade fronteiriça e documental nas operações de importação e exportação, além da conformidade documental no processo de importação, sendo o maior gasto de tempo e recursos aplicados nesses aspectos, conforme indicado na última figura (figura 27).

3.5 Quinto caso de estudo: Emirados Árabes Unidos

3.5.1 Pagando impostos

Figura 28 – resultados do indicador pagando impostos nos EAU

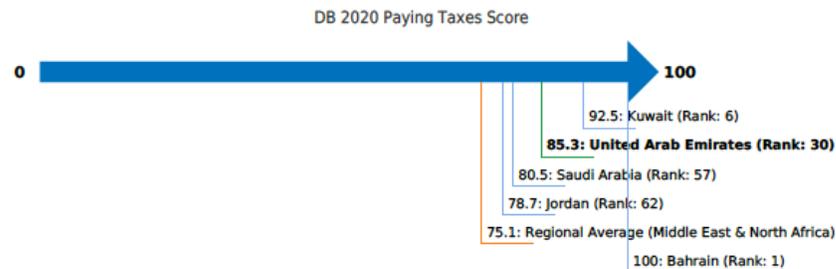
Paying Taxes - United Arab Emirates

Indicator	United Arab Emirates	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Payments (number per year)	5	16.5	10.3	3 (2 Economies)
Time (hours per year)	116	202.6	158.8	49 (3 Economies)
Total tax and contribution rate (% of profit)	15.9	32.5	39.9	26.1 (33 Economies)
Postfiling index (0-100)	55.0	53.3	86.7	None in 2018/19

Figure - Paying Taxes in United Arab Emirates - Score



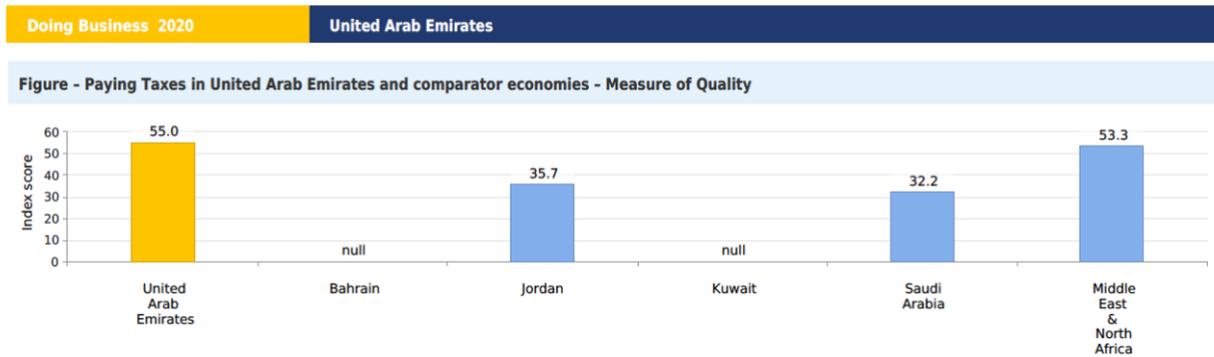
Figure - Paying Taxes in United Arab Emirates and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of paying taxes is determined by sorting their scores for paying taxes. These scores are the simple average of the scores for each of the component indicators, with a threshold and a nonlinear transformation applied to one of the component indicators, the total tax and contribution rate. The threshold is defined as the total tax and contribution rate at the 15th percentile of the overall distribution for all years included in the analysis up to and including Doing Business 2015, which is 26.1%. All economies with a total tax and contribution rate below this threshold receive the same score as the economy at the threshold.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 29 – gráfico comparativo do índice de satisfação e facilidade do indicador pagando impostos nos EAU



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 30 – detalhes dos encargos tributários do indicador pagando impostos nos EAU

Details - Paying Taxes in United Arab Emirates							
Tax or mandatory contribution	Payments (number)	Notes on Payments	Time (hours)	Statutory tax rate	Tax base	Total tax and contribution rate (% of profit)	Notes on TTCR
Employer paid - Social security contributions	1.0	online	12.0	12.5%	gross salaries	14.10	
Land transfer/registration fee	1.0			2% payable by the buyer and the seller (total of 4%)	Sale value of the transferred property (seller's share only)	1.21	
Trade license renewal fee	1.0			Fee (AED 48,000 approximately)	Varies with the activity, the size and type of the entity, number of shareholders, type of shareholders, nationality of shareholders, number of employees and the rental value of commercial premises.	0.55	
Vehicle registration fee	1.0			AED 1,000 per vehicle		0.02	
Employee paid - Social security contributions	0.0	jointly		5%	gross salaries	0.00	withheld
VAT	1.0	online	104.0	5%	value-added		not included
Totals	5		116			15.9	

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 31 – quadro resumo dos encargos tributários por espécies do indicador pagando impostos nos EAU

Details - Paying Taxes in United Arab Emirates - Tax by Type	
Taxes by type	Answer
Profit tax (% of profit)	0.0
Labor tax and contributions (% of profit)	14.1
Other taxes (% of profit)	1.8

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Conforme indicado na primeira tabela (figura 28), os Emirados Árabes Unidos (EAU), se destacam no número de pagamentos à serem realizados, totalizando 5 contribuições anuais obrigatórias que o contribuinte precisa realizar, ou seja, abaixo da média do Meio-Oriente e da África do Norte que registra 16,5 pagamentos, o que representaria quase dois terços a menos do que a média continental. Em seguida, a tabela demonstra que os EAU, estão também abaixo do patamar dos países considerados de renda elevada pela OCDE (em termos de número de contribuições obrigatórias anuais, totalizando 10,3 pagamentos) e perde apenas para duas economias (consideradas mundialmente como sendo as melhores nesse critério especificamente) que possuem três contribuições anuais obrigatórias apenas.

Nesse sentido, quando considerados os demais critérios desse indicador, os resultados tendem a ser positivos. No que tange ao número de horas precisas para realizar tais contribuições obrigatórias anuais, constatamos que é preciso de 116 horas de trabalho em média para poder quitar integralmente tais débitos devidos pela empresa nos EAU, em comparação com a média do Meio-Oriente e da África do Norte, que chega na importância de 202,6 horas, já a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE chega às 158,8 horas apenas, e quem teve o melhor resultado nesse critério são 3 economias, com apenas 49h computadas para quitar todos os tributos devidos anualmente. Ou seja, a média árabe-emiradense é respectivamente menos onerosa (em relação ao tempo) do que da média do Meio-Oriente e da África do Norte e dos países considerados de renda elevada pela OCDE, perdendo apenas para as economias que tiraram colocação máxima, ou seja, falta relativamente pouco para chegar na referida colocação.

No próximo critério considerado, vemos que a porcentagem de contribuições em relação ao lucro gerado pela empresa também poderia ser considerada como sendo vantajosa para os EAU, que se relevou possuir uma carga tributária menor do que os países que tiraram a nota máxima. Nesse sentido, a proporção chega respectivamente na importância de 15,9% do lucro presumido da empresa padrão na média árabe-emiradense, 32,5% no Meio-Oriente e na África do Norte, 39,9% nos países considerados de renda elevada pela OCDE e 26,1% nas melhores 33 economias que tiveram o melhor desempenho nesse critério especificamente.

Já no tocante ao índice de facilidade de finalização, correção e ressarcimento (computados em horas de trabalho necessárias para realizar tais atividades) dos débitos devidos pela empresa padrão, referido resultado demonstra a qualidade dos serviços árabe-emiradense. O índice é representado por uma porcentagem de facilidade (sendo 0% a maior complexidade e dificuldade na quitação de suas obrigações tributárias e 100% a maior facilidade na realização de tais atividades, conforme previamente citado). Aos EAU foi atribuída a nota de 55%, ou seja, esse número demonstra um processo relativamente ágil de forma geral, condizente com a média do Meio-Oriente e da África do Norte que ficou no teor de 53,3% e por fim nos países considerados de renda elevada pela OCDE; foi a atribuída a porcentagem de 86,7%, ou seja, eficiente de modo geral.

Em seguida, temos dois infográficos (figura 28 e 29) mostrando a colocação dos EAU em comparação com outras potências econômicas sobre a facilidade de quitação das obrigações tributárias devidas pela empresa padrão durante um ano e sua colocação geral no indicador. Assim como demonstrado nos dois infográficos supracitados, constatamos que os EAU estão sendo considerados como um dos países que menos sofre pela significância e complexidade efetiva de sua carga tributária, perdendo apenas para o Kuwait na colocação geral do indicador pagando impostos na região, e mostrando poucas lacunas apenas no critério de facilidade de finalização dos processos de quitação especificamente, ou seja, falta relativamente pouco para chegar nas primeiras colocações mundialmente.

Ademais, as duas figuras subsequentes (figura 30 e 31) relatam os detalhes relacionados à cada tipo de pagamento obrigatório à ser realizado individualmente, assim como a composição da carga tributária integralmente. Conforme indicado na primeira tabela, os impostos mais

trabalhosos de se quitar, seriam respectivamente as contribuições sociais e trabalhistas (12h) e o VAT (equivalente do IVA brasileiro) que precisaria de 104h para sua quitação. Já o tributo mais oneroso de se pagar, seria as contribuições sociais e trabalhistas, no importe de 14,10 % do lucro presumido da empresa padrão, ou seja, inferior em comparação com os demais casos já apresentados (menos a Arábia Saudita nesse caso), conferindo uma vantagem para os EAU nesse critério, e melhorando sua colocação global em decorrência disso.

Assim, baseando-se nesses números; pode-se afirmar que os EAU seriam um destino interessante para realizar negócios, e possui um sistema tributário vantajoso para tal finalidade. Nesse sentido, constatamos uma evolução e quebra no paradigma da petromonarquia tradicional cuja economia é voltada para extração do petróleo apenas e demonstra avanços significativos na criação de um ambiente propício para investimentos estrangeiros, e por isso se encontra nos primeiros colocados da região.

3.5.2 Comercialização nas fronteiras

Figura 32 – resultados do indicador comercialização nas fronteiras nos EAU

Trading across Borders - United Arab Emirates

Indicator	United Arab Emirates	Middle East & North Africa	OECD high income	Best Regulatory Performance
Time to export: Border compliance (hours)	27	52.5	12.7	1 (19 Economies)
Cost to export: Border compliance (USD)	462	441.8	136.8	0 (19 Economies)
Time to export: Documentary compliance (hours)	5	66.4	2.3	1 (26 Economies)
Cost to export: Documentary compliance (USD)	140	240.7	33.4	0 (20 Economies)
Time to import: Border compliance (hours)	54	94.2	8.5	1 (25 Economies)
Cost to import: Border compliance (USD)	553	512.5	98.1	0 (28 Economies)
Time to import: Documentary compliance (hours)	12	72.5	3.4	1 (30 Economies)
Cost to import: Documentary compliance (USD)	283	262.6	23.5	0 (30 Economies)

Figure - Trading across Borders in United Arab Emirates - Score

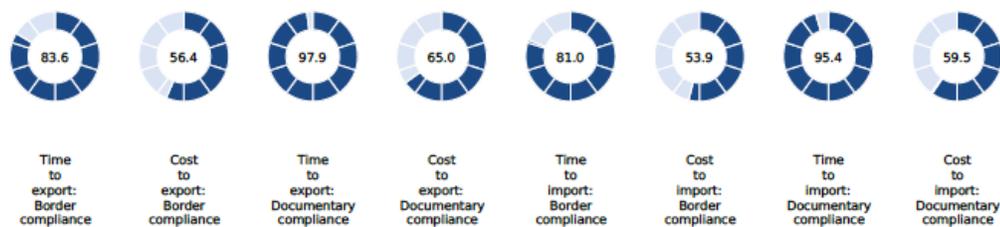


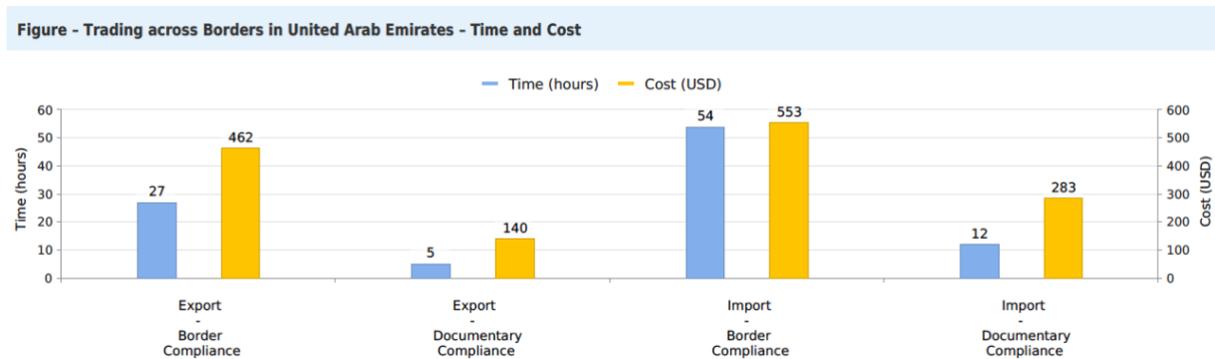
Figure - Trading across Borders in United Arab Emirates and comparator economies - Ranking and Score



Note: The ranking of economies on the ease of trading across borders is determined by sorting their scores for trading across borders. These scores are the simple average of the scores for the time and cost for documentary compliance and border compliance to export and import.

Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Figura 33 – gráfico comparativo dos resultados do indicador comercialização nas fronteiras nos EAU



Fonte: relatório regional Meio-Oriente e África do Norte da plataforma “Doing Business” (2020).

Será tratado primeiro da conformidade fronteiriça e documental para o exportador e em uma seção posterior os mesmos critérios porém do ponto de vista do importador.

De um lado, conforme relatado na primeira tabela (figura 32), tratando-se do critério da conformidade fronteiriça (medindo o número de horas necessárias para realizar os processos de desembaraço, manuseio e inspeção das cargas afim de realizar a exportação) os EAU, demonstram que se encontrariam abaixo da média de tempo (27h) necessária pelo Meio-Oriente e África do Norte (52,5h em média), porém acima da média dos países considerados como de renda elevada pela OCDE (12,7h em média) e apenas 19 países mundialmente, obtiveram a nota máxima nesse critério e tiraram a nota de 1h.

Já no que tange ao custo da conformidade fronteiriça (medindo o custo dos processos acima descritos em dólares americanos), os EAU registraram um custo superior (462 USD) em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (441,8 USD), dos países considerados de renda elevada pela OCDE (136,8 USD em média) e os países que tiraram a nota máxima nesse quesito (0 USD – 19 países apenas obtiveram tal nota), o custo de expedição de carga para exportação poderia ser considerado como sendo “relativamente elevado” para o exportador árabe-emiradense, por se encontrar acima da média continental, dos países considerados de renda elevada pela OCDE e demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria.

Em seguida, será analisado o critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental (obtenção, preparação e envio de toda a documentação necessária para exportação da economia de partida [será analisada a documentação necessária da economia de destino posteriormente] calculado em horas de trabalho). Dessa forma, os EAU (5h) se encontram abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (66,4h em média), perdendo apenas para os países considerados de renda elevada pela OCDE (2,3h em média) e os países que tiraram a nota máxima (1h – apenas 26 economias mundialmente conseguiram esse feito).

Nesse sentido, vejamos o resultado referente ao critério do custo necessário para atingir a conformidade documental para o exportador (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos). Novamente, os EAU apresentam custos menores que o resultado oriental e norte-africano (140 USD), comparando com a média do Meio-Oriente e África do Norte (240,7 USD), porém mais elevados que os países considerados de renda elevada pela OCDE (33,4 USD em média), assim como os países que tiraram a nota máxima nesse critério individualmente (0 USD – apenas 20 economias conseguiram esse feito). Mais uma vez, os operadores de carga árabe-emiradense se encontram abaixo da média continental porém mais elevados em comparação com as demais partes estudadas, ou seja, ainda existe espaço para melhoria nesse aspecto também.

Do outro lado, será realizada a análise da eficiência dos sistemas tributários na operação de importação de cargas.

Inicialmente, seguindo a ordem da tabela, foi estudado o aspecto do tempo necessário para se adequar com os requisitos fronteiriços para a importação de carga para a economia nacional do exterior (computado em horas de trabalho precisas para realizar tal operação). Nesse caso, os EAU (54h) apresentam um tempo inferior em comparação com a média do Meio-Oriente e África do Norte (94,2h em média), porém acima dos países considerados de renda elevada pela OCDE (8,5h em média), e dos países que tiraram a nota máxima nesse aspecto levantado (1h – apenas 25 países conseguiram tal colocação). Já no próximo resultado que trata do custo necessário para importação da carga padrão para a economia nacional; o importador árabe-emiradense pagaria em média 553 USD, valor condizente com a média continental (512,5 USD), porém mais caro que a média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (98,1 USD), assim como dos países que tiraram a nota máxima no estudo (0 USD – apenas 28 países chegaram nessa colocação).

Além do mais, referindo-se ao critério do tempo necessário para atingir a conformidade documental para o importador da carga padrão para a economia nacional (computado em horas de trabalho necessárias para liberar a carga ao adentramento no território), vejamos os resultados de cada economia. Nesse sentido, os EAU (12h) se encontra abaixo da média do Meio-Oriente e África do Norte (72,5h) porém acima da média dos países considerados de renda elevada pela OCDE (3,4h em média) e dos países que tiraram a nota máxima na compilação dos resultados (1h – apenas 30 países alcançaram esse resultado).

Por último, quando se tratar do custo de importação da carga padrão para a economia nacional (283 USD) (medindo o custo dos referidos processos em dólares americanos) o custo se encontra acima da média do Meio-Oriente e África do Norte (262,6 USD); dos países considerados de renda elevada pela OCDE (23,5 USD) e os países que realizaram a melhor colocação (0 USD – apenas 30 países conseguiram esse resultado).

Assim, considerando todos os fatos levantados, conforme indicado no próximo organograma (figura 32), os EAU se encontram na média superior em termos de desempenho de recepção e expedição de cargas em comparação com todos os países estudados (perdendo apenas para Jordânia, Arábia Saudita e Bahrein nesse indicador), são precisas melhorias nos aspectos; da conformidade fronteiriça nas operações de importação e exportação e o custo da conformidade documental para operações de importação sendo o maior gasto de tempo e recursos aplicados nesses aspectos, conforme indicado no último gráfico (figura 33).

3.6 Sugestões de melhoria para os países estudados

Depois de tiradas as conclusões das estatísticas compiladas pela “Doing Business”, serão exploradas nessa seção sugestões de possíveis melhorias no sentido de aprimorar o desempenho das referidas economias estudadas, para que possam implementar medidas que teriam o potencial de torná-las mais competitivas no cenário regional e mundial. Serão tratadas soluções individuais para cada país, e soluções aplicáveis às demais partes conjuntamente também.

No caso do Brasil, restou evidente que sua economia se destaca substancialmente perante as economias regionais nos indicadores estudados, porém não chegou ao seu pleno potencial no

cenário internacional. As maiores lacunas são concentradas no aspecto da onerosidade do tributo, e a falta de celeridade procedimental para quitar referidos tributos, fato que se estende também para as operações de importação e exportação de carga. Inicialmente, sem querer citar o óbvio, o sistema tributário brasileiro precisaria abandonar suas tendências protecionistas para se abrir a competição. O que tem feito a diferença nos resultados econômicos do Brasil são suas vantagens comparativas e a significância de sua capacidade produtiva e agrícola, *apesar* do seu sistema tributário. Uma simplificação e automação no seu processo tributário já foi realizada (lembrando que o Brasil tem apenas 10 contribuições obrigatórias anualmente, sendo elas majoritariamente realizadas online, conforme previamente citado), porém o número de horas necessárias para quitar tais encargos e seu custo continuam muito elevados, demonstrando que tais mudanças não produziram efeitos satisfatórios. Assim, deveria ser considerada uma nova reforma tributária, que não maquiaria apenas os problemas estruturais do Brasil e adotar uma legislação que busca efetivamente alcançar tais resultados. O Egito precisaria evoluir nesse sentido igualmente, por ser uma das maiores potências agrícolas e industriais da região, que também sofre de sintomas semelhantes (alto custo nas operações de importação e exportação, assim como demora procedimental).

Figura 34 – principais achados do relatório anual da “Doing Business”

Data in *Doing Business 2020* are current as of May 1, 2019.

Main findings:

- *Doing Business* captures 294 regulatory reforms implemented between May 2018 and May 2019. Worldwide, 115 economies made it easier to do business.
- The economies with the most notable improvement in *Doing Business 2020* are Saudi Arabia, Jordan, Togo, Bahrain, Tajikistan, Pakistan, Kuwait, China, India and Nigeria. In 2018/19, these countries implemented one-fifth of all the reforms recorded worldwide.
- Economies in Sub-Saharan Africa and Latin America and the Caribbean continue to lag in terms of reforms. Only two Sub-Saharan African economies rank in the top 50 on the ease of doing business; no Latin American economies rank in this group.

Tais resultados foram corroborados, no quadro resumo do relatório mundial da “Doing Business”⁶, (as informações apresentadas previamente provem dos relatórios regionais) conforme indicado no referido quadro (figura 34).

Ademais, fato que não foi englobado pela metodologia do estudo seria a onerosidade (a complexidade do processo de quitação já foi tratada anteriormente) do IVA (por não afetar diretamente o resultado da empresa, já que tal encargo seria repassado para o consumidor final, mas afetaria no sentido da comercialização, por se tornar mais caro), que várias vezes é cobrado tanto na economia de origem, quanto na de destino para produtos originários da importação.

Precisamos evitar o perigo da dupla tributação⁷, afim de afastar a acumulação das variadas barreiras comerciais existentes. Para conseguir tal feito, um esforço de cooperação administrativa⁸ poderia ser implementado, no sentido de facilitar o fornecimento de informações a administrações tributárias estrangeiras, para que o tributo seja cobrado uma vez apenas, ou revogado completamente para produtos dificilmente disponíveis na economia de destino.

No caso da Jordânia, alguns esforços foram realizados para melhorar a competitividade do mercado jordaniano. Tal feitos contribuíram com o aumento da colocação geral da Jordânia (e Arábia Saudita) no ranking de economias da “Doing Business”, conforme demonstrado na figura anterior (figura 34). Porém, ainda subsiste um mal comum para a Jordânia, o Brasil, o Egito e a Arábia Saudita, que seria o índice de facilidade (e de satisfação) na finalização, correção e ressarcimento após quitados os tributos. Nenhuma das economias supracitadas tirou uma nota superior a 50%, ou seja, seus processos carecem de segurança jurídica por serem considerados pouco céleres e de complexidade elevada, sendo apenas os EAU poupados nesse critério com 55%

⁶ BUSINESS, Doing. **World Bank Group**: Doing Business 2020. Relatórios Globais, Mundo Árabe, Meio-Oriente e África do Norte, América Latina e Caribe. 2019. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>>. Acesso em: 10 fev. 2021.

⁷ BORGES, Antônio de Moura. **Considerações sobre a dupla Tributação Internacional**. 2001. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/2088/consideracoes-sobre-a-dupla-tributacao-internacional>>. Acesso em: 10 dez. 2020.

⁸ BORGES, Antônio de Moura. **O fornecimento de informações a administrações tributárias estrangeiras**: com base na cláusula da troca de informações, prevista em tratados internacionais sobre matéria tributária. 2000. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/1611/o-fornecimento-de-informacoes-a-administracoes-tributarias-estrangeiras>>. Acesso em: 11 fev. 2021.

e ainda tem espaço para melhoria. A previsibilidade nos negócios tem faltado nessas economias, e o Brasil foi quem mais sofreu com esse indicador (7,8% apenas).

Os órgãos regulatórios têm como obrigação de serem eficientes, e esse princípio tem de ser consagrado pela Administração Pública como um todo. Investimentos em infraestrutura, a formação de funcionários e uma mão de obra melhor preparada e soluções tecnológicas mais avançadas poderiam contribuir com a amenização desse fenômeno. Tais medidas foram implementadas de maneira satisfatória pelo PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) internamente numa escala global, e foram estabelecidas como metas mundiais à serem atingidas até 2030 a nível nacional, por constituir um dos pilares do desenvolvimento sustentável preconizado por referida instituição, conforme demonstrado nas duas próximas figuras⁹ (figuras 35 e 36).

⁹ UNITED Nations Development Programme. Annual Report 2019. Disponível em: <<https://annualreport.undp.org/assets/UNDP-Annual-Report-2019-en.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

Figura 35 – pontos estratégicos das metas propostas pelo PNUD



Fonte: Relatório anual do PNUD de 2019 (2019).

Figura 36 – resultado das metas atingidas pelo PNUD

Artificial Intelligence, new frontiers

UNDP has made a major breakthrough in applying Artificial Intelligence (AI) to our data analytics and transparency. For the first time, UNDP has applied machine learning to the big data it has accumulated over the years, including development achievements and challenges reported by the country offices and the data generated from over 4,500 projects. We created a special new window to transparently track all our COVID-19 related support.

This digital resource—or Portfolio Analysis Dashboard—aims our analysis of what worked, what did not and why, with results, challenges, and insights broken out by region, income, funding, and partner type. The Dashboard also contains key Strategic Plan Initiatives, including progress on resource mobilization, communications, Innovation, Country Support Platforms, UNDP's integrator role, and Signature Solutions (see pages 18-29). What we have learned is already informing UNDP's response to the COVID-19 pandemic and will continue to inform strategy setting and policy making, as we move closer to achieving the SDGs.



Nimble and efficient in numbers



Fonte: Relatório anual do PNUD de 2019 (2019).

Nesse sentido, no que diz respeito ao desenvolvimento sustentável, precisamos se atentar a possíveis retrocessos. Supermercados Britânicos já tinham anunciado seus planos de boicote de mercadorias brasileiras em decorrência do anúncio pelo governo federal de legislação que facilitaria práticas de desmatamento na Amazônia¹⁰. Para que possa ser evitado tais tipos de perdas

¹⁰ SPRING, Jake; GREEN, Matthew. **Supermercados britânicos ameaçam boicote ao Brasil por proposta de lei florestal**. 2020. Disponível em: <<https://www.reuters.com/article/us-brazil-environment-boycott-idUSKBN22V39M>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

econômicas, pode ser suscitada a importância da função ecológica do tributo¹¹. Assim, o tributo poderia englobar o custo das atividades mais poluentes para a sociedade, favorecer quem menos polui e incentivar indiretamente os setores produtivos mais poluidores a realizar transições ecológicas nesse sentido. Apesar de onerar as empresas a curto e médio prazo, tal custo poderia ser reduzido, se os valores arrecadados forem investidos em programas de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias ecológicas disponibilizadas futuramente para referidas empresas, compensando seu custo gradativamente. Isso porque, potenciais perdas comerciais (cada vez mais empresas e países estão adotando atitudes semelhantes) e os custos operacionais decorrentes da poluição terão que ser computados a longo prazo de qualquer forma, sejam eles revertidos para a empresa ou a sociedade (custos energéticos ou logísticos elevados, o tratamento de resíduos de maneira ineficiente e um ambiente ecologicamente desequilibrado são custos indiretos várias vezes desconhecidos e/ou ignorados pelos agentes produtivos), já que influenciam ativamente a sustentabilidade do nosso modelo econômico e teriam o benefício de modernizar e torná-lo mais eficiente de forma geral.

No caso da Arábia Saudita, em termos de melhoria, poderia ser considerada a transformação do tributo religioso em contribuição facultativa, mas por questões culturais e geopolíticas fortes, tal mudança não está sendo considerada atualmente. Vale ressaltar que houve alguns retrocessos na legislação nacional também, novas barreiras tarifárias foram adotadas ano passado¹², o que abaixaria a pontuação da economia saudita se tais indicadores fossem estudados hoje.

¹¹ BORGES, Antônio de Moura; OLIVEIRA, Fernanda Loures de. A função ecológica do tributo no desenvolvimento da governança ambiental. 2016. **Revista de Direito Tributário e Financeiro**. Curitiba, v. 2, n. 2, 2016. Disponível em: <<https://indexlaw.org/index.php/direitotributario/article/view/1339/pdf>>. Acesso em: 10 fev. 2021.

¹² SAUDI Arabia: increase in customs duty rates announced by Saudi Customs. PwC Middle East. 2020. Disponível em: <<https://www.pwc.com/m1/en/services/tax/me-tax-legal-news/2020/saudi-arabia-increase-customs-duty-rates-announced-saudi-customs.html>>. Acesso em: 11 fev. 2021.

Por último, os EAU tiveram resultados positivos de modo geral, e por isso se encontram na décima sexta colocação mundialmente no relatório global¹³ (que compila todos os indicadores, inclusive os dois principais objeto desse estudo), ou seja relativamente pouco precisaria ser aprimorado em tese, conforme demonstrado na próxima tabela (figura 37).

Figura 37 – quadro comparativo do relatório anual da “Doing Business” compilando todos os indicadores e as colocações de todos os países de 2019

Economy	Ease of Doing Business Rank	Rank within group	Starting a Business	Dealing with Construction Permits	Getting Electricity	Registering Property	Getting Credit	Protecting Minority Investors	Paying Taxes	Trading across Borders
New Zealand	1	1	1	7	48	2	1	3	9	63
Singapore	2	2	4	5	19	21	37	3	7	47
Hong Kong SAR, China	3	3	5	1	3	51	37	7	2	29
Denmark	4	4	45	4	21	11	48	28	8	1
Korea, Rep.	5	5	33	12	2	40	67	25	21	36
United States	6	6	55	24	64	39	4	36	25	39
Georgia	7	7	2	21	42	5	15	7	14	45
United Kingdom	8	8	18	23	8	41	37	7	27	33
Norway	9	9	25	22	44	15	94	21	34	22
Sweden	10	10	39	31	10	9	80	28	31	18
Lithuania	11	11	34	10	15	4	48	37	18	19
Malaysia 	12	12	126	2	4	33	37	2	80	49
Mauritius	13	13	20	8	28	23	67	18	5	72
Australia	14	14	7	11	62	42	4	57	28	106
Taiwan, China	15	15	21	6	9	20	104	21	39	61
United Arab Emirates	16	16	17	3	1	10	48	13	30	92

Fonte: Ranking do relatório anual de 2019 plataforma “Doing Business” (2019).

Vale ressaltar que houve alguns retrocessos na legislação nacional também, novas barreiras tarifárias foram adotadas ano passado, similarmente a Arábia Saudita, por ser membro integrante do GCC¹⁴ (Gulf Cooperation Council), uma união regional para uniformizar vários

¹³ QUADRO comparativo do relatório anual da “Doing Business” compilando todos os indicadores e as colocações de todos os países de 2019. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/rankings>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

¹⁴ UNITED Arab Emirates. Country Commercial Guide, Import Tariffs. US International Trade Administration. 2020. Disponível em: <<https://www.trade.gov/knowledge-product/united-arab-emirates-import-tariffs#:~:text=In%20general%2C%20the%20UAE%20has,assessed%20a%20100%25%20customs%20duty>>. Acesso em: 17 fev. 2021.

aspectos políticos, econômicos e jurídicos entre os estados membros. Em decorrência disso, se esses indicadores foram estudados hoje a pontuação árabe-emiradense também se encontraria prejudicada.

4 CONCLUSÃO

Assim, a metodologia dos modelos de negócios usada pela “Doing Business” para tentar desenhar um panorama mais condizente com a realidade econômica de todos os países estudados, fazendo uso de parâmetros comparáveis em cada país; se revelou eficaz em sublinhar as vantagens e lacunas dos sistemas jurídicos e tributários adotados pelos países visados nos relatórios.

Vale ressaltar que os resultados achados foram tirados dentre de modelos de negócios padronizados e que a realidade do mercado não estaria plenamente retratada por esses números apenas, dada a complexidade e multidisciplinaridade de todos os fatores que contribuam efetivamente no desempenho real de qualquer economia (apesar das lacunas institucionais previamente citadas, antes da pandemia do coronavírus, o Brasil se encontrava na colocação das dez primeiras economias mundialmente, por exemplo).

Restou evidente, que cada país têm suas especificidades e desafios próprios, porém varias das temáticas tratadas nesse trabalho podem ser reaproveitadas em cada uma das economias individualmente, compartilhando lacunas similares regionalmente, nas economias de origem assim como nas de destino.

O propósito desse trabalho foi tentar oferecer sugestões de melhorias para cada uma das economias estudadas por si só, mas na perspectiva de melhorar as relações comerciais entre todos, países vizinhos e internacionalmente; pelo fato das economias serem mundializadas e pela interdependência profunda que existe com os parceiros regionais também.

Do ponto de vista das cooperações à nível internacional, vários aspectos ainda precisam ser aprimorados. Esforços do PNUD já foram realizados nesse sentido, mas carecem de força obrigatória, por se tratarem de metas (chamadas “Sustainable Development Goals” - “SDGs” em inglês) e não normas do direito internacional consagradas. E mesmo sendo ratificadas e internalizadas no sistema nacional, vários retrocessos ainda podem acontecer, como o caso da retirada dos Estados Unidos da América dos acordos de Paris durante a administração Trump, ou seja, uma conscientização e uma vontade política forte ainda precisa ser pensada a nível global.

Cada vez mais, tem se percebido tendências para a regionalização e digitalização das economias (Mercosul e GCC dentre outros), por tal motivo foram estudadas as médias continentais de cada país, assim como o fato que as maiores reformas tributárias foram realizadas no sentido de tornar virtual e mecanizados vários dos processos administrativos e tributários repetitivos inerentes as atividades econômicas.

A transição tecnológica, *precisa* ser efetuada de maneira rigorosa, já que em decorrência da crise sanitária mundial enfrentada atualmente, o contato físico varias vezes se encontra prejudicado (engarrafamentos de navios de carga estão acontecendo cada vez mais frequentemente, por causa das limitações ao número de trabalhadores portuários podendo ocupar o porto de uma vez só), além dos benefícios trazidos em termos de logística e informática, que deveriam agilizar as trocas comerciais como um todo. Tais mudanças precisam ser feitas, já que o custo operacional ficaria reduzido, mas temos que nos preocupar com a qualidade da nossa transição tecnológica também.

No caso do Brasil, maioria das contribuições obrigatórias já estão sendo realizadas virtualmente, mas o número de horas necessárias para quitação dos encargos tributários continua altíssimo. Por isso, uma reforma tributária e transição tecnológica mal realizadas, tem o potencial de atrapalhar as relações comerciais em vez de fortalecê-las, criando novas barreiras em vez de reduzi-las. Já no caso dos EAU, tais mudanças e transições catapultaram sua economia para as primeiras colocações da “Doing Business”, ou seja vemos sua utilidade no mundo real.

Mesmo assim, economias com desempenho considerado “bom” podem todavia retroceder em alguns aspectos. É o caso dos EAU e Arábia Saudita dentro da GCC em termos de legislação tributária, já que adotaram novas barreiras tarifárias, por isso referidas conquistas precisam ser alcançadas e preservadas também, para não atrapalhar o livre comércio e as relações multilaterais.

REFERÊNCIAS

- BORGES, Antônio de Moura. **Considerações sobre a dupla Tributação Internacional**. 2001. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/2088/consideracoes-sobre-a-dupla-tributacao-internacional>>. Acesso em: 10 dez. 2020.
- BORGES, Antônio de Moura. **O fornecimento de informações a administrações tributárias estrangeiras**: com base na cláusula da troca de informações, prevista em tratados internacionais sobre matéria tributária. 2000. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/1611/o-fornecimento-de-informacoes-a-administracoes-tributarias-estrangeiras>>. Acesso em: 11 fev. 2021.
- BORGES, Antônio de Moura; OLIVEIRA, Fernanda Loures de. A função ecológica do tributo no desenvolvimento da governança ambiental. 2016. **Revista de Direito Tributário e Financeiro**. Curitiba, v. 2, n. 2, 2016. Disponível em: <<https://indexlaw.org/index.php/direitotributario/article/view/1339/pdf>>. Acesso em: 10 fev. 2021.
- BUSINESS, Doing. **World Bank Group**: Doing Business 2020. Relatórios Globais, Mundo Árabe, Meio-Oriente e África do Norte, América Latina e Caribe. 2019. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>>. Acesso em: 10 fev. 2021.
- BUSINESS, Doing. **World Bank Group**: Doing Business 2020. Relatórios Globais. Region Profile, Arab World. 2020. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Profiles/Regional/DB2020/Arab-World.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2021.
- BUSINESS, Doing. **World Bank Group**: Doing Business 2020. Relatórios Globais. Region Profile, Latin America and Caribbean. 2020. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Profiles/Regional/DB2020/LAC.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2021.
- BUSINESS, Doing. **World Bank Group**: Doing Business 2020. Relatórios Globais. Region Profile, Middle East and North Africa. 2020. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Profiles/Regional/DB2020/MENA.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2021.
- EGITO, Alfândega e taxas. Encyclopedia of the Nations. 2009. Disponível em: <<https://www.nationsencyclopedia.com/Africa/Egypt-CUSTOMS-AND-DUTIES.html>>. Acesso em: 15 jan. 2021.
- JORDAN Custom Law. Part Three, Elements of the application of customs duties on import and export. Factors on basis of which import or export duties are applied. Disponível em: <https://www.customs.gov.jo/CustomsLawsEn/Law_Sec03.aspx>. Acesso em: 11 fev. 2021.
- MARTINS, Sérgio Pinto. **Manual de Direito Tributário**. 13 ed. São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em:

<https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/2714655/mod_resource/content/0/Livro%2002%20%28SMARTINS%29.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2021.

MORAES, Alexandre. **Direito Constitucional**. 23 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

PROCEDIMENTOS Alfandegários no Egito. Santander Trade Markets. Customs Duties and Taxes on Imports. 2021. Disponível em: <<https://santandertrade.com/en/portal/international-shipments/egypt/customs-procedures>>. Acesso em: 20 jan. 2021.

QUADRO comparativo do relatório anual da “Doing Business” compilando todos os indicadores e as colocações de todos os países de 2019. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/rankings>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

SABBAG, Eduardo; PRESTTES, Rodrigo. **Manual de Direito Tributário**. São Paulo: Saraiva, 2009. Disponível em: <<https://thaisandrade.files.wordpress.com/2011/03/eduardo-sabbag-manual-de-direito-tributario-1c2aa-ed-2009.pdf>>. Acesso em: 10 mar. 2021.

SAUDI Arabia: increase in customs duty rates announced by Saudi Customs. PwC Middle East. 2020. Disponível em: <<https://www.pwc.com/m1/en/services/tax/me-tax-legal-news/2020/saudi-arabia-increase-customs-duty-rates-announced-saudi-customs.html>>. Acesso em: 11 fev. 2021.

SAUDI Arabia. Import Tariffs. Saudi Arabia Country Commercial Guide, US International Trade Administration. 2020. Disponível em: <<https://www.export.gov/apex/article2?id=Saudi-Arabia-import-tariffs#:~:text=Saudi%20Arabia%20%2D%20Import%20Tariffs%20Saudi%20Arabia%20%2D%20Import%20Tariffs&text=As%20a%20member%20of%20the,from%20countries%20outside%20the%20GCC>>. Acesso em: 15 fev. 2021.

SPRING, Jake; GREEN, Matthew. **Supermercados britânicos ameaçam boicote ao Brasil por proposta de lei florestal**. 2020. Disponível em: <<https://www.reuters.com/article/us-brazil-environment-boycott-idUSKBN22V39M>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

TRADUÇÃO livre da metodologia do indicador “Paying Taxes” do relatório anual da “Doing Business”. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

TRADUÇÃO livre da metodologia do indicador “Trading Across Borders” do relatório anual da “Doing Business”. Disponível em: <<https://www.doingbusiness.org/en/methodology/trading-across-borders>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

UNITED Arab Emirates. Country Commercial Guide, Import Tariffs. US International Trade Administration. 2020. Disponível em: <<https://www.trade.gov/knowledge-product/united-arab-emirates-import-tariffs#:~:text=In%20general%2C%20the%20UAE%20has,assessed%20a%20100%25%20costs%20duty>>. Acesso em: 17 fev. 2021.

UNITED Nations Development Porogramme. Annual Report 2019. Disponível em:
<<https://annualreport.undp.org/assets/UNDP-Annual-Report-2019-en.pdf>>. Acesso em: 20 fev.
2021.