

Universidade do Sul de Santa Catarina

Introdução ao Comércio Exterior



UnisulVirtual

Universidade Sul de Santa Catarina

Introdução ao Comércio Exterior

UnisuVirtual
Palhoça, 2017

Universidade do Sul de Santa Catarina – Unisul

Reitor

Mauri Luiz Heerd

Vice-Reitor

Lester Marcantonio Camargo

Pró-Reitor de Ensino, Pesquisa, Pós-graduação, Extensão e Inovação

Hércules Nunes de Araújo

Pró-Reitor de Administração e Operações

Heitor Wensing Júnior

Assessor de Marketing, Comunicação e Relacionamento

Fabiano Ceretta

Diretor do Campus Universitário de Tubarão

Rafael Ávila Faraco

Diretor do Campus Universitário da Grande Florianópolis

Zacaria Alexandre Nassar

Diretora do Campus Universitário UnisulVirtual

Ana Paula Reusing Pacheco

Campus Universitário UnisulVirtual

Diretora

Ana Paula Reusing Pacheco

Gerente de Administração e Serviços Acadêmicos

Renato André Luz

Gerente de Ensino, Pesquisa, Extensão e Inovação

Moacir Heerd

Gerente de Relacionamento e Mercado

Guilherme Araujo Silva

Gerente da Rede de Polos

José Gabriel da Silva

Livro Didático

Professores conteudistas

Maria da Graça Poyer

Renato Paulo Roratto

Designer Instrucional

Lis Airê Fogolari

Projeto Gráfico e Capa

Equipe UnisulVirtual

Diagramação

Caroline Casassola

Revisão Ortográfica

Diane Dal Mago

P89

Poyer, Maria da Graça

Introdução ao comércio exterior : livro didático / Maria da Graça Poyer, Renato Paulo Roratto ; design instrucional Lis Airê Fogolari. – Palhoça : UnisulVirtual, 2017. 70 p. : il. ; 28 cm.

Inclui bibliografia.

1. Comércio internacional. 2. Exportação. I. Roratto, Renato Paulo. II. Fogolari, Lis Airê. III. Título.

CDD (21. ed.) 382

Maria da Graça Poyer
Renato Paulo Roratto

Introdução ao Comércio Exterior

Livro didático

Designer instrucional
Lis Airê Fogolari

UnisuVirtual
Palhoça, 2017

Sumário

Introdução | 7

Capítulo 1

Teorias e Conceitos do Comércio Exterior | 9

Capítulo 2

Políticas do comércio exterior brasileiro | 21

Capítulo 3

Sistemas e regras uniformes do Comércio
Internacional | 31

Capítulo 4

O processo de exportação | 57

Considerações finais | 65

Referências | 67

Sobre o professor conteudista | 69

Introdução

O Comércio Exterior brasileiro não é recente se considerarmos que exportamos café há décadas, porém, analisando nosso balanço de pagamentos, observa-se que exportamos mais *commodities* que produtos manufaturados, mas qual o motivo? Você sabe?

São vários! Você verá neste livro que o comércio exterior não é tão simples assim, por isso cada vez mais precisamos de profissionais qualificados para mudar esse quadro, pois o mercado internacional não aceita amadores.

No decorrer da leitura do livro, você terá oportunidade de compreender os aspectos técnicos do comércio exterior, pois sem o conhecimento deles, não podemos atuar na área. O objetivo principal aqui é lhe proporcionar conhecimentos gerais, relativos aos padrões internacionais do comércio, e quando devem ser utilizados.

Durante seus estudos, você terá condições de entender vários conceitos do comércio exterior voltados para sistemática de exportação.

Desejo um bom estudo a todos!

Maria da Graça Poyer

Capítulo 1

Teorias e Conceitos do Comércio Exterior

Seção 1

Conceitos Básicos

O comércio de mercadorias é uma atividade milenar, cujos primeiros registros encontram-se na civilização dos Fenícios, cerca do ano de 2000 a.C. Os antigos mercadores das companhias de comércio apenas ampliaram o fenômeno do comércio global, criando um ambiente favorável ao desenvolvimento conjunto dos diferentes países, cada qual segundo sua vocação principal.

Os benefícios do comércio internacional podem ser percebidos nas empresas pela ampliação de mercados consumidores, possibilitando aos produtores: ganhos de escala e aumento de produtividade; acesso a novos fornecedores de insumos e matérias-primas, além da possibilidade de obtenção de novas tecnologias e novos padrões de produção; criação de novas alternativas de produção, concentrando atividades em determinados lugares, ou seja, fragmentando o processo de produção e aproveitando-se de vantagens comparativas.

No âmbito das nações, podem ser percebidos os seguintes benefícios:

- aumento do fluxo monetário entre os países;
- ampliação do mercado de consumo;
- acesso a uma maior diversidade de mercadorias pela oferta de produtos importados;
- capacitação tecnológica do parque fabril;
- geração de empregos etc.

O período mercantilista promoveu o surgimento e o desenvolvimento de teorias econômicas voltadas para a intensificação das trocas comerciais livres entre os países, isto é, o liberalismo econômico. A premissa básica do liberalismo é de que o comércio internacional decorre, primariamente, das diferenças existentes entre os diversos países, que buscam complementar suas necessidades internas com produtos e serviços de outras regiões do planeta, onde eles ocorrem em abundância.

Diferentes condições de clima e de solo fazem com que a produção agrícola de um país seja diferente da de outro. Também, a diversidade do subsolo de diferentes regiões determinaria que alguns países fossem mais ricos na exploração de alguns tipos de minérios. Esses fatores - clima, solo e subsolo - determinam condições diferentes de produção. Com isso, inicia-se o comércio internacional, o país que produz em maior quantidade certos produtos, poderá exportar, e o país que não tem condições de produzir, importará.

Ou seja, o comércio exterior está contido no comércio internacional de um país, no contexto das transações comerciais.

De acordo com Werneck (2011, p. 22),

Comércio internacional é o conjunto das atividades de compra e venda de mercadorias e prestação de serviços entre nações, isto é, em que vendedor e comprador estão em países distintos.

Comércio Exterior é o conjunto das atividades de compra e venda de mercadorias e prestação de serviços entre países e as demais nações.

Soares (2004, p. 13) define comércio exterior como:

Uma **operação de compra e venda internacional** como aquela em que dois ou mais agentes econômicos sediados e/ou residentes em países diferentes negociam uma mercadoria que sofrerá um transporte internacional e cujo resultado financeiro sofrerá uma operação de câmbio.

De acordo com Souza (2003, p. 37), a:

(...) prática do comércio exterior pode ser conceituada como o intercâmbio de mercadorias e serviços entre agentes econômicos que operam sob a égide da legislação nacional. Na prática do comércio exterior, ocorre o envolvimento das transações comerciais de cunho totalmente capitalista, sem a participação direta do governo nas operações comerciais,

funcionando tão somente como normatizador e controlador das operações comerciais entre as empresas de diferentes países. Estas atividades e relações comerciais desenvolvidas pelas empresas comerciais constituem-se objeto de regulamentação pelo Direito Internacional Privado.

Portanto, comércio exterior é a forma pela qual um país se organiza em termos de políticas, leis, normas e regulamentos que disciplinam a execução de operações de importação e exportação de mercadorias e serviços com o exterior. O comércio exterior contempla as operações comerciais de exportação e importação.



Exportação é a saída de mercadoria. Essa saída está baseada em especialização do país na produção de bens para os quais tenha maior disponibilidade de fatores produtivos, garantindo excedentes exportáveis. A exportação implica entrada de divisas.

Segundo Werneck (2011, p. 25), o conceito de exportação pode ser visto sob os seguintes aspectos: negocial, logístico, cambial e fiscal.

A exportação de mercadorias, sob o **aspecto negocial**, inclui a negociação de preço e condições de pagamentos, elaboração da fatura comercial (*commercial invoice*).

Na definição do preço e condições de pagamentos são utilizados os **Incoterms** (*internacional commercial terms*), termos padronizados internacionalmente.

Sob o **aspecto logístico** compreende o que deve ser feito para que a mercadoria seja entregue em boas condições ao comprador. Envolve embalagem, transporte interno, embarque, transporte internacional e o desembarque até o destino final.

O **aspecto cambial** abrange a definição das moedas a serem utilizadas, as operações de câmbio envolvidas e a transferência do dinheiro do comprador para o vendedor.

O **aspecto fiscal** envolve a emissão dos documentos necessários aos despachos de exportação e de importação, pagamentos dos impostos e taxas aplicáveis, e os desembaraços aduaneiros de exportação e importação.



Já a **importação** é a entrada de mercadorias em um país procedentes do exterior, as quais se configuram, perante a legislação brasileira, no momento do desembaraço aduaneiro.

Para Werneck (2011, p. 22), sob o aspecto comercial, no entendimento de transferência de propriedade, a importação se realiza com o recebimento da mercadoria pelo comprador no local designado no exterior, de acordo com as cláusulas do contrato de compra e venda. Para fins cambiais, a importação representa uma saída de divisas.

Souza (2010, p. 6) comenta que o Comércio Exterior é uma estrada de duas mãos – exportação e importação. Em países em desenvolvimento, embora as exportações reflitam um bom indicador do desempenho dos fatores produtivos, cabe às importações o ônus de contribuir para aquele desempenho. Não é por acaso que os Estados Unidos é o maior importador do mundo.

Agora que já sabemos quando um país vende para outro, está exportando e quando compra está importando, estudaremos sobre essas transações que incluem, além das trocas comerciais, as movimentações de capitais entre as nações e seus residentes.

Seção 2

Balanço de Pagamentos

Pode se considerar transações comerciais: as operações comerciais de exportação e importação de mercadorias e serviços; os investimentos externos, tanto brasileiros no exterior como estrangeiros no Brasil; os empréstimos; e as transações sem reciprocidades, isto é, os donativos.

As transações no comércio internacional são realizadas em moedas estrangeiras, também denominadas **divisas**. Em geral, o dólar americano. A entrada ou saída de divisas, realizadas de um país com os demais, são contabilizadas no **balanço de pagamento**.



Balanço de pagamentos, de acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), é o registro sistemático das transações econômicas entre os residentes e os não residentes de um país durante determinado período de tempo.

Pelas contas do balanço de pagamento, é possível conhecer a situação econômica em que se encontra determinado país em relação aos demais. Por exemplo: Se em um dado período houve um volume maior de saída de moedas estrangeiras para o exterior por conta de pagamento de importações, porque o país investiu no exterior ou porque houve remessa de donativos, isso significa que o país se apresenta em uma situação deficitária, ou seja, está saindo mais moedas, do que entrando. Nesse caso, o país tem necessidade de obter moedas estrangeiras.

As formas regulares de obtenção de moedas estrangeiras no comércio internacional podem ser feitas por:

- aumento das exportações;
- atração de investimentos estrangeiros; ou
- obtenção de empréstimos no exterior.

Para solucionar o problema de saída de divisas, o país poderia estimular as exportações, trocando mercadorias por moedas estrangeiras, atrair o ingresso de moedas pelos investimentos estrangeiros, ou obter empréstimos em moedas estrangeiras usando o FMI ou os bancos internacionais. Cada uma dessas medidas tem um ônus: - empréstimos demandam pagamentos de juros; - investimento estrangeiro demanda a remessa de lucros, e - exportação, em geral, demanda tempo, nesse caso, o de menor ônus.

Em uma situação inversa, quando ocorre um ingresso maior de divisas do que saídas, isso significa que o país se apresenta em uma situação superavitária. Embora pareça uma situação positiva, pelo fato de dispor de maior quantidade de moedas estrangeiras, quando excessiva, ela provoca efeitos indesejáveis nas economias dos países, tais como: a depreciação da moeda; o aumento dos gastos do governo para manter as taxas de câmbio e, com isso, o aumento da base monetária, o que tende a gerar inflação pelo aumento de papel-moeda em poder público.

Portanto, os saldos do balanço de pagamento devem ser mantidos nivelados ao longo do tempo, isto é, manter os débitos e créditos iguais. Com isso, o mercado de moedas não é afetado, restringindo-se entre os compradores, os importadores e os emitentes de ordens para o exterior, os vendedores que são os exportadores e os beneficiários de ordens do exterior.

Saldos do balanço de pagamento

Nivelado: quando o volume de entrada de divisas for igual ao volume de saída de divisas.

Superávit: quando o volume de entradas de divisas for maior que o volume de saídas.

Déficit: quando o volume de saídas de divisas for maior que o volume de entrada.

Dessa forma, o balanço de pagamentos serve para informar como o país se comporta em suas transações com o exterior. Serve, também, como um instrumento de tomada de decisão governamental para corrigir os problemas relativos às transações com o exterior, bem como para medir os efeitos dessas decisões.

Pelo comércio internacional, os países podem exportar seus produtos ou adquirir aqueles em que eles têm limitações em produzir. Nesse sentido, o comércio internacional deve ser visto como complementar para o desenvolvimento dos países e do padrão de vida e conforto das populações.

As trocas internacionais permitem ao país obter desenvolvimento científico, tecnológico, mão de obra especializada e influências para o desenvolvimento de fluxos comerciais importantes.

Sob o ponto de vista teórico, o Comércio Internacional objetiva o bem-estar dos povos pelo aumento de sua renda real, propiciada pelo livre intercâmbio de bens e serviços. De certa forma, um país tende a exportar o que produz em excedente e importar mercadorias e serviços cuja produção é insuficiente ou inexistente no território nacional. Em tese, um país só poderia importar o mesmo volume do montante que exporta e, dessa forma, manteria em equilíbrio seu balanço de pagamento.

Um país necessita de divisas para importar, ou seja, precisa utilizar moedas estrangeiras. Elas podem ser geradas das seguintes formas:

- pelas entradas de pagamentos de exportações;
- por empréstimos externos; ou
- por investimentos externos no país.

As transações internacionais que um país realiza com os demais são contabilizadas no Balanço de Pagamento, que inclui a contabilização dos investimentos externos, dos empréstimos, dos donativos e das operações comerciais de exportação e importação, isto é, a Balança Comercial. Nela, são contabilizadas todas as operações comerciais de exportação e importação. Ao ser apurado o seu saldo, ele pode ser superavitário ou deficitário. Quando o volume financeiro de operações de importação for maior que o de exportação, o saldo é deficitário. O superávit é alcançado na situação inversa. Portanto, o Balanço de Pagamento de um país contém sua Balança Comercial.

Os desequilíbrios de comércio, tanto déficits como superávits, ocasionam efeitos indesejáveis nas economias dos países. O desequilíbrio superavitário pode ocasionar:

- valorização excessiva da moeda nacional;
- encarecimento dos produtos de exportação;
- aumento dos custos das matérias-primas internas;
- aumento adicional dos custos de frete internacional, em virtude do desequilíbrio de oferta de equipamentos; e
- retaliações por parte de países em déficit comercial.

O desequilíbrio por déficit implica maior procura de moeda estrangeira para pagamento de importações e, com isso, valorização da moeda estrangeira. Desequilíbrios deficitários devem ser cobertos com o aumento das exportações, empréstimos ou investimentos externos. Esses últimos demandam, respectivamente, custos de juros e remessas de lucros para o exterior, além de influenciarem no aumento dos juros internos, na desvalorização da moeda, no aumento da inflação e na queda de preços internacionais. Como aspecto favorável, ele valoriza a moeda estrangeira, que, como consequência, estimula a exportação.

Existe uma máxima nas transações internacionais de que, em longo prazo, deve existir reciprocidade no comércio entre os países. Isso em razão de que não é de interesse de qualquer país a exportação de sua poupança, o endividamento e a perda de reservas cambiais. Dessa forma, as relações comerciais entre países são caracterizadas pela manutenção, em longo prazo, de um equilíbrio entre o volume de exportação e importação.

Observe o exemplo a seguir:

Suponhamos a existência do comércio exterior do Brasil somente com a Argentina: se o Brasil exporta mais mercadoria para a Argentina do que essa exporta para o Brasil, ocorre uma balança de comércio favorável para o Brasil e um déficit nas contas da Argentina. Essa situação passa a influenciar os seguintes aspectos:

- Efeito fretes - Os fretes internacionais tendem a aumentar, porque os equipamentos de transportes fluem do Brasil para a Argentina com mercadorias e retornam vazios;
- Efeito taxas de câmbio - No Brasil, ocorreria um excesso de moedas estrangeiras pela diferença do volume de exportação e importação e, como consequência, o preço da moeda estrangeira (taxa de câmbio) cairia;
- Na Argentina, ocorreria maior demanda de moedas estrangeiras para pagamento de importações, fato esse que, de início, alteraria o preço da moeda estrangeira. Nesse caso, a Argentina seria obrigada a aumentar suas exportações, exigindo que o Brasil importasse mais, ou tomar empréstimos no estrangeiro ou, ainda, atrair investimentos externos. Outras possibilidades seriam o aumento dos impostos de importação ou a adoção de medidas protecionistas, limitando as quantidades importadas, por exemplo.

Com os exemplos expostos, observar-se que o comércio exterior não é tão simples assim, dessa forma, é fundamental que cada país administre bem a entrada ou saída de divisas e para isso, é necessário que o governo tenha uma adequada estrutura com programas de incentivos às empresas, para que elas possam exportar cada vez mais.

Pois se analisarmos a evolução do comércio exterior brasileiro, observa-se que é recente e as estruturas e formas de organização ainda não atendem os anseios de um país que quer se inserir num mundo globalizado, cuja característica principal é a competição acirrada por mercados.

Há ainda um longo caminho a ser percorrido e muitos desafios para que as empresas brasileiras sejam inseridas no mercado internacional. Isso requer compreensão dos eventos passados e discernimento da estrutura atual e das formas de realizar as operações de importação e exportação.

Nesse contexto, estudaremos a estrutura do comércio exterior brasileiro, bem como as políticas comerciais em vigência.

Seção 3

Estrutura do comércio exterior brasileiro

A organização das instituições governamentais envolvidas no comércio exterior brasileiro apresenta a descentralização como característica, isto é, não possui um órgão específico que centralize todos os interesses nacionais, a exemplo de um Ministério de Comércio Exterior.

Para Werneck (2011, p. 27), o Estado exerce diversos papéis ao mesmo tempo, articulando-os em busca dos resultados que almeja.

No âmbito externo, age como negociador, buscando vantagens e combatendo limitações nas relações com outros países. Também age como promotor, auxiliando as empresas nacionais a alcançar o mercado externo.

Para atingir os objetivos citados acima, as instituições de comércio exterior brasileiro estão organizadas conforme a área de competência e responsabilidade, as quais são: **Política de Comércio Exterior, Política Fiscal e Política Financeira.**

A gestão ocorre por áreas de competências, veja:

- **Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)** - órgão integrante do Conselho de Governo que tem por objetivo a formulação, adoção, implementação e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo. As Competências desse órgão estão definidas no Decreto n.º 4.732, de 10 de junho de 2003.
- **Ministério da Fazenda** – responsável pela política monetária e fiscal. O artigo 237 da Constituição Federal de 1988 define que a responsabilidade pela defesa dos interesses fazendários, de fiscalização e controle sobre o comércio exterior é desse ministério. O Ministério da Fazenda exerce essa competência pelos órgãos gestores de comércio exterior, Secretaria da Receita Federal (SRF) e Banco Central (BACEN), diretamente a ele vinculado. A Secretaria da Receita Federal (SRF), com a atribuição de execução das políticas aduaneiras e fiscalização do comércio exterior e o Banco Central, com a atribuição de executor das políticas cambiais e financeiras.
- **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)** – é responsável pelas decisões e execução das diretrizes políticas de comércio exterior; exerce sua função pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

A **Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)**, é responsável pela gestão e controle do comércio exterior brasileiro, ou seja, normatiza, supervisiona, orienta, planeja, controla e avalia as atividades comerciais, de acordo com as diretrizes da CAMEX.

- **Ministério das Relações Exteriores** - atua no marketing externo, voltado para a promoção e divulgação de oportunidades comerciais no estrangeiro, pelos Setores Comerciais (SECOMS) das embaixadas e consulados brasileiros no exterior.

A estrutura da SECEX é departamentalizada por assuntos específicos, contando com cinco departamentos. São eles:

- **Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)** - órgão responsável pela operacionalização das políticas da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) e completa, em 2017, 27 anos de história, essa é marcada por avanços, como a simplificação de procedimentos de exportação.
- **Departamento de Negociações Internacionais (DEINT)** - elaboração de estudos e análises de mercados, consultas a entidades privadas, entre outras ações, para subsidiar as posições brasileiras nos diversos foros negociadores internacionais, inclusive da OMC, da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), Aladi, Mercosul e convenções de meio ambiente
- **Departamento de Defesa Comercial (DECOM)** - encarregado de examinar a procedência e o mérito de investigações de *dumping*, subsídios e salvaguardas, com vistas à defesa da produção interna; acompanhar as investigações de defesa comercial abertas por outros países contra exportações brasileiras e prestar assistência à defesa do exportador, em articulação com outros órgãos governamentais e com o setor privado.
- **Departamento de Estatística e Apoio à Exportação (DEAEX)** - visa a aferir eventuais erros nos preenchimento dos registros nos quesitos referentes aos valores estatísticos, orientando os operadores de exportação acerca da correção deles, com a comunicação entre as partes, ocorrendo mediante o NOVOEX.
- **Departamento de Competitividade no Comércio Exterior (DECOE)** - engloba a Coordenação-Geral de Normas e Facilitação de Comércio e a Coordenação-Geral de Competitividade Exportadora.

Já os órgãos anuentes são credenciados para auxiliar no controle comercial, dada a natureza do produto, ou pela finalidade da operação, para fins de licenciamento de importação ou exportação. São exemplos de órgãos anuentes:

- **DECEX/SECEX** - controle da utilização de cota de exportação de açúcar;
- **Banco do Brasil** - responsável, por delegação da SECEX, pela Emissão de Certificados de Origem – FORM “A” e Têxteis para a União Europeia e pela emissão da Licença de Exportação de Têxteis para a União Europeia e Canadá;
- **Departamento da Polícia Federal (DPF)** - autorização prévia de substâncias entorpecentes;
- **IBAMA** - fornecimento de autorização exigida no despacho de exportação de madeira em bruto;
- **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)** - certificado de Padronização para produtos hortícolas, frutas, fumos, mármore, algodão, arroz, cacau etc.;
- **Ministério da Defesa** – certificação e licenciamento para a entrada de bens bélicos;
- **Ministério da Saúde (MS)** – autorização prévia para plantas das quais se possam extrair substâncias entorpecentes;
- **Conselho Nacional de Energia Nuclear (CNEN)** - autoriza a importação e exportação de produtos e minerais radioativos;
- **Ministério da Cultura** – licenciamento da importação de filmes e vídeos e do comércio exterior de obras de arte.

Além de todos os órgãos mencionados acima, temos órgãos não estatais de apoio ao comércio exterior, fora da esfera estatal de incentivo, são elas:

- Câmaras de Comércio - associações de empresas com o intuito de promover o intercâmbio comercial, divulgando informações e oportunidades de negócios entre o Brasil e os países que representam.
- Federações das Indústrias dos Estados - em geral, a maioria das Federações de Indústrias possui setores de Promoções de comércio, os quais tratam de promover a captação de investimentos, transferência de tecnologia, encontros e missões comerciais, além de emitirem os Certificados de Origem.
- Embaixadas e Consulados Estrangeiros - essas representações possuem escritórios de promoção comercial no país, que objetivam

a ampliação das transações comerciais com o Brasil, pela divulgação de cadastros de empresas estrangeiras interessadas em atuar no mercado brasileiro.

Observa-se que há diversos órgãos que apoiam e incentivam o comércio exterior brasileiro, mas ainda assim, nossa participação mundial no comércio exterior é muito pequena perto de outros países. É importante que o governo tenha um contato direto com a classe empresarial, para saber suas fragilidades e com isso gerar mais benefícios para a exportação de manufaturados, com valor agregado e não apenas de *commodities*.

Capítulo 2

Políticas do comércio exterior brasileiro

Embora o Brasil possua mais de 500 anos de história e as relações de comércio internacional acompanhem o desenrolar desse tempo, o comércio exterior brasileiro, tanto no passado como no presente, ainda é pouco representativo quando comparado com os volumes transacionados no mundo globalizado.

O governo tem feito sua parte, concede benefícios, elaborada programas para o empresariado, faz missões empresariais, mas o resultado não é significativo, pois a carga tributária brasileira é muito alta, nossa estrutura logística desanima qualquer empresa, nossa economia é instável, entre tantos outros problemas que parecem nunca serão resolvidos. Por isso que nossa participação no comércio internacional é pequena.

Nesse contexto, os estudos a seguir têm como objetivo proporcionar a você uma visão das políticas e as formas de organização e administração atual do comércio exterior brasileiro.

Seção 1

Políticas brasileiras de comércio exterior

A política brasileira de exportações caracterizou-se, desde 1964, pela atuação do governo na concessão de incentivos e benefícios fiscais e creditícios às exportações.

Benefícios fiscais traduzem-se pela desoneração dos impostos incidentes sobre os preços dos produtos, quando destinados à exportação.

“Política de comércio pode ser definida como o ato de governar do Estado com vistas à consecução e à salvaguarda dos objetivos nacionais no que concerne ao comércio do país com os demais.” (LOPEZ; GAMA, 2002, p. 163, grifo nosso).

No mercado interno, os preços dos produtos são taxados direta e indiretamente pelos impostos, tais como:

- o imposto sobre produtos industrializados (IPI);
- o imposto sobre circulação de mercadorias (ICMS); e
- os impostos para financiamento da seguridade social PIS/COFINS.

No caso das exportações, não ocorre incidência de impostos nas vendas para o exterior.

Os incentivos fiscais concedidos às exportações brasileiras estão estabelecidos na Lei nº 8.402 de 9 de janeiro de 1992 e na Medida Provisória nº 674 de 25 de outubro de 1994, e têm como finalidade desonerar os impostos incidentes sobre os preços dos produtos brasileiros, tornando-os mais competitivos, quando destinados ao mercado internacional.

Conforme o site *Aprendendo a Exportar* (201?), os tratamentos fiscais nas exportações relativos aos impostos, são os seguintes:

- **IPI – Imposto sobre produtos industrializados.** É um tributo federal incidente sobre o valor adicionado, isto é, ao adquirir os insumos, o fabricante anota como crédito, no seu registro fiscal, o valor do IPI indicado nas notas fiscais e, ao efetuar a venda do produto elaborado, ele deve contabilizar o valor do IPI como débito, no registro fiscal. Dessa forma, o montante de IPI que o fabricante deverá recolher é dado pelo saldo no registro fiscal.

Por força de imunidade constitucional (Art. 153, § 3º, inciso III da Constituição Federal), o IPI não incide sobre produtos industrializados destinados ao exterior.

Para saber mais sobre o Imposto de Produtos Industrializados, acesse o site da Receita Federal do Brasil.

- **ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.** O ICMS é um imposto de competência estadual e que, por força de dispositivo constitucional (Art. 155, inciso X-a da Constituição Federal), não incide sobre operações que destinem ao exterior produtos industrializados; isso quer dizer que não incide sobre operações de exportações.

Na prática, qualquer produto exportado desfruta da não incidência do ICMS, pois, também é assegurada a manutenção dos créditos fiscais de ICMS gerados nas compras de matérias-primas, bens intermediários e materiais de embalagens. A empresa realiza a compensação dos créditos pelas compras, sobre os débitos pelas

vendas, determinando, ao final do período, o saldo a ser recolhido aos cofres do Estado.

- **PIS – Programa de Integração Social.** O PIS é uma contribuição destinada a financiar o programa de seguro-desemprego e o abono anual aos empregados. No mercado interno, o PIS é a contribuição social que onera em 0,65% a receita das empresas.
- **COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social.** COFINS é uma contribuição social que se destina ao exclusivo financiamento das despesas com atividades-fim das áreas de saúde, previdência e assistência social. Inicialmente denominada de Finsocial, consiste na aplicação de 3% sobre a receita bruta ou faturamento da empresa, nas operações de mercado interno, isenta, portanto, de receitas provenientes da venda de produtos ao exterior. As receitas decorrentes da exportação, na determinação da base de cálculo da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social, são excluídas.

Observe, a seguir, um exemplo simples de formação de preço para exportação:

Formação de Preço a partir do Preço no Mercado Interno:

1. Eliminar todos os itens que se encontram agregados ao preço de mercado interno e que não ocorrerão na exportação do produto;
2. Adicionar ao resultado anterior todos aqueles elementos que não faziam parte do preço interno, mas que deverão compor o preço de venda para o exterior.

	Preço interno com IPI e ICMS
(-)	Isenção do IPI
(-)	Não incidência do ICMS
(-)	Isenção do PIS e COFINS
=	Preço interno sem impostos
(+)	Frete interno fábrica-porto
(+)	Seguro interno fábrica-porto
(+)	Despesas portuárias
(+)	Despesa com despachante
=	Preço cobrindo custos, despesas e lucro
(+)	Comissão de agente
=	Preço FOB em R\$

Fonte: Aprendendo a Exportar, 201?, s/p..

É importante ressaltar que o preço final da exportação inclui o **Incoterm** que foi negociado com o importador, influenciando diretamente na formação do preço final do produto.

Além dos impostos e contribuições sociais que estudamos acima, vale ressaltar aqui o incentivo **Drawback**, caso utilizado pelo exportador, o custo final do produto será reduzido.

O **Drawback** é um incentivo à exportação, que permite a empresa fabricante exportadora importar insumos, ou seja, matérias-primas, embalagens e partes utilizadas na fabricação do produto, sem pagamentos de impostos, desde que sejam destinados a compor o produto para exportação. Um exemplo prático que podemos citar é da fabricação de calçados, pode-se importar o couro, industrializá-lo e exportar calçados, cintos, bolsas etc. Utilizaremos esse exemplo para explicar os conceitos na sequência.

O regime de **Drawback** pode ser praticado sob as modalidades de suspensão e isenção.

Suspensão: Ocorre quando o insumo importado destina-se a processo de industrialização para posterior exportação. A suspensão deve ser pleiteada anteriormente à ocorrência da importação, da produção e da exportação do calçado ao qual serão aplicados os insumos importados, esses deverão fazer parte da confecção do produto.

Para habilitação a este benefício, a empresa se utiliza do formulário denominado “Pedido de Drawback”, preenchido pela própria empresa.

Quando do desembaraço da mercadoria importada, sua empresa firmará, junto à Inspeção da Receita Federal, um Termo de Responsabilidade - TR, em razão da suspensão do II (Imposto de Importação), IPI, ICMS e Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

Isenção: Ocorre quando a importação de insumos destina-se à reposição de quantidade equivalente à importada utilizada em produto já exportado. Esta modalidade de drawback ocorre para repor estoques utilizados nos calçados já exportados.

Assim, a isenção ocorre após a importação regular de insumos, após a fabricação de seu produto e após a exportação do calçado.

A habilitação ao benefício é solicitada mediante o preenchimento de “Pedido de Drawback”, quando deverão ser comprovadas as importações dos insumos e as exportações dos calçados.

Após realizada a reposição dos estoques, eles poderão ser utilizados livremente pela empresa. (APRENDENDO A EXPORTAR, 201?, s/p.).

Benefícios creditícios permitem ao exportador acesso a recursos financeiros de curto e longo prazo para financiamento das exportações brasileiras com custos compatíveis aos praticados no mercado internacional. Essas linhas de financiamentos tanto podem ser usadas no pré-embarque como no pós-embarque.

Conheça a seguir os principais financiamentos disponíveis para exportação.

- **Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC)** é uma linha de crédito das mais utilizadas e conhecidas concedidas às empresas exportadoras e que permite antecipar recursos financeiros em até 360 dias antecedentes ao embarque de mercadorias a serem exportadas, permitindo ao exportador obter recursos para financiar a produção de produtos a serem exportados. A liquidação da operação ocorre quando o pagamento do importador é efetuado.
- **Adiantamento de Cambiais Entregues (ACE)** é uma operação semelhante ao ACC, só que é contratado na fase de comercialização ou pós-embarque. O ACE pode ser contratado até 390 dias após o embarque da mercadoria. A liquidação ocorre mediante o pagamento do importador.
- **Adiantamento de Contrato de Câmbio Indireto** permite que o exportador indireto financie sua produção, como por exemplo: fabricantes de insumos que integrem o processo produtivo, o de montagem e o de embalagens de mercadorias que serão exportadas, ou ainda fabricantes de bens exportados por uma *Trading Company*. Os prazos são os mesmos que do ACC e ACE.
- **Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)**, cuja gestão está a cargo do Banco do Brasil, é um mecanismo oficial do Governo Federal. É um programa de financiamento de exportação destinado à comercialização de bens e serviços ao exterior. Os bens financiáveis compreendem cerca de 85% dos produtos da pauta brasileira de exportação. Os serviços que podem ser financiados compreendem projetos, consultorias, montagem, produções cinematográficas, softwares, franquias e turismo.
- **Financiamento BNDES-EXIM**, destinado à exportação de bens e serviços nacionais e pode ser utilizado na fase pré-embarque ou pós-embarque, por meio dos seguintes subprodutos:
 - **Fase Pré-embarque**
 - » **BNDES Exim Pré-embarque:** apoio à produção de bens e serviços destinados à exportação.

- » **BNDES Exim Pré-embarque Empresa Âncora:** apoio à exportação indireta de bens e serviços que podem ser apoiados pelo BNDES, efetuada por intermédio de Empresa Âncora.
- **Fase Pós-embarque**
 - » **BNDES Exim Pós-embarque:** apoio à comercialização de bens e serviços nacionais no exterior, por meio da modalidade *supplier's credit* (refinanciamento ao exportador) ou da modalidade *buyer's credit* (financiamento direto ao importador).
 - » **BNDES Exim Automático:** apoio à comercialização de bens brasileiros no exterior, por meio de abertura de linha de crédito a instituições financeiras no exterior.
- **Financiamento PROGER Exportação:** é uma linha de financiamento às exportações em reais destinada a financiar a produção nacional de bens e atividades diretamente envolvidas com a promoção da exportação. Além disso, abrange despesas com pacotes de viagem para participação em feiras e eventos nacionais e internacionais, aquisição de passagem aéreas, hospedagens, locação de espaço nas feiras, montagem, entre outros.

É destinado à micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões. Agentes Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal.

Magnoli (2006, p. 170) considera alguns dos financiamentos acima, um subsídio, só que na forma de um crédito subsidiado pelo governo. É o caso do PROEX, BNDES-EXIM, dos quais praticam taxas de juros muito menores do que as existentes no mercado interno. Trata-se de uma prática da maioria dos países desenvolvidos e alguns casos em desenvolvimento.

Essas políticas de financiamentos vêm crescendo nas últimas décadas, conforme abertura de mercados para exportação e também da importação, pois a liberação do comércio exterior não admitia economias fechadas e super protegidas como era o caso do Brasil em alguns setores como informática, bioquímicos e veículos.



Um exemplo: Até 1992, por exemplo, não era permitido importar automóveis porque os impostos de importação chegavam à taxa de até 150% sobre o valor FOB (*Free on board*) dos veículos estrangeiros. O mesmo ocorria com a importação de equipamentos de informática. A partir dessa data, as importações foram liberadas e o que se vê é a variedade de marcas de veículos e espécies de computadores sendo vendidos no mercado interno.

Seção 2

Sistemática do comércio exterior brasileiro

Desde 1992, as exportações brasileiras são operacionalizadas pelo Sistema de Comércio Exterior - SISCOMEX.

O **Sistema Integrado de Comércio Exterior** (SISCOMEX), por definição, é um instrumento administrativo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, mediante fluxo único e computadorizado de informações. Foi instituído pelo Decreto Lei nº 660 de 25 de setembro de 1992 (alterado pelo Decreto nº 1.408 de 03 de março de 1995), estabelecendo que todas as informações de comércio exterior devem ser processadas por meio do sistema.

O SISCOMEX integra, de maneira *on-line*, os órgãos gestores, anuentes, pontos de fronteira e bancos autorizados a operar em câmbio, permitindo aos importadores e exportadores registrar suas operações no sistema e, aos órgãos governamentais, exercer o controle do comércio exterior brasileiro.

Para operar no SISCOMEX, o interessado deverá se credenciar no sistema de acordo com o disposto na Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal (IN SRF 455 de 05 de outubro de 2004).

Além do credenciamento junto ao SISCOMEX, o exportador e o importador devem inscrever-se no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). A inscrição é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de exportação ou importação, em qualquer ponto conectado ao SISCOMEX.

De acordo com a Consolidação das Portarias da SECEX sobre exportação e importação (Portaria nº 35 de 2006), é permitido às pessoas físicas exportar e importar mercadorias em quantidades que não revelem prática de comércio e desde que não se configure habitualidade, exceto nos casos de tratar-se de agricultor ou pecuarista, cujo imóvel rural esteja cadastrado no Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) ou artesãos, artistas ou assemelhados, registrados como profissionais autônomos.

O credenciamento e habilitação das operações no SISCOMEX poderão ser efetuados pelo interessado por conta própria, mediante habilitação prévia, ou por intermédio de representantes credenciados, nos termos e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

As operações de comércio exterior, efetuadas no SISCOMEX, relativas às importações, são feitas por meio de Licenciamento e, às exportações, por Registro.

O Licenciamento das importações pode ser feitos de três formas:

- Dispensa de licenciamento – como regra geral, as importações brasileiras estão dispensadas de licenciamento, bastando aos importadores tão somente providenciarem a Declaração de Importação no SISCOMEX, com o objetivo de dar início aos procedimentos de despacho aduaneiro junto à unidade da Secretaria da Receita Federal.
- Licenciamento automático – é realizado de forma automática no SISCOMEX, para os produtos listados no seu tratamento administrativo, publicados na página da Internet do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e para as importações amparadas pelo regime aduaneiro de *Drawback*.
- Licenciamento não automático (LI) - O licenciamento não automático é exigido às situações previstas nos normativos de importação. Ele requer que o importador preste informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal relativas à importação de mercadorias no sistema, antes que a mercadoria embarque no exterior ou, em alguns casos, anteriormente ao despacho aduaneiro de importação.

Os pedidos de licenciamento de importações deverão ser registrados no SISCOMEX pelo importador ou por seu representante legal ou, ainda, por agentes credenciados pelo Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) da Secretaria de Comércio Exterior e pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

Nas exportações, o registro no SISCOMEX pode ser feito pelos seguintes módulos:

- Registro de Exportação (RE) – é o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracteriza a operação de exportação de uma mercadoria e define o seu enquadramento administrativo.

As operações de exportação deverão ser objeto de Registro de Exportação no SISCOMEX, previamente à declaração para despacho aduaneiro e ao embarque da mercadoria. Em alguns casos previstos nos normativos de exportação, o registro poderá ser feito após o embarque das mercadorias e antes da declaração para despacho aduaneiro, a exemplo de:

- exportações de combustíveis, lubrificantes, alimentos e outros produtos destinados ao consumo e uso a bordo de embarcações ou aeronaves, exclusivamente de tráfego internacional, de bandeira brasileira ou estrangeira;

- no caso de vendas de pedras preciosas e semipreciosas, metais preciosos, obras e artefatos de joalheria com pagamento em moeda estrangeira, realizadas no mercado interno para não residentes no país ou, em lojas francas, a passageiros com destino ao exterior.
-
- Registro de Exportação Simplificado (RES) – é aplicável nas operações de exportação com cobertura cambial e para embarque imediato para o exterior, até o limite de US\$ 10.000,00 (dez mil dólares dos Estados Unidos), ou o equivalente em outras moedas. Essa modalidade é muito utilizada nas exportações via correio.
 - Registro de Venda (RV) – serve para registrar no SISCOMEX informações de natureza, comercial, fiscal e cambial de operações de exportações, cuja venda seja realizada por meio de bolsa de valores e deverá ser efetuado no SISCOMEX previamente à solicitação do RE. Os produtos passíveis de Registro de Vendas estão relacionados no Anexo C da Consolidação das Normas de Exportação.
 - Registro de Crédito (RC) - é o documento eletrônico que contempla as condições definidas para as exportações financiadas e, como regra geral, deve ser preenchido previamente ao RE. Considera-se exportação financiada toda operação de venda para o exterior com prazo de pagamento superior a 180 dias. No entanto, observando legislação específica, podem ser financiadas as operações com prazo igual ou inferior a 180 dias. Os financiamentos podem ser com recursos da União ou próprios do exportador.

Como pode-se observar o Siscomex tem inúmeras vantagens tais como:

Harmonização de conceitos e uniformização de códigos e nomenclaturas; ampliação dos pontos de atendimento; eliminação de coexistências de controles e sistemas paralelos de coleta de dados; simplificação e padronização de documentos; diminuição significativa do volume de documentos; agilidade na coleta e processamento de informações por meio eletrônico; redução de custos administrativos para todos os envolvidos no Sistema; crítica de dados utilizados na elaboração das estatísticas de comércio exterior. (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, DA INDÚSTRIA E DO COMÉRCIO, 201?).

Você pode questionar as informações anteriores no que diz respeito à participação brasileira no comércio mundial: por que ela é tão pequena, diante de um país tão grande e com tantas riquezas e tantos parques industriais, se o governo tem vários programas de apoio e está empenhado em mudar este quadro?

A resposta não é simples: há grandes empecilhos, começando por nossa economia, que sempre sofreu grandes oscilações cambiais. Além disso, temos o Custo Brasil, com toda sua carga tributária; entre outros fatores, o cultural, que afeta diretamente as pequenas e médias empresas, causando a falta de união que verificamos entre elas. Mas o que isso significa exatamente?

Significa que as pequenas /médias empresas sozinhas não poderão ir muito longe, porque não são competitivas. A solução é unir-se por meio dos consórcios de exportação, *clusters*, cooperativas, entre outras formas de associação. Qualquer empresa nasce com esse objetivo de união, associação, pois, assim, torna-se bem mais competitiva. Aquele ditado, 'a união faz a força', é válido aqui!

Capítulo 3

Sistemas e regras uniformes do Comércio Internacional

Neste capítulo, você conhecerá a estrutura e as regras usuais que dão suporte ao desenvolvimento do comércio internacional, bem como alguns conceitos importantes que fazem parte desse universo.

Você estudará as regras internacionais que visam a dirimir os conflitos de entendimento dos vários termos utilizados nas relações internacionais de comércio.

Os Incoterms constituem uma dessas regras: seus termos estabelecidos nos contratos internacionais de compra e venda definem as responsabilidades relativas aos custos e despesas decorrentes da logística nos processos de importação e exportação.

Os créditos documentários estabelecem as definições de garantias de pagamentos utilizados pelos bancos internacionais nas operações de comércio exterior.

Outra regra importante que você estudará é a uniformização do sistema de designação de mercadorias, realizada pelo Sistema Harmonizado que permite uma linguagem aduaneira comum reconhecida no comércio internacional.

Seção 1

Regras uniformes do Comércio Internacional

As regras uniformes no comércio internacional objetivam dirimir os conflitos de entendimento dos vários termos utilizados nas relações internacionais de comércio.

A uniformização da linguagem permite uma melhor compreensão e entendimento das partes envolvidas nas operações internacionais, incluindo:

- os bancos internacionais intervenientes nas operações de transferências de dinheiro para pagamento de importações e exportação;
- as aduanas dos países para efeitos de uniformização de procedimentos aduaneiros e agilidade na movimentação de cargas internacionais;
- os governos nas questões de negociações de acordos preferenciais de comércio; os exportadores e importadores na compreensão uniforme das regras e práticas usuais de comércio.

Com o intuito de estabelecer um entendimento nas práticas de comércio, nos contratos de compra e venda, foram criados os Incoterms. (*Internacional Commercial Terms*).

Werneck (2011, p. 83) informa que os Incoterms são termos padronizados que definem com precisão quais as responsabilidades do vendedor e do comprador, ou seja, estabelecem quais custos deverão ser suportados pelo exportador, quais pelo importador e em que momento os riscos da mercadoria são transferidos de um para o outro.

Incoterms são regras básicas, padronizadas, criadas pela *International Chamber of Commerce* (ICC), órgão não governamental e autofinanciado, mundialmente reconhecido como encarregado de orientar os negócios internacionais, assim como dirimir e resolver eventuais conflitos, controvérsias e litígios, oriundos dos mais diversos contratos de compra e venda celebrados internacionalmente.



De acordo com a ICC, os Incoterms são definidos como termos padrões internacionais de comércio, que estabelecem os níveis de responsabilidades e obrigações do vendedor e do comprador num contrato internacional de compra e venda, no que se refere ao pagamento de transporte, seguro e despesas decorrentes da exportação de mercadorias desde a origem até o destino.

Os Incoterms foram primeiramente publicados em 1936, compreendendo sete termos de comércio. Desde 1953, foram feitas revisões com o propósito de adaptar os termos de comércio às novas práticas internacionais, especialmente àquelas voltadas às práticas de comunicação por processamento eletrônico, racionalizando os termos em relação às diversas modalidades de transporte, e, ainda, para otimizá-los tecnicamente, quanto aos processos de manuseio, embalagem, embarque, desembarque, desembaraço aduaneiro etc.

Conforme o site do Ministério de Desenvolvimento, a partir de 1º de janeiro de 2011 entrou em vigor a versão Incoterms 2010, que não incorpora quatro termos da versão 2000 e inclui dois novos termos, reduzindo de treze para onze o

número de Incoterms. Observe-se, entretanto, que as versões 2000 e anteriores continuam valendo e podem ser aplicadas desde que haja vontade manifesta das partes envolvidas (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, DA INDÚSTRIA E DO COMÉRCIO, 201?).

Incoterms não recepcionados pela versão 2010:

- DAF (*Delivered At Frontier*)
- DES (*Delivered Ex-Ship*)
- DEQ (*Delivered Ex-Quay*)
- DDU (*Delivered Duty Unpaid*)

Incoterms incluídos na versão 2010:

- DAT (*Delivered at Terminal*)
- DAP (*Delivered at Place*)

Observe que as siglas são sempre compostas por três letras maiúsculas. Para facilitar nosso entendimento, os *Incoterms* podem ser divididos em grupos por ordem crescente de obrigações do vendedor, conforme quadros abaixo:

Quadro 1 - Grupos dos Incoterms

Grupo	Descrição
E	<p>EX de PARTIDA: Incoterm EXW. Ex-works</p> <p>Obrigação mínima para o vendedor, que apenas coloca a mercadoria em seu próprio estabelecimento à disposição do comprador.</p>
F	<p>F de Free - Transporte principal não pago pelo exportador:</p> <p>FCA: Free Carrier</p> <p>FAS: Free Alongside Ship</p> <p>FOB: Free on Board (somente modal aquaviário)</p> <p>O vendedor entrega as mercadorias a um transportador internacional no local designado, indicado pelo comprador.</p>

C	<p>C de Cost ou Carriage - Transporte principal pago pelo exportador</p> <p>CFR: Cost and Freight (somente modal aquaviário)</p> <p>CIF: Cost Insurance and Freight(somente modal aquaviário)</p> <p>CIP : Carriage and Insurance paid to</p> <p>CPT: Carriage paid to</p> <p>O vendedor contrata o transportador, sem assumir riscos por perdas ou danos, bem como por custos adicionais decorrentes de eventos ocorridos após o embarque e despacho. Em alguns casos, como os dos termos CIF e CIP, o seguro corre por conta do vendedor.</p>
D	<p>D de Delivery -CHEGADA:</p> <p>DAP: Delivery at a Place</p> <p>DAT : Delivey at Terminal</p> <p>DDP: Delivery Duty Paid</p> <p>O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos para colocar a mercadoria no país de destino.</p>

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

Os onze Incoterms são designados por um conjunto de três letras da abreviação da denominação em inglês, a saber:

Exw (Ex works) – Na fábrica

O termo Exw (Ex works) significa ‘a partir do local de produção’, ou seja, na fábrica, no local designado de partida. Nesse Incoterm, a obrigação do vendedor é colocar a mercadoria no seu estabelecimento à disposição do comprador, ficando, por conta e riscos desse os custos, desde o carregamento até o porto de destino.

O vendedor encerra sua participação no negócio quando acondiciona a mercadoria na embalagem de transporte e a coloca disponível em suas instalações, isto é, na fábrica. As despesas que ocorrem a partir de então são por conta do comprador, desde o carregamento a bordo do veículo fornecido pelo comprador, o desembarço para a exportação, os riscos e custos em retirar as mercadorias das instalações do vendedor até o destino convencionado.

O quadro a seguir oferece uma síntese das responsabilidades em relação às condições indispensáveis do Incoterm Exw:

Quadro 2 - Responsabilidades em relação às condições indispensáveis do Incoterm Exw

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Por conta do comprador.
Transferência de custos	No local designado, na fábrica.
Transferência de riscos	No local designado, na fábrica.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

O Incoterm Exw é utilizado com qualquer meio de transporte, porque esse termo refere-se à entrega da mercadoria nas dependências do vendedor e, portanto, a partir daí, qualquer meio de transporte poderá ser utilizado pelo comprador, de acordo com seu interesse. (VASQUEZ, 2003).

FCA (Free Carrier, namedpoint) - Transportador Livre (local designado)

O Incoterm FCA significa que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega, quando encaminha as mercadorias desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador nomeado pelo comprador, no local ou ponto determinado. Esse termo pode ser utilizado com qualquer tipo de transporte, inclusive o multimodal.

O vendedor deverá entregar as mercadorias à custódia do transportador indicado pelo vendedor, no local e data pactuados. A transferência de riscos de perda e danos se encerra para o vendedor no momento em que ocorre a entrega da mercadoria sob a custódia do transportador, bem como os custos de formalidades alfandegárias, direitos aduaneiros, impostos e outros encargos, que passam a correr por conta do comprador.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm FCA é apresentada no quadro a seguir:

Quadro 3 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm FCA

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Designado pelo comprador.
Transferência de custos	Ao comprador no momento da entrega da custódia ao transportador.
Transferência de riscos	No momento da entrega da custódia ao transportador.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

FAS (Free Alonside Ship, namedportofshipment) - Livre no costado do navio (porto de embarque designado)

O Incoterm FAS designa que o vendedor deve disponibilizar a mercadoria no costado do navio em local de carregamento indicado pelo comprador, no porto de embarque convencionado, dentro do prazo estipulado, avisando o comprador do término da operação.

Esse termo exige que o vendedor providencie o desembarço da mercadoria para a exportação e é utilizado apenas no transporte marítimo. As despesas para transpor a murada do navio passam a correr por conta do comprador.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm FAS é apresentada no quadro a seguir:

Quadro 4 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm FAS

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Designado pelo comprador.
Transferência de custos	Do comprador, no momento do recibo ao lado do navio.
Transferência de riscos	No momento da entrega no costado do navio.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

FOB (Free on board) - Livre a bordo no porto de embarque indicado

O Incoterm FOB é usado somente no transporte marítimo e de cabotagem. Significa que o vendedor cumpre com suas obrigações quando entrega a mercadoria a bordo do navio designado, no porto de embarque indicado e na data estabelecida. A transferência de riscos e custos para o comprador ocorre no momento em que a mercadoria cruzar a amurada do navio.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm FOB é apresentada no quadro a seguir:

Quadro 5 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm FOB

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Designado e pago pelo comprador.
Transferência de custos	Do comprador, no momento da colocação a bordo do navio.
Transferência de riscos	Do comprador, no momento exato em que a mercadoria cruza a amurada do navio.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

CFR – Cost and Freight (porto de destino)

Incoterm de uso exclusivo para modal aquaviário. O vendedor coloca a mercadoria dentro do navio no porto de origem, nesse momento, a carga é transferida para o comprador, porém, o frete é por conta do vendedor, bem como obtenção de licenças e despachos aduaneiro.

A obtenção de licença de importação, o despacho aduaneiro de importação e outras formalidades no destino são por conta do comprador.

Quadro 6 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm CFR

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor.
Transferência de custos	Do vendedor, no momento da colocação a bordo do navio.
Transferência de riscos	Do comprador, no momento em que a mercadoria transpor a amurada do navio.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

CIF – Cost Insurance and Freight (porto de destino)

Uso exclusivo para modal aquaviário. O vendedor deve colocar a mercadoria a bordo do navio no porto de origem, momento esse em que é transferida para o comprador, porém, deve pagar o seguro e frete até o porto de desembarque. Apesar de o vendedor pagar o seguro e o frete, os riscos da mercadoria durante o transporte correm por conta do comprador, mas esse será beneficiário do seguro contratado pelo vendedor.

Todos os trâmites na saída da mercadoria fica por conta do vendedor, e os trâmites de chegada no porto de destino por conta do comprador.

Quadro 7 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm CIF

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte e seguro	Designado e pago pelo vendedor.
Transferência de custos	Do vendedor, no momento da colocação a bordo do navio até o desembarque.
Transferência de riscos	Do comprador, no momento em que a mercadoria transpor a amurada do navio.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

CPT (Carriage Paid To) - Transporte pago até o local designado

O Incoterm CPT obriga o vendedor a contratar e pagar o transportador internacional até o local designado no contrato de compra e venda, bem como todas as despesas para colocar a mercadoria a bordo do veículo de transporte. Os riscos de perdas e danos, assim como todas as despesas devidas a eventos que ocorram após as mercadorias terem sido entregues ao transportador, transferem-se para o comprador no momento da entrega da mercadoria sob a custódia do transportador.

No entanto, o termo CPT implica que o vendedor realize o desembarço das mercadorias para exportação. Esse termo pode ser utilizado com todos os tipos de transporte.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm CPT é apresentada no seguinte quadro:

Quadro 8 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm CPT

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor, até o porto de destino designado.
Transferência de custos	Pagos pelo vendedor, até o porto de destino designado.
Transferência de riscos	Na entrega da mercadoria, sob a custódia do transportador.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

CIP (Carriage And Insurance Paid To) – Transporte e seguro pagos até o local designado

O termo CIP, utilizado em qualquer modalidade de transporte, significa que o vendedor providencia e paga o transporte internacional, além do seguro com cobertura mínima até o local designado. Providencia, também, na origem, o desembaraço das mercadorias para a exportação.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm CIP é apresentada no seguinte quadro:

Quadro 9 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm CIP

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Providenciado e pago pelo vendedor.
Transferência de custos	Pagos pelo vendedor, até o porto de destino designado.
Transferência de riscos	O vendedor assume os riscos até a entrega da mercadoria, sob custódia do transportador.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

DAP (Delivery at Place) Entrega no local de destino designado

Esse termo pode ser utilizado para qualquer modal de transporte.

O vendedor deve colocar a mercadoria à disposição do comprador, no ponto de destino designado, sem estar desembaraçada para importação e sem descarregamento do veículo transportador. Ele também assume todas as despesas e riscos envolvidos até a entrega da mercadoria no local de destino designado, exceto quanto ao desembaraço e custos dos direitos de importação.

É de responsabilidade do comprador o pagamento de direitos, impostos e outros encargos oficiais por motivo da importação.

Quadro 10 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DAP

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Por conta do vendedor, até o local designado.
Transferência de custos	Por conta do vendedor, até o local designado.
Transferência de riscos	Por conta do vendedor, até o local designado.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

DAT (Delivery at terminal) Entregue no terminal no porto ou local de destino designado

A responsabilidade do vendedor consiste em colocar a mercadoria à disposição do comprador, não desembaraçada para importação, no terminal do porto ou local de destino designado. E ele arca com os custos e riscos inerentes ao transporte até o porto de destino e com a descarga da mercadoria no cais.

A partir daí a responsabilidade é do comprador, inclusive no que diz respeito ao desembaraço aduaneiro de importação.

Terminal inclui qualquer local, coberto ou não, tais como um cais, um armazém, um terminal de container, um terminal aéreo ou rodoviário.

Quadro 11 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DAT

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	Do vendedor até colocar a mercadoria à disposição do comprador.
Transferência de custos	Do vendedor, até a descarga da mercadoria no cais.
Transferência de riscos	Do vendedor, até a descarga da mercadoria no cais.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

DDP (Delivery Duty Paid) - Entregue com os direitos pagos no local de destino designado

O termo DDP, usado independentemente da modalidade de transporte, significa que o vendedor cumpre com suas obrigações quando entrega as mercadorias ao comprador no local de destino designado, livres de despesas e com os direitos e encargos de importação pagos no país de destino. O Incoterm DDP representa o maior nível de responsabilidade do vendedor sobre o pagamento

das despesas, risco de perda ou dano decorrente da exportação, desde a origem até o destino final designado.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm DDP é apresentada no quadro a seguir:

Quadro 12 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DDP.

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Meio de transporte	É designado e pago pelo vendedor.
Transferência de custos	São pagos pelo vendedor até o local designado no exterior, incluindo os direitos aduaneiros.
Transferência de riscos	É feita no momento da entrega no local designado no exterior.

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

O nível de responsabilidade do vendedor sobre o pagamento das despesas decorrentes da exportação de mercadorias aumenta no sentido do grupo E para o grupo D (quadro 1).

A menor responsabilidade do vendedor encontra-se nos termos do Grupo E, com o Incoterm EXW, quando o vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador, na fábrica, correndo por conta do importador todas as despesas, desde a origem até o destino.

Nos Incoterms do Grupo F, o vendedor assume os custos de colocar a mercadoria a bordo do veículo de transporte. À medida que se avança para o Grupo C, o vendedor passa a se responsabilizar por um nível maior de despesas, incluindo o frete e, em alguns casos, o seguro internacional. No Grupo D, o vendedor assume um maior comprometimento com as despesas e arranjos para colocar a mercadoria no destino.

Os extremos representam interesses opostos. Nas negociações internacionais, o comprador vai sempre requerer termos (sempre que possível, os termos do Grupo D) que lhe proporcionem maior conforto. De outro lado, o exportador tende a vender nos termos que requerem menor responsabilidade.

No Brasil, é muito comum as negociações serem realizadas com os Incoterms do Grupo F, demonstrando que os exportadores possuem menor influência e domínio sobre a cadeia de logística internacional. O uso dos Incoterms do Grupo D requer um domínio mais sofisticado das atividades de logística internacional, pois a maior parte das atividades e despesas ocorre ou se baseia no exterior.

Seção 2

Modalidades de exportação

Quando a empresa desejar ingressar em algum mercado, tem que se preocupar como irá entrar nele. Às vezes por desconhecimento, inicia de uma forma errada e depois fica muito difícil de reverter a situação.

Em mercados grandes, como Estados Unidos e Canadá, faz-se necessário fazer uma pesquisa de mercado e buscar a melhor forma de ingresso, pois países como esses permitem ter mais de uma forma de exportar.

As exportações podem ser realizadas de forma direta ou indireta. Vejamos cada uma delas:

Exportação direta

São consideradas exportações diretas aquelas realizadas diretamente entre o exportador e o importador no exterior, nas quais os documentos da operação são emitidos pelo exportador em nome do importador. A característica das exportações diretas é que o exportador é o fabricante.

Existem várias vantagens de exportar diretamente, tais como:

- não há intermediário;
- a empresa começa a ter mais conhecimento e domínio do mercado;
- a empresa tem maior controle sobre as operações internacionais,
- existe melhor proteção de marcas registradas, patentes e outras propriedades intangíveis.

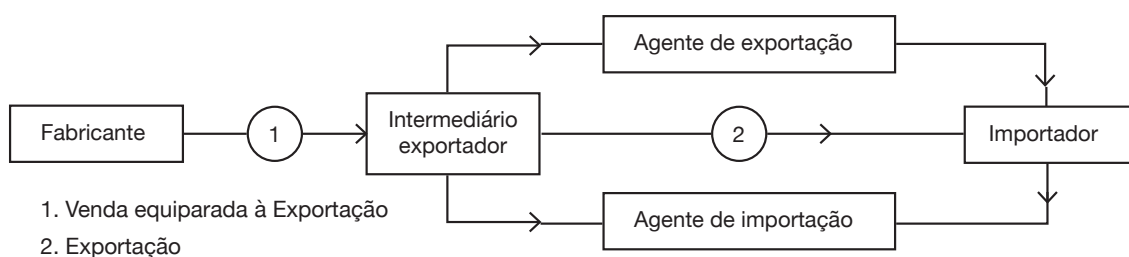
Pode-se considerar como desvantagem:

- é que a empresa aprenderá com os erros e isso poderá gerar custos financeiros;
- dificuldade na identificação das potenciais empresas importadoras dos produtos fabricados ou produzidos;
- as demandas de recursos humanos e financeiros são intensas;
- a empresa tem que cuidar das funções de logísticas, como: documentação, seguro, embarque e embalagem.

Exportação indireta

São operações de comércio exterior, realizadas por meio de intervenientes, que discutem as negociações comerciais entre o produtor e importador. No caso da *trading company*, elas podem comprar do fabricante e vender para o importador.

Figura 1 - Diagrama das exportações indiretas



Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

Das exportações indiretas, são intervenientes ou intermediários exportadores:

- Empresas Comerciais Exportadoras, ou seja, empresas jurídicas de responsabilidade limitada, habilitadas a comprar e revender produtos fabricados por terceiros e que podem ter por destino tanto o mercado interno quanto o externo. Geralmente são especializadas em determinados produtos e/ou regiões.
- *Trading Companies*, ou seja, empresas regulamentadas pelo Decreto-Lei nº 1.248/72 e criadas com o objetivo de exportar mercadorias adquiridas no mercado interno. Sua forma de atuar é semelhante a das Comerciais Exportadoras, tendo como grande diferencial a forma de operar envolvendo grandes volumes de exportações, variedade de produtos e característica jurídica, na medida em que é uma sociedade anônima. Quando uma venda é realizada para uma *Trading Company*, é denominada venda equiparada à exportação. Para efeitos legais e de incentivos fiscais, o fabricante goza dos mesmos benefícios da exportação direta.
- Agente. Alguns autores consideram que a figura do “agente de exportação/importação” faz parte da exportação/importação direta. Consideremos o “agente de exportação/importação” como forma indireta, pois ele atua como intermediário, ou seja, sem vínculo empregatício, apenas comissionado.

O papel do agente nas operações de comércio exterior

O agente é uma pessoa física ou jurídica, que atua como representante dos interesses das partes na negociação de pedidos de importação ou exportação.

Por isso, existem os agentes de exportação e os agentes de importação.

O agente de exportação atua no mercado representando os interesses do exportador. O agente de importação busca atender aos interesses do importador, identificando e negociando pedidos de compras de importação.

Os agentes são remunerados em moedas estrangeiras por meio de percentuais de comissões sobre os pedidos negociados. De acordo com a legislação brasileira, as comissões dos agentes têm um limite máximo de 10% e podem ser pagas de três formas ou modalidades a serem registradas no Registro de exportação:

- a remeter: nesta modalidade, o exportador, após ter recebido o pagamento do exterior, providencia o pagamento da comissão mediante contratação de ordem do pagamento para o exterior;
- deduzida da fatura: nesta modalidade, o valor correspondente à comissão do agente aparece na fatura como um desconto deduzido do valor total a pagar pelo importador. Isso significa que quem paga efetivamente o agente é o importador no exterior. Essa modalidade é muito comum para pagamento de comissões de agente de importação e nas operações realizadas entre empresas coligadas; e
- em conta gráfica: nesta modalidade, o exportador instrui o banco que negocia os documentos de exportação no exterior para receber do cliente e providenciar o pagamento da comissão diretamente ao agente e remeter o valor líquido da operação para o exportador.

Diferença entre *Trading Company* e Comercial Exportadora

Conforme sítio do Ministério do Desenvolvimento, as empresas comerciais têm por objeto social a comercialização de mercadorias, podendo comprar produtos fabricados por terceiros para revender no mercado interno ou destiná-los à exportação, bem como importar mercadorias e efetuar sua comercialização no mercado doméstico. Ou seja, exercem atividades típicas de uma empresa comercial.

A expressão “*trading company*” não é utilizada na legislação brasileira, e na doutrina há confusão entre as definições de “empresa comercial exportadora” e “*trading company*”. A distinção se faz entre as empresas comerciais exportadoras (ECE) que possuem o Certificado de Registro Especial e as que não o possuem.

As empresas comerciais exportadoras são reconhecidas no Brasil pelo Decreto-Lei nº 1.248, de 1972, que dispõe sobre o tratamento tributário das operações de compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico de exportação. Essa norma assegura, tanto ao produtor vendedor quanto à ECE, os benefícios fiscais concedidos por lei para incentivo à exportação.

Atualmente, há duas categorias de empresas comerciais exportadoras (ECE), sem diferenciação com relação aos incentivos fiscais. Essencialmente, as comerciais exportadoras são classificadas em dois grandes grupos: a) as que possuem o Certificado de Registro Especial, denominadas “*trading companies*”, regulamentadas pelo Decreto-Lei nº 1.248, de 1972, recepcionado pela Constituição Federal de 1988 com *status* de lei ordinária; e b) as comerciais exportadoras que não possuem o Certificado de Registro Especial e são constituídas de acordo com Código Civil Brasileiro.

Apesar de não haver menção na legislação brasileira da expressão “*trading company*”, usualmente esse termo é encontrado relacionado à Empresa Comercial Exportadora (ECE) possuidora do Certificado de Registro Especial. A RFB também acata esse entendimento, por meio da Solução de Consulta nº 56, de 16 de junho de 2011, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 17 de junho de 2011: “A *trading company* é a empresa comercial exportadora constituída sob a forma de sociedade por ações, entre outros requisitos mínimos previstos no Decreto-Lei nº 1.248/72.”

O quadro a seguir sintetiza as principais distinções jurídicas entre as espécies de Empresas Comerciais Exportadoras atualmente previstas na legislação brasileira:

Quadro 13 - Espécies de Empresas Comerciais Exportadoras previstas na Legislação Brasileira

Categorias	Legislação Regulamentadora Básica	Forma de Constituição Societária
Trading Company	Decreto-Lei nº 1.248, de 1972	Sociedade por Ações (S.A.)
Empresa Comercial Exportadora (ECE)	Código Civil Brasileiro	Pode ser constituída sob qualquer forma e não precisa ter capital mínimo

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio, 201?

Seção 3

Créditos documentários e pagamentos internacionais



Os créditos documentários, conhecidos como cartas de crédito (*letter of credit*), constituem uma modalidade de pagamento internacional utilizada pelos bancos internacionais no pagamento de exportações e importações.

Os créditos documentários são regidos pela Publicação 500 da Câmara de Comércio Internacional (CCI) e estão em vigor desde primeiro de janeiro de 1994. De acordo com a CCI, a Carta de Crédito é um documento bancário emitido por um banco (banco emissor) a pedido de um proponente ou tomador, em geral o importador, comprometendo-se a realizar um pagamento em favor do vendedor, denominado beneficiário, pelo cumprimento dos termos estabelecidos no crédito.

Por ser documentário, o crédito sempre será pago mediante a apresentação dos documentos solicitados. Assim, para receber o pagamento a que tem direito, o beneficiário deve apresentar os documentos aos bancos intervenientes na operação, em fiel acordo com os termos solicitados na carta de crédito, isso porque os bancos não negociam com mercadorias e, sim, com documentos.

Os documentos solicitados para cumprimento dos termos do crédito são conhecidos como **documentos de comércio exterior**, usuais nas práticas de comércio internacional, tais como:

- conhecimento de embarque;
- fatura comercial;
- apólices de seguros;
- certificados de origem, de peso, inspeção, ou
- certificados fitossanitários.

Cartas de crédito podem ser definidas como garantias bancárias de pagamento de exportações e importações, mediante o cumprimento dos termos do crédito.



Mas atenção! Alguns cuidados são necessários para que essa garantia seja cem por cento. Um deles é solicitar ao importador uma Carta de Crédito Confirmada e Irrevogável. A Carta de Crédito confirmada tem respaldo de bancos de 1ª linha, ou seja, bancos conhecidos internacionalmente e consolidados. Com isso, o exportador não corre o risco de não receber o pagamento. Uma Carta de Crédito Irrevogável poderá ser cancelada ou alterada somente com a aprovação de ambas as partes (exportador e importador). As modalidades acima - Carta de Crédito Confirmada e Irrevogável - oferecem maior garantia ao exportador, mas se a opção for a Carta de Crédito Revogável, atenção: ela pode ser modificada a qualquer momento, não sendo necessária a autorização prévia de uma das partes.

A utilização da carta de crédito ou crédito documentário, entre outras modalidades de pagamentos internacionais, é recomendada especialmente quando há necessidade de proteção contra riscos de não pagamento da operação de importação ou exportação, pois o crédito documentário, além de ser um documento de garantia de pagamento do importador ao exportador, garante o cumprimento de outros itens para as duas partes.

Um exemplo: A exigência de pagamento por meio de cartas de crédito é comum no caso de uma primeira venda para clientes desconhecidos. É uma forma de garantia, ao vendedor do pagamento e, ao importador de que as condições de especificações do produto - entrega e prazos - serão cumpridas.

Quando ocorrem divergências entre o que foi solicitado no crédito e o que foi apresentado nos documentos, isto é denominado discrepância. A ocorrência de discrepâncias impede os bancos de honrar o pagamento do crédito. Diante disso, o pagamento fica condicionado à aceitação ou não da discrepância por parte do importador, ou seja, o banco deverá solicitar a concordância por escrito do importador, que pode aceitá-la ou recusá-la.



Discrepâncias são não conformidades com os termos do crédito apresentadas nos documentos de comércio exterior.

Uma discrepância pode ser apontada pelos bancos. Veja o exemplo: Quando o crédito exigir que em dado documento sejam colocadas barras invertidas (\) e o exportador inadvertidamente colocar barras (/), isso pode significar símbolos distintos em países diferentes, portanto, deve ser respeitado o que foi estipulado no crédito.

Na prática das operações com créditos documentários é comum serem estipuladas multas consideráveis por cada discrepância apresentada nos documentos, como forma de garantir que os termos do crédito sejam cumpridos fielmente.

Além dessa modalidade de pagamento, há outras modalidades que também são seguras, desde que verificado o crédito do cliente.

As empresas aqui no Brasil verificam o crédito do consumidor e do fornecedor. Correto? Então, por que não conferir o crédito do nosso futuro cliente em outro país?

É uma prática comum e é de praxe informar ao importador (comprador) que seu crédito será conferido antes do embarque da mercadoria. Empresas como SCI do Brasil, Banco do Brasil e Aduaneiras oferecem esse tipo de serviço. O valor dependerá do país, mas este investimento vale a pena, pois estamos falando de negócios a longo prazo. O prazo para obter as informações é de, aproximadamente, 15 a 20 dias; em caso de urgência, custa mais caro, mas a resposta é mais rápida, em média de 1 semana.

Então, conferido o crédito, você pode optar por uma das principais modalidades de pagamento utilizadas no comércio exterior. Mas atenção, algumas modalidades têm ressalvas.

Vejamos quais são elas:

- a. **Remessa antecipada:** Utiliza-se essa modalidade para casos nos quais o cliente está comprando pela 1ª vez, para produtos feitos sob encomenda ou, ainda, para grandes quantidades, entre outros motivos. Podem ser cobrados 50% antecipados e, na hora do embarque, o restante.

Essa modalidade é vantajosa somente para o exportador, pois o importador não tem garantia nenhuma de que vai receber a mercadoria. Por isso, não fique admirado se o cliente não aceitar essa modalidade. E, tratando-se de Brasil, fica um pouco mais complicado, pois a imagem do país no exterior está um tanto quanto comprometida.

- b. **Remessa sem saque:** Essa modalidade não é a melhor opção. Ela somente é adotada se a empresa tiver um relacionamento de muita confiança com o importador. Caso contrário, esqueça, pois o exportador, mesmo verificando o crédito, não tem nenhuma garantia de que receberá o pagamento. Nenhuma mesmo!

Bruno Ratti (2000) define bem a remessa sem saque: “o importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque (sem saque), promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva para o exterior.”.

Você sabe o que é saque? Vamos dizer que é uma nota promissória. Não havendo esta “nota promissória”, não há garantias! Em inglês, o termo saque é “*draft*”, traduzido por cobrança.



As letras de câmbio (saque ou cambial) são documentos financeiros aceitos internacionalmente. Elas têm padrão formal, são protestáveis e devem ser preenchidas pelo exportador na língua inglesa.

A letra de câmbio (saque ou cambial) representa os direitos do exportador em moeda estrangeira, do montante devido por conta da exportação de mercadorias e serviços.

Vejamos a seguinte imagem:

Figura 2 - Letra de Câmbio (saque ou cambial)

Nr. [redacted]

3 USD [redacted]

Criciuma-SC, [redacted]

At [redacted] Pay this First of Exchange (2nd and 3rd unpaid)

To the order of: **Empresa de Comércio Exterior Ltda**

The sum of: [redacted]

value: Refer to our Commercial Invoice

Bil of Lading nr [redacted]

L/C nr [redacted]

Drawn on: [redacted]

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

- c. Cobrança ou cobrança documentária (*Draft*):** É chamada de cobrança documentária, pois contém todos os documentos de exportação, principalmente o saque, e deve, obrigatoriamente, ser enviada via bancos para que o importador possa assinar o saque, porque essa assinatura é a garantia do pagamento.

A cobrança pode ser à vista ou a prazo, é questão de negociação e preferência do mercado. Lembre-se: independentemente da modalidade de pagamento, é aconselhável verificar o crédito do cliente.

Seção 4

Nomenclatura internacional de mercadorias

As primeiras listagens de classificação de mercadorias foram estabelecidas de forma simples e se constituíram em listas alfabéticas de produtos e seus correspondentes tributos. Com a evolução do comércio surgiu a necessidade de se estabelecer um nível maior de diferenciação de tributos e, por essa razão, as listas tiveram que ser ampliadas.

Com o passar do tempo, houve a necessidade de estabelecer nomenclaturas aduaneiras uniformes que pudessem garantir, principalmente, uma linguagem aduaneira comum, aceita em nível internacional e que fosse sistemática, mais abrangente, facilitando análises e comprovações estatísticas.

Vejamos quais foram as primeiras tentativas de estabelecer uma nomenclatura mundial comum, que atendesse a esses interesses:

- Nomenclatura Estatística Internacional – 1913 – 2ª Conferência Internacional sobre estatísticas;
- Nomenclatura Aduaneira da Liga das Nações – 1937 – Genebra.

Essas nomenclaturas não lograram êxito quanto à normatização e uniformização das nomenclaturas aduaneiras e, por isso, em 1948, a União Aduaneira Europeia adotou a **Nomenclatura do Conselho de Cooperação Aduaneira**, baseada na Nomenclatura de Genebra, tornando-se conhecida, a partir de 1974, pela sigla NCCA.

Essa nomenclatura representou significativo avanço e contribuiu para a centralização da administração, bem como para as medidas de atualização previstas em decorrência do desenvolvimento tecnológico no mundo.

No mesmo ano de 1948, a Liga das Nações Unidas publicou a lista mínima de mercadorias para a estatística do Comércio Exterior, que foi revista pela Comissão de Estatística das Nações Unidas e, entre 1948 e 1950, passou a ser denominada **Classificação Uniforme para o Comércio Internacional – CUCI**.

Em 1970, o Conselho de Cooperação Aduaneira (atualmente denominado Organização Mundial das Aduanas – OMA) decidiu estudar a possibilidade de adotar um sistema de designação de mercadorias que atendesse os interesses de facilitação do Comércio Internacional. O Conselho concluiu que havia necessidade de se criar um Sistema Harmonizado de codificação com base na NCCA e CUCI, surgindo daí o **atual Sistema Harmonizado** de codificação de mercadorias, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988.

Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH)

Para que um produto possa usufruir de tratamento preferencial no âmbito de qualquer acordo internacional de comércio, é necessário que ele esteja classificado no Sistema Harmonizado de designação e codificação de mercadorias (SH).

O Sistema Harmonizado designa e codifica os produtos comercializados internacionalmente, criando uma linguagem uniforme, a fim de atender tanto interesses aduaneiros quanto estatísticos no comércio internacional.

Você sabia que o Sistema Harmonizado foi elaborado pelo Conselho de Cooperação Aduaneira, criado em 1950, com sede em Bruxelas? Mais tarde, em 1994, passou a ser denominado Organização Mundial das Aduanas – OMA, e entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988.

O SH distribui em 21 seções os produtos comercializados no mercado internacional. Estas são subdivididas em 96 capítulos (do 1 ao 97) e ordenadas numericamente em um sistema de 6 dígitos, a partir de princípios lógicos, de acordo com as especificidades dos produtos, como, por exemplo, sua origem (animal ou vegetal), matéria constitutiva, aplicabilidade, entre outros.

Assim, o sistema proporciona uma estrutura lógica e legal, na qual se agrupam 1.241 posições em 96 capítulos ordenados em 21 seções, conforme pode ser visualizado no quadro a seguir.

Quadro 14 – Estrutura do Sistema Harmonizado

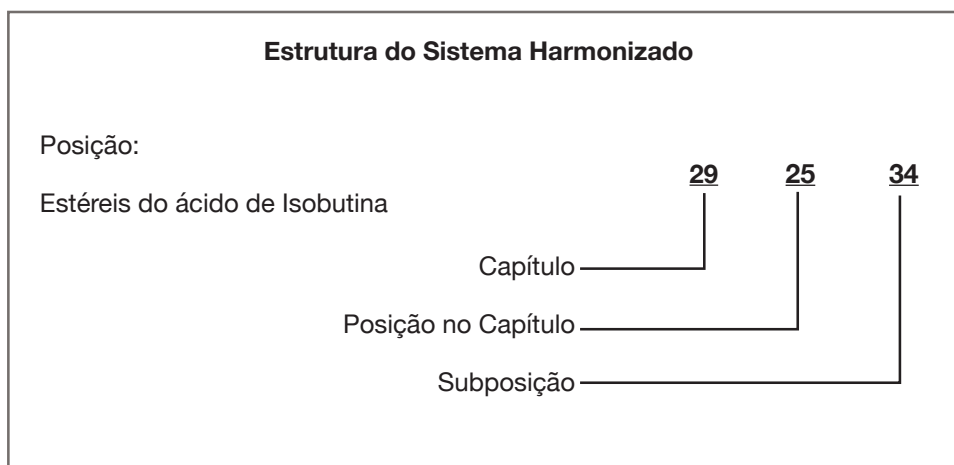
Estrutura do Sistema Harmonizado	
Seção	Designação e capítulos compreendidos
SEÇÃO I	Animais Vivos e Produtos do Reino Animal Capítulos 1 a 5
SEÇÃO II	Produtos do Reino Vegetal Capítulos 6 a 14
SEÇÃO III	Gorduras de Óleos Animais ou Vegetais Capítulo 15
SEÇÃO IV	Produtos das Indústrias Alimentares, Bebidas, Tabaco Capítulos 16 a 24
SEÇÃO V	Produtos Minerais Capítulos 25 a 27
SEÇÃO VI	Produtos das Indústrias Químicas ou Conexas Capítulos 28 a 38

SEÇÃO VII	Plásticos, Borrachas e suas obras Capítulos 39 a 40
SEÇÃO VIII	Peles, Couro, obras dessas matérias Capítulos 41 a 43
SEÇÃO IX	Madeiras, Carvão Vegetal e obras de madeira Capítulos 44 a 46
SEÇÃO X	Pastas de Madeiras, Celulose, outras madeiras fibrosas Capítulos 47 a 49
SEÇÃO XI	Têxteis e suas obras Capítulos 50 a 63
SEÇÃO XII	Calçados, Chapéus, Artefatos de uso semelhante Capítulos 64 a 67
SEÇÃO XIII	Obras de Pedras, Gesso, Produtos Cerâmicos, Cimento, Vidro etc. Capítulos 68 a 70
SEÇÃO XIV	Pérolas Naturais, Pedras Preciosas, Metais e suas obras Capítulo 71
SEÇÃO XV	Metais Comuns e suas obras Capítulos 72 a 83. Obs.: O capítulo 77 está reservado para uso futuro.
SEÇÃO XVI	Máquinas e Aparelhos Capítulos 84 a 85
SEÇÃO XVII	Material de Transporte Capítulos 86 a 89
SEÇÃO XVIII	Instrumentos e Aparelhos de Óptica, partes e acessórios Capítulos 90 a 92
SEÇÃO XIX	Armas e Munições Capítulo 93
SEÇÃO XX	Produtos diversos (Móveis, Brinquedos etc.) Capítulos 94 a 96
SEÇÃO XXI	Objetos de Arte, Coleções, Antiguidades. Capítulos 97 a 99. Obs.: Os capítulos 98 e 99 estão reservados para usos especiais.

Fonte: Adaptado pelo autor, 2017.

Os capítulos são desdobrados em posições e subposições. Os dois primeiros dígitos da codificação identificam o capítulo. Os dois dígitos seguintes, as posições dentro do capítulo e, separado por um ponto, os dois dígitos correspondentes à subposição, conforme podem ser visualizados no esquema a seguir:

Figura 3 - Estrutura do sistema harmonizado



Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

Dessa forma, o código de classificação no sistema harmonizado do produto mármore (2515.11), por exemplo, pode ser verificada no tarifário, conforme o quadro a seguir:

Quadro 15 – Código de classificação do mármore

Seção	V	Produtos Minerais
Capítulo	25	Sal, enxofre, terras, pedras
Posição	2515	Mármore
Subposição de 1º nível	2515.1	Mármore e travertinos
Subposição de 2º nível	2515.11	Em bruto ou desbastados

Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.



O Sistema Harmonizado de designação de mercadorias permite a compatibilização das diferentes nomenclaturas existentes nos diversos países, pela uniformização dos seis primeiros dígitos da codificação, que são iguais em todo o mundo.

Nomenclatura Comum do Mercosul

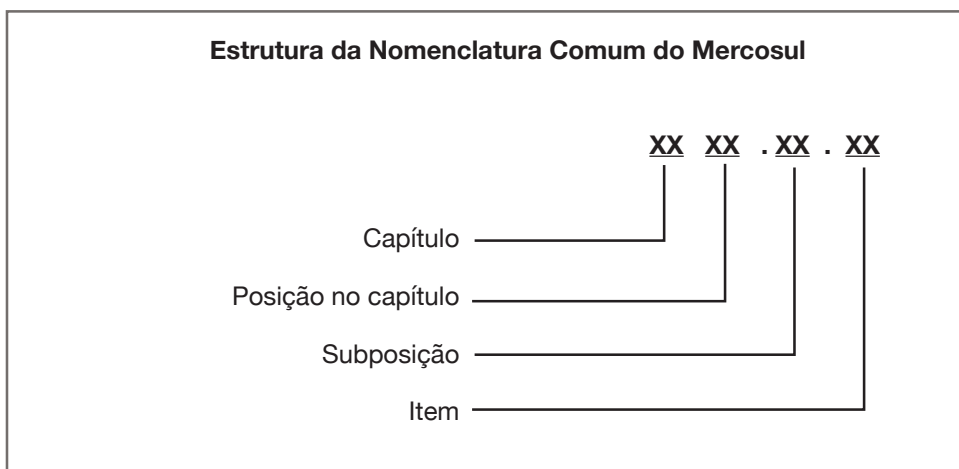
Com o Decreto n ° 1.767 de 28 de dezembro de 1995, o Brasil passa a adotar a Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM como nomenclatura única nas operações de Comércio Exterior, substituindo a antiga NBM.

A adoção da NCM pelos países membros do Mercosul estava prevista pelo tratado de Assunção e segue os mesmos padrões da **Nomenclatura do Sistema Harmonizado de Designação de Mercadorias**, adicionado de mais 2 dígitos denominados item e subitem.

A estrutura padrão da NCM também é composta pelas mesmas 21 seções e 96 capítulos, e a codificação ficou estabelecida com 8 dígitos, sendo que os 6 primeiros identificam o sistema harmonizado.

Vejamos a seguinte figura:

Figura 4 - Estrutura da nomenclatura comum do Mercosul



Fonte: Elaborado por Roratto, 2011.

Dentro do Mercosul, os produtos, mercadorias e serviços originários dos Estados-Parte circulam livres de tarifas, desde que atendam a determinados requisitos para serem considerados originários de um dos Estados-Parte:

- a mercadoria deve estar acompanhada do certificado de Origem Mercosul;
- seja aplicado o regime de origem, ou seja, a Declaração do Produtor, as regras para conferir o caráter originário das mercadorias, os procedimentos para emissão do certificado, o modelo desse certificado e as sanções para os casos de falsidade e adulteração dos documentos; e,
- índice de Nacionalização, que deverá observar o percentual de 60% de componentes produzidos nacionalmente.

Para realizar uma operação de comércio exterior, quer seja importação ou exportação, é necessário, em primeiro lugar, classificar a mercadoria nos códigos da NCM e, daí, identificar os tratamentos administrativos a serem seguidos.

Vejamos quais são as regras gerais para Classificação de Mercadorias na NCM. Para efeitos legais, a classificação é determinada pelos textos das posições e pelas notas explicativas que constam no início de cada seção. Sendo assim:

- os títulos das seções e capítulos são apenas indicativos;
- qualquer referência a um artigo independe do estado em que se encontra, desde que apresente características essenciais;
- a posição mais específica prevalece sobre a mais genérica;
- o produto composto de várias matérias-primas classifica-se pela que lhe conferir a característica essencial;
- classificação pela semelhança;
- as embalagens, estojos - quando acompanham o produto - classificam-se junto com ele, exceto quando sejam de utilização repetida.

Com a implementação da União Aduaneira prevista no Tratado do Mercosul, foi adotada, além da Nomenclatura Comum do Mercosul, a Tarifa Externa Comum (TEC), implementada, no Brasil, pelo Decreto nº 1.343 de 23 de dezembro de 1994 e que entrou em vigor a partir de 1995.

A TEC correlaciona os itens da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), com os direitos de importação incidentes sobre cada um desses itens (impostos de importação) e se aplica somente às importações provenientes dos países não membros.

Mas você saberia responder para que serve a Tarifa Externa Comum?

Ela serve para relacionar o percentual de imposto de importação a ser pago quando da nacionalização do produto estrangeiro no território nacional, no ato do desembaraço aduaneiro. Ou seja, se você quer saber quanto de imposto uma determinada mercadoria pagará sobre a importação, basta consultar a classificação da NCM e a correspondente Tarifa Externa Comum.

Note que o percentual de imposto de importação é comum a todos os países do Mercosul. Isso significa que tanto faz importar na Argentina, no Uruguai, no Paraguai e no Brasil: ela é a mesma.

Finalizamos as regras básicas do comércio exterior que são fundamentais para atuar na área, sem o conhecimento delas não é possível negociar, elaborar a documentação e fechar o câmbio.

Capítulo 4

O processo de exportação

Ao decidir internacionalizar suas atividades, a empresa deve se preparar para realizar operações especializadas, que diferem daquelas realizadas comumente no mercado interno. Exportar ou importar, embora não sejam atividades difíceis, requerem, antes de tudo, postura profissional, cultura exportadora que inclui conhecimentos específicos de cada uma das etapas dos processos.

Em uma etapa preliminar, a empresa deve examinar suas condições de ingresso no mercado internacional. Por ser uma atividade que requer visão de longo prazo, não permite aventuras descompromissadas e exige capacidade de investimento para suportar os altos custos iniciais.

Assim, em um primeiro momento, a empresa deve examinar se existe um firme propósito e capacidade financeira para iniciar as atividades de internacionalização. Em um segundo momento, é preciso definir o que exportar e para onde.

Seção 1

Fases iniciais do processo de exportação

Definir o que exportar implica uma avaliação da capacidade exportadora. Entre as técnicas de avaliação da capacidade de exportação, as mais utilizadas são do autor Minervini (2001), as quais são: a técnica de identificar os pontos fortes e fracos, as oportunidades e ameaças em termos de capacidade de produção, tipo de produto, domínio de conhecimentos técnicos, recursos humanos, tecnológicos, vantagens competitivas de impacto, além da definição dos preços para exportação.

Para a definição dos preços de exportação, você deve considerar dois métodos:

- o método de formação de preço de venda baseado no preço do mercado interno;
- o método de formação de preços baseado no custo específico de exportação.

O raciocínio do método baseado no preço de mercado interno considera a formação do preço de exportação tomando o preço do mercado interno e deduzindo os impostos IPI, ICMS, PIS/ COFINS que não incidem nas exportações. São deduzidas, ainda, todas as despesas que somente ocorrem no mercado interno, tais como comissões de vendedores, lucro, custos financeiros, frete interno etc. Soma-se a esse resultado as despesas específicas de exportação, que devem considerar o Incoterm definido na negociação, tais como comissão de agente, despesas de frete até o porto, custos portuários, despesas de uso do SISCOMEX, custo de emissão de certificados, apólice de seguro, honorários de despachantes, etc. Soma-se, ainda, o lucro desejado na exportação e o resultado deve ser convertido em moeda estrangeira.

O raciocínio do método de formação de preço de exportação, baseado no custo específico de exportação, considera o detalhamento do custo de fabricação do produto a ser exportado, adicionado das despesas específicas de exportação mais o lucro desejado na exportação, convertidos em moeda estrangeira.

Negociação de pedidos

A negociação do pedido consiste da primeira etapa do processo de exportação. Essa atividade pode ser realizada pelo vendedor internacional da empresa - denominado *Trader* - ou pelo agente de exportação ou pelos intervenientes exportadores, tais como as *Trading Companies*, empresas Comerciais Exportadoras.



Negociar o pedido significa definir os termos e condições para a entrega da mercadoria e o recebimento do pagamento correspondente.

No processo de negociação internacional de vendas de exportação devem ser definidos alguns aspectos, tais como:

- as especificações técnicas do produto;
- o preço das mercadorias;

- as condições de entrega – Incoterms;
- a forma de pagamento;
- o meio de transporte a ser utilizado - aéreo, marítimo ou rodoviário.

As especificações técnicas do produto devem incluir um estudo detalhado da embalagem, a qual tem que atender às finalidades de comercialização e transporte, bem como às quantidades e volumes que cabem nas unidades de carga internacional. O preço das mercadorias deve considerar os métodos de formação de preço para exportação, especificados de acordo com Incoterms.

O mesmo ocorre com as modalidades de pagamentos, ambas estudadas anteriormente.

Seção 2

Oficialização da proposta de venda

O conjunto de termos e condições negociados na fase anterior é formalizado pelo primeiro documento de comércio exterior, denominado de Fatura Proforma.



A Fatura Proforma (*Proforma Invoice*) tem a finalidade de oficializar a proposta de venda. Ela é emitida pelo exportador em língua estrangeira, geralmente o inglês, por ser a língua comum no comércio internacional, e deve apresentar todos os termos e condições negociadas entre o vendedor e o comprador.

Dias (2013, p. 182) confirma que a Fatura Proforma é o primeiro documento oficial, que pode ser desde uma carta contendo todos os elementos indispensáveis para ser considerado um documento, até um contrato formal semelhante a uma fatura comercial. Esse documento é enviado ao importador quando existir uma manifestação de interesse por parte desse importador pelo produto que o vendedor está oferecendo. Portanto, esse documento é a base do contato preliminar, quando houver o real interesse de ambas as partes.

A Proforma serve para o importador confirmar se os termos e condições estão de acordo com o que foi negociado e, também, para iniciar as formalidades de importação junto às repartições governamentais do país do importador. Em geral, a Fatura Proforma é solicitada para a emissão das cartas de créditos e de licenças de importação.

É importante lembrar que, além de oficializar a venda, a fatura proforma é considerada um contrato de compra e venda, conseqüentemente, são indispensáveis os seguintes dados:

- denominação: fatura proforma ou *proforma invoice*;
- numeração de ordem do exportador;
- identificação do importador e do exportador;
- data de emissão e validade;
- descrição do produto, quantidades, modelos;
- embalagem de apresentação e transporte;
 - volume e peso;
 - preço unitário e total;
- modalidade da venda – Incoterms;
- condições de pagamento;
- forma de pagamento;
- tipo de transporte internacional;
- seguro internacional;
- local de embarque e destino no exterior;
- prazo de entrega;
- identificação do banco do exportador;
- validade da proposta.

Não há exigências legais de formatação da Fatura Proforma, pois é aceita desde uma carta até um contrato formal apresentando os dados da negociação, conforme visto anteriormente. No entanto, o costume de comércio é emitir a Fatura Proforma como um formulário.

Após a efetivação do embarque das mercadorias, o departamento de exportação deverá providenciar a elaboração e emissão dos documentos que compõem o processo de exportação.

Documentos básicos



São documentos de comércio exterior, que compõem o processo de exportação e servem para a transferência da titularidade e da posse da mercadoria do exportador para o importador.

Vejamos quais são os documentos básicos:

- o conhecimento de embarque;
- a Fatura Comercial ou *Commercial Invoice*;
- o Romaneio ou *Packing List*;
- os Certificados.

Conhecimento de Embarque ou *Bill of Lading* (B/L)

O conhecimento de embarque é um contrato de transporte negociável, atestando que o transportador tem a posse da mercadoria e a entregará no destino à pessoa, cujo nome estiver consignado no documento, mediante, ainda, a apresentação dos originais emitidos quando do embarque da mercadoria na origem.

Após a liberação das mercadorias pela unidade da Secretaria da Receita Federal, elas são entregues ao transportador para serem embarcadas a bordo do veículo de transporte internacional com destino ao exterior.

O transportador, ao embarcar as mercadorias, providencia a emissão do conhecimento de embarque o qual é datado e assinado. A data de embarque é considerada a data em que o transportador recebe a mercadoria a bordo do veículo de transporte.

Os conhecimentos de embarque são emitidos pelo transportador e possuem denominações distintas que dependem do modal de transporte – aéreo, marítimo, rodoviário ou ferroviário – utilizado.

Observe, a seguir, os tipos de conhecimentos de embarque:

- *Bill of lading* ou BL – Conhecimento de transporte marítimo emitido pelas companhias de navegação marítima.
- *Air way bill* ou AWB – Conhecimento de transporte aéreo, emitido pelas companhias de transportes aéreo.

- Conhecimento de Transporte Rodoviário ou CTR – emitido pelas empresas de transportes rodoviários internacionais.
- Conhecimento de Transporte Ferroviário ou CTF – emitido pelas empresas de transportes ferroviários internacional.
- Conhecimento de transporte multimodal – emitido por operador logístico, empresas especializadas em consolidar cargas e utilizar diversos tipos de transportes cobertos por um mesmo conhecimento de embarque.

Fatura Comercial ou *Commercial Invoice*



A fatura comercial, também denominada *Commercial Invoice*, é um documento emitido pelo exportador, discriminando todos os termos e condições negociadas e confirmadas anteriormente por meio da Fatura Proforma.

A Fatura Comercial é requerida pelo importador para instruir o processo de desembaraço aduaneiro das mercadorias na alfândega do país de destino. Isso significa que, sobre os termos e condições nela declarados, incidirão os tratamentos administrativos e os impostos de importação, de acordo com a legislação do país importador.



O preenchimento da fatura comercial deverá ser preferencialmente na língua inglesa ou no idioma do país importador, sem emendas, nem rasuras.

Não existe um padrão ou modelo formal exigido, ficando a critério do exportador, embora o uso e o costume do comércio internacional recomendam que ele apresente dados, tais como:

- denominação de fatura comercial ou *commercial invoice*;
- identificação do importador e do exportador;
- local e data de emissão;
- referências do pedido;
- autorização e licenças de importação;
- modalidade de transporte;
- local de embarque e destino;
- descrição das mercadorias;

- peso e volume;
- preços nas condições dos Incoterms em moeda estrangeira;
- informações complementares exigidas pelo importador.



A **Fatura Comercial** é o documento hábil para o desembaraço aduaneiro das mercadorias na alfândega do país do importador. Sobre os termos e condições nela declarados incidirão os tratamentos administrativos e os impostos de importação, de acordo com a legislação do país importador.

Romaneio ou *Packing List*

Romaneio ou *Packing List* é um documento complementar, que tem a finalidade de auxiliar nos serviços de logística de movimentação internacional de mercadorias. Em termos de conceito, é uma lista que descreve a forma como as mercadorias foram carregadas nas unidades de carga, permitindo sua identificação e localização.

Dias (2013, p. 184) informa que o *packing list* ou romaneio é um documento (informal) necessário para uma verificação da mercadoria que está se comercializando, bem como para o desembaraço aduaneiro, tanto na origem quanto no destino final, pois serve de orientação para o fiscal de alfândega, para o importador, ou para qualquer fase do processo, no caso de conferência física da mercadoria.

O Romaneio ou *Packing List* descreve:

- o número de volumes;
- dimensões;
- peso;
- quantidade de cada volume;
- tipos de embalagens;
- pesos líquido e bruto;
- marcação de cada volume;
- local de embarque e desembarque.

Certificados

No comércio internacional é comum a exigência de apresentação de certificados em função dos controles aduaneiros exercidos pelos países importadores. Os certificados podem ser exigidos para controles de condições sanitárias, de análises físico-químicas dos produtos, de qualidade, de inspeção e peso. Nessa categoria estão os certificados fitossanitários, de qualidade, de análise, de inspeção e de peso.

Dias (2013, p. 192) afirma que esses certificados são normalmente imposições da legislação brasileira ou de países com os quais comercializamos os produtos, e são também provenientes de acordos bi ou multilaterais.

Por outro lado, também são exigidos **certificados de origem**, que têm como finalidade atestar a origem da mercadoria com o propósito de concessão de benefícios de preferências comerciais proporcionados pelos acordos econômicos firmados pelos países em negociação, a exemplo do Mercosul e da ALADI – Associação Latino Americana de Integração, do Sistema Geral de Preferências (SGP) e do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC).

No âmbito dos acordos do Mercosul/ALADI, o **Certificado de Origem do Mercosul** é exigido nas importações realizadas pelos países signatários desse acordo. Esses certificados são emitidos no Brasil pela Federação do Comércio ou Federação das Indústrias, para comprovar a origem de mercadorias brasileiras, quando exportadas para esses países.

No âmbito do Sistema Geral de Preferências (SGP) é exigida a apresentação do **Certificado de Origem “Form A”**, emitido pela SECEX e pelo Banco do Brasil. Esse certificado é exigido nas importações dos países desenvolvidos, os quais concedem margens de preferências tarifárias para os produtos originários de países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil.

Considerações finais

O estudo deste livro de Introdução ao Comércio Exterior teve como objetivo proporcionar ao estudante competências para gerenciar operações legais e tributárias do comércio internacional, a partir dos conceitos específicos do processo administrativo/documental da exportação e importação.

Os temas e assuntos foram ordenados de forma que você possa adquirir habilidades tais como: conhecer termos técnicos de comércio exterior, operar e gerir todo o processo de exportação e importação brasileira, diferenciar os aspectos administrativos, fiscal e tributário utilizados nas atividades de exportação e importação.

Lembre-se de que, atualmente, o comércio exterior brasileiro representa pouco menos de um por cento das transações mundiais, significando, de modo inverso, noventa e nove por cento de oportunidades. Com dedicação e esforço, você poderá contribuir para uma maior inserção do Brasil e das empresas no comércio mundial, pois o país precisa de profissionais qualificados para trabalhar nesta área.

Espero que você tenha agregado conhecimentos na área de comércio exterior e desejo sucesso na sua carreira acadêmica e profissional.

Sucesso!

Referências

- APRENDENDO A EXPORTAR. **Os tratamentos fiscais**. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/calçados/frameset_planejando_fpreco.htm>. Acesso em: 21 fev. 2016.
- DIAS, Reinaldo. RODRIGUES, Waldemar. (orgs). **Comércio exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2013. <https://aplicacoes.unisul.br/pergamum/biblioteca_s/php/login_usu.php?flag=minhabiblioteca_redirect.php>. Acesso em: 11 fev. 2015.
- MAGNOLI, Demétrio. **Comercio exterior e Negócios internacionais**. São Paulo. Saraiva. 2006. Disponível em: <https://aplicacoes.unisul.br/pergamum/biblioteca_s/php/login_usu.php?flag=minhabiblioteca_redirect.php>. Acesso em: 11 fev. 2015.
- MINERVINE, Nicola. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais**. 3.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.
- MINISTÉRIO DE DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO. SECEX. **O Siscomex**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/institucional/organograma>>. Acesso em; 18 fev. 2017.
- RATTI. **Comércio internacional e câmbio**. 11 ed. São Paulo: Lex, 2007.
- RORATTO, Renato Paulo. **Comércio exterior I: livro didático / revisão e atualização de conteúdo** Maria da Graça Poyer. – 4. ed. – Palhoça: UnisulVirtual, 2011.
- SOARES. Claudio César Soares. **Introdução ao comércio exterior: Fundamentos teóricos do comércio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2004.
- SOUZA, Cláudio Luiz Gonçalves. **A teoria geral do comércio exterior: aspectos jurídicos e operacionais**. Belo Horizonte: Editora Líder, 2003.
- SOUZA, José Manuel Meireles de. **Gestão de comércio exterior: exportação/ importação**. São Paulo. Saraiva. 2010. Disponível em: <https://aplicacoes.unisul.br/pergamum/biblioteca_s/php/login_usu.php?flag=minhabiblioteca_redirect.php>. Acesso em: 11 fev. 2015.
- VASQUEZ. **Comércio exterior brasileiro**. 6. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2003.
- WERNECK, Paulo. **Comércio Exterior & Despacho Aduaneiro**. 4 ed. (ano 2007) 4 reimp./Paulo Lacerda Werneck. Curitiba: Joruá, 2011

Sobre o professor conteudista

Maria da Graça Poyer

É Graduada em Administração, com Habilitação em Comércio Exterior, pela Faculdade de Estudos Sociais do Paraná (FESP); Pós-graduada em Marketing Internacional pelo Instituto de Pós Graduação (INPG); formada no curso Sequencial em Negócios Internacionais pela Universidade de Berkeley (UCBerkeley) – Califórnia; mestre em Relações Internacionais pela Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL). É professora do Curso de Relações Internacionais e Comércio Exterior. É Coordenadora do curso virtual de Comércio Exterior.

Atuou como negociadora internacional por 25 anos, negociando e viajando para vários continentes. Com 13 anos de experiência em organização e execução de feiras internacionais na Europa e Estados Unidos, trabalhou em empresas como Ceval, Seara, Portobello, Cecrisa, entre outras.

Renato Paulo Roratto

Possui graduação em Administração de Empresas pela Universidade do Extremo Sul de Santa Catarina (1996) e Mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (2003). Atualmente, é professor titular da Universidade do Sul de Santa Catarina, autônomo da Federação das Indústrias do Estado de SC e professor horista na Escola Superior de Criciúma. Coordena o curso de Pós-graduação de Gestão em Negócios Internacionais da UNISUL, nas cidades de Tubarão, Criciúma e Florianópolis. Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Comércio Exterior e Gestão de Negócios Internacionais, atuando, principalmente, nos seguintes temas: comércio exterior, exportação, internacionalização, competitividade e gestão estratégica de negócios.

Introdução ao Comércio Exterior

O Livro de Introdução ao Comércio Exterior tem como objetivo principal proporcionar conhecimentos gerais relativos ao comércio internacional, à compreensão da linguagem técnica e à sistemática do comércio exterior brasileiro na exportação e importação.

