

Exportação Passo a Passo

O presente manual foi ampliado e atualizado pela equipe do Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores.

O DPR, que é titular exclusivo dos direitos de autor^{*}, permite sua reprodução parcial, desde que a fonte seja devidamente citada.

O manual está disponível no sítio do Departamento de Promoção Comercial (www.braziltradenet.gov.br).

Atualização: setembro de 2005.

^{*} Este manual foi registrado no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional (Registro número 200.732, Livro 346, folha 392).
Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção

Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial.

Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2004.

168 p.

ISBN 85-98712-12-4

1. Exportação, Brasil. 2. Comércio exterior, Brasil. I. Brasil, Ministério das Relações Exteriores (MRE). II. Título.

CDU 339.5(81)

ISBN 85-98712-12-4

Sumário

1.	INTRODUÇÃO	07
2.	IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE EXPORTADORA – POR QUE EXPORTAR?	09
	2.1. A internacionalização da empresa	10
	2.2. Etapas da internacionalização da empresa	11
	2.3. Considerações importantes	11
3.	EXPORTAÇÃO DIRETA E INDIRETA	13
	3.1. Exportação direta	13
	3.2. Exportação indireta	13
4.	ACESSO AOS MERCADOS INTERNACIONAIS – O QUE EXPORTAR E PARA ONDE EXPORTAR?	15
	4.1. Definição do que exportar	15
	4.2. Promoção comercial	16
	4.2.1. Pesquisa de mercado	17
	4.2.2. Feiras e exposições no Brasil e no exterior	17
	4.2.3. Capacitação de recursos humanos	19
	4.3. Marketing internacional	19
	4.3.1. Identificação das necessidades de consumo	20
	4.3.2. Disponibilidade do produto	20
	4.3.3. Comunicação entre o exportador e o importador	20
	4.3.4. Aspectos culturais nas exportações	21
	4.3.5. Fatores que contribuem para a aceitação do produto	22
	4.3.6. Canais de distribuição	23
	4.3.7. Tipos de agentes no comércio exterior	24
	4.3.8. Tipos de comerciantes no comércio exterior	24
	4.3.9. Material promocional	24
	4.4. Comércio eletrônico	25
	4.5. Para onde exportar?	25
5.	FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO	27
	5.1. Determinação do preço	27
	5.2. Fatores que influenciam o preço de exportação	27
	5.3. Metodologia para a fixação do preço de exportação, com base no preço do produto no mercado interno	28
6.	COMÉRCIO INTERNACIONAL – INFORMAÇÕES BÁSICAS	31
	6.1. Organização Mundial do Comércio (OMC)	31
	6.2. Sistema Geral de Preferências (SGP)	31

6.3.	Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)	32
6.4.	Principais blocos comerciais	33
6.4.1.	Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)	34
6.4.2.	Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)	35
6.4.3.	Comunidade Andina	35
6.4.4.	Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)	36
6.4.5.	União Européia (UE)	36
6.4.6.	Associação Européia de Livre Comércio (EFTA)	37
6.4.7.	Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)	37
7.	PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NA EXPORTAÇÃO – COMO EXPORTAR?	39
7.1.	Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)	39
7.2.	Nomenclatura - classificação de mercadorias	40
7.3.	Documentos exigidos na exportação	42
7.3.1.	Documentos referentes ao exportador	43
7.3.2.	Documentos referentes ao Contrato de Exportação	43
7.3.2.1.	Fatura Pro Forma	43
7.3.2.2.	Carta de Crédito	44
7.3.2.3.	Letra de Câmbio	44
7.3.2.4.	Contrato de Câmbio	44
7.3.3.	Documentos referentes à mercadoria	44
7.3.3.1.	Registro de Exportação (RE)	45
7.3.3.2.	Registro de Operação de Crédito (RC)	45
7.3.3.3.	Registro de Venda (RV)	46
7.3.3.4.	Nota Fiscal	46
7.3.3.5.	Despacho Aduaneiro de Exportação	47
7.3.3.6.	Conhecimento ou Certificado de Embarque (<i>Bill of Lading</i>)	47
7.3.3.7.	Fatura Comercial (Commercial Invoice)	48
7.3.3.8.	Romaneio (Packing List)	49
7.3.3.9.	Outros documentos	49
7.3.3.10.	Registro de Exportação Simplificado (RES) – Simplex	50
7.3.3.11.	Declaração Simplificada de Exportação (DSE)	52
7.3.3.12.	Modelos de formulários utilizados no processo de exportação	54
8.	ÓRGÃOS COM ATUAÇÃO NO COMÉRCIO EXTERIOR	69
8.1.	Conselho Monetário Nacional (CMN)	69
8.2.	Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)	69
8.3.	Ministério das Relações Exteriores (MRE)	72
8.4.	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)	76

8.5. Ministério da Fazenda (MF)	79
8.6. Ministério das Comunicações (MC)	80
8.7. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) ..	81
8.8. Agência de Promoção de Exportações e Investimentos do Brasil (APEX-Brasil)	82
8.9. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)	83
8.10. Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. (SBCE)	84
8.11. Confederação Nacional da Indústria (CNI)	85
8.12. Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)	85
8.13. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)	86
8.14. Federações Estaduais	86
8.15. Câmaras de Comércio	87
8.16. Organograma do comércio exterior brasileiro	88
9. CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS	89
10. TERMOS OU CONDIÇÕES DE VENDA (INCOTERMS) E CONTRATOS DE NAVEGAÇÃO	109
10.1. Termos ou Condições de Venda (Incoterms)	109
10.2. Contratos de Navegação	113
11. FORMAS DE PAGAMENTO	115
11.1. Pagamento Antecipado	115
11.2. Cobrança Documentária	115
11.3. Carta de Crédito	117
12. CÂMBIO	119
12.1. Contrato de Câmbio	119
12.2. Contratação de Câmbio na Exportação	120
13. TRATAMENTO TRIBUTÁRIO	121
13.1. Isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e não-incidência do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)	121
13.1.1. Exportação direta	121
13.1.2. Exportação indireta	121
13.2. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)	122
13.3. Programa de Integração Social (PIS)	122
13.4. Regime de Drawback	122

14. FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO	125
14.1. BNDES-Exim	125
14.2. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)	125
14.3. Adiantamento sobre Cambiais de Exportação ou Cambiais Entregues (ACE)	126
14.4. Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)	126
14.4.1. Proex Financiamento	126
14.4.2. Proex Equalização	126
14.5. Letras de Exportação (Export Notes)	127
15. APRESENTAÇÃO E EMBALAGEM DOS PRODUTOS EXPORTADOS	129
16. TRANSPORTE INTERNACIONAL	131
16.1. Transporte marítimo	131
16.1.1. Serviços regulares	132
16.1.2. Serviços eventuais (tramp)	132
16.2. Transporte aéreo	132
16.3. Transporte rodoviário	134
16.4. Transporte ferroviário	135
17. SEGURO INTERNACIONAL	137
18. FLUXOGRAMA DE EXPORTAÇÃO	139
19. RELAÇÃO DE SÍTIOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR	141
20. LEGISLAÇÃO BÁSICA SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR	149
ANEXO I – MODELOS DE CARTAS DO EXPORTADOR BRASILEIRO AO IMPORTADOR ESTRANGEIRO	157
BIBLIOGRAFIA	163

1. INTRODUÇÃO

O manual **Exportação Passo a Passo** tem o objetivo de proporcionar às empresas brasileiras, em particular pequenas e médias, informações básicas sobre os principais procedimentos relativos à exportação. Quando consultado via internet (www.braziltradenet.gov.br), o manual, a partir do seu sumário, ao longo do texto ou ao final de seus itens e subitens, possibilita ao usuário acesso direto, por links, a seções específicas da **BrazilTradeNet**, a sítios de outros órgãos e entidades, no Brasil e no exterior, bem como a trechos do próprio manual. Por intermédio do Fluxograma da Exportação (item 18), que sintetiza as informações fornecidas pelo manual, o leitor poderá identificar as principais etapas do processo exportador.

Para usufruir todos os recursos oferecidos pelo manual **Exportação Passo a Passo**, é necessário estar cadastrado na **BrazilTradeNet**, sítio do Ministério das Relações Exteriores (Departamento de Promoção Comercial - DPR) que fornece informações sobre oportunidades de negócios (exportação de produtos e serviços brasileiros e captação de investimentos estrangeiros), resultados de pesquisas de mercado em vários países e outros dados de interesse para a atividade exportadora. O cadastramento na **BrazilTradeNet** e sua utilização são inteiramente gratuitos.

Quatro questões básicas estão associadas à atividade exportadora: **POR QUE EXPORTAR, O QUE EXPORTAR, PARA ONDE EXPORTAR E COMO EXPORTAR**. Este manual busca responder a cada uma dessas questões, com esclarecimentos e orientações sobre o passo a passo e as vantagens da atividade exportadora.

2. IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE EXPORTADORA – POR QUE EXPORTAR?

Dentre as vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas, podem ser assinaladas as seguintes:

- **maior produtividade** - exportar implica aumento da escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa da empresa e/ou pelo aperfeiçoamento dos seus processos produtivos; a empresa poderá, assim, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos, e aumentar sua margem de lucro;
- **diminuição da carga tributária** - a empresa pode compensar o recolhimento dos impostos internos, via exportação:
 - a) os produtos exportados não sofrem a incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
 - b) o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) tampouco incide sobre operações de exportação de produtos industrializados, produtos semi-elaborados, produtos primários ou prestação de serviço;
 - c) na determinação da base de cálculo da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), são excluídas as receitas decorrentes da exportação;
 - d) as receitas decorrentes da exportação são também isentas da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP); e
 - e) o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) aplicado às operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços tem alíquota zero.
- **redução da dependência das vendas internas** - a diversificação de mercados (interno e externo) proporciona à empresa maior segurança contra as oscilações dos níveis da demanda interna;
- **aumento da capacidade inovadora** - as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras que as não-exportadoras; costumam utilizar número maior de novos processos de fabricação; adotam programas de qualidade; e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
- **aperfeiçoamento de recursos humanos** - as empresas que exportam se destacam na área de recursos humanos: costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários;
- **aperfeiçoamento dos processos industriais** (melhoria na qualidade e apresentação do produto, por exemplo) **e comerciais** (elaboração de contratos mais precisos, novos processos gerenciais, etc.) - a empresa adquire melhores condições de competição interna e externa;

- **imagem da empresa** -o caráter de “empresa exportadora” é uma referência importante, nos contatos da empresa no Brasil e no exterior; a imagem da empresa fica associada a mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para os seus clientes e fornecedores.

Em resumo, a exportação assume grande relevância para a empresa, pois é o caminho mais eficaz para garantir o seu próprio futuro em um ambiente globalizado cada vez mais competitivo, que exige das empresas brasileiras plena capacitação para enfrentar a concorrência estrangeira, tanto no Brasil como no exterior.

Para o Brasil, a atividade exportadora tem também importância estratégica, pois contribui para a geração de renda e emprego, para a entrada das divisas necessárias ao equilíbrio das contas externas e para a promoção do desenvolvimento econômico.

2.1. A internacionalização da empresa

A internacionalização da empresa consiste em sua participação ativa nos mercados externos. Com a eliminação das barreiras que protegiam no passado a indústria nacional, a internacionalização é o caminho natural para que as empresas brasileiras se mantenham competitivas. Se as empresas brasileiras se dedicarem exclusivamente a produzir para o mercado interno, sofrerão a concorrência das empresas estrangeiras dentro do próprio País. Por conseguinte, para manter a sua participação no mercado interno, deverão modernizar-se e tornar-se competitivas em escala internacional. A atividade exportadora, contudo, não é isenta de dificuldades, inclusive porque o mercado externo é formado por países com idiomas, hábitos, culturas e leis muito diversos, dificuldades essas que devem ser consideradas pelas empresas que se preparam para exportar.

As empresas podem participar do mercado internacional de modo ativo e permanente ou de maneira eventual. Em geral, o êxito e o bom desempenho na atividade exportadora são obtidos pelas empresas que se inseriram na atividade exportadora como resultado de um **planejamento estratégico**, direcionado para os mercados externos.

O planejamento estratégico envolverá de pontos fracos, fortes, ameaças e oportunidades que devem ser analisadas com antecedência. Considerando ser necessário uma seleção de mercados com base em critérios de pesquisa e definição de mercados prioritários.

A pesquisa de mercado é a maneira certa da empresa iniciar suas atividades e

obter sucesso no mercado internacional. A exportação está baseada no tripé: pesquisa-promoção comercial (feiras e missões comerciais) - persistência aliada à visão de longo prazo.

2.2. Etapas da internacionalização da empresa

As empresas podem ser classificadas segundo as seguintes categorias, as quais revelam as etapas do caminho a ser percorrido até se transformarem em **exportadoras ativas**:

- **não interessada** - mesmo que eventualmente ocorram manifestações de interesse por parte de clientes estabelecidos no exterior, a empresa prefere vender exclusivamente no mercado interno;
- **parcialmente interessada** - a empresa atende aos pedidos recebidos de clientes no exterior, mas não estabelece um plano consistente de exportação;
- **exportadora experimental** - a empresa vende apenas aos países vizinhos, pois os considera praticamente uma extensão do mercado interno, em razão da similaridade dos hábitos e preferências dos consumidores, bem como das normas técnicas adotadas;
- **exportadora ativa** - a empresa modifica e adapta os seus produtos para atender aos mercados no exterior - a atividade exportadora passa a fazer parte da estratégia, dos planos e do orçamento da empresa.

2.3. Considerações importantes

As empresas brasileiras interessadas em transformar-se em **exportadoras ativas** devem ter, entre outros, os seguintes cuidados:

- a. para a conquista do mercado internacional, as empresas não devem considerar a exportação como uma atividade esporádica, ligada às flutuações do mercado interno - parcela de sua produção deve ser sistematicamente destinada ao mercado externo;
- b. a empresa exportadora deverá estar em condições de atender sempre às demandas regulares de seus clientes no exterior;
- c. a concorrência internacional é derivada, entre outros fatores, da existência de maior número de exportadores do que de importadores, no mundo outros fornecedores potenciais estarão buscando conquistar os mercados já ocupados pelas empresas brasileiras;
- d. os exportadores brasileiros devem saber utilizar plenamente os mecanismos fiscais e financeiros colocados à sua disposição pelo Governo, a fim de aumentar o grau de competitividade de seus produtos; e

- e. todas as comunicações recebidas de importadores externos devem ser respondidas, mesmo que, em um determinado momento, o exportador não tenha interesse ou condições de atender aos pedidos recebidos - o bom diálogo com os importadores, tanto efetivos como potenciais, prepara o campo para vendas futuras.

3. EXPORTAÇÃO DIRETA E INDIRETA

3.1. Exportação direta

A **exportação direta** consiste na operação em que o produto exportado é faturado pelo próprio produtor ao importador. Este tipo de operação exige da empresa o conhecimento do processo de exportação em toda a sua extensão. Cabe assinalar que a utilização de um agente comercial pela empresa produtora/exportadora não deixa de caracterizar a operação como exportação direta. Nesta modalidade, o produto exportado é isento do IPI e não ocorre a incidência do ICMS. Beneficia-se também dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo. No caso do ICMS, é recomendável consultar as autoridades fazendárias estaduais, sobretudo quando houver créditos a receber e insumos adquiridos em outros Estados.

3.2. Exportação indireta

A **exportação indireta** é realizada por intermédio de empresas estabelecidas no Brasil, que adquirem produtos para exportá-los. Essas empresas podem ser:

- trading companies (a venda da mercadoria pela empresa produtora para uma trading que atua no mercado interno é equiparada a uma operação de exportação, em termos fiscais);
- empresas comerciais exclusivamente exportadoras;
- empresa comercial que opera no mercado interno e externo;
- outro estabelecimento da empresa produtora - neste caso a venda a este tipo de empresa é considerada equivalente a uma exportação direta, assegurando os mesmos benefícios fiscais – IPI e ICMS; e
- consórcios de exportação.

Apesar de bem-sucedidos em vários países, os consórcios de exportação encontram-se em fase crescente de desenvolvimento no Brasil. Trata-se de associações de empresas, que conjugam esforços e/ou estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes.

Tipos de Consórcios de Exportação:

- **Consórcio de Promoção de Exportações** - esta forma de consórcio é mais recomendável para empresas que já possuem experiência em comércio

exterior. As vendas no mercado externo são realizadas diretamente pelas empresas que integram o consórcio. Sua finalidade é desenvolver atividades de promoção de negócios, capacitação e treinamento, bem como a melhoria dos produtos a serem exportados;

- **Consórcio de Vendas** - a formação deste tipo de consórcio é recomendada quando as empresas que dele pretendem participar não possuem experiência em comércio exterior. As exportações são realizadas pelo consórcio, por intermédio de uma empresa comercial exportadora;
- **Consórcio de Área ou País** - reúne empresas que pretendem concentrar suas vendas em um único país ou em uma região determinada. O consórcio pode ser de promoção de exportações ou de vendas. Pode ainda ser monosssetorial ou multissetorial:
 - Consórcio Monosssetorial – agrega empresas do mesmo setor;
 - Consórcio Multissetorial – os produtos fabricados pelas empresas podem ser complementares (produtos de diferentes segmentos da mesma cadeia produtiva) ou heterogêneos (produtos de diferentes setores), assim como destinados ou não a um mesmo cliente.

4. ACESSO AOS MERCADOS INTERNACIONAIS – O QUE EXPORTAR E PARA ONDE EXPORTAR?

4.1. Definição do que exportar

O primeiro passo para a empresa que deseja exportar é definir **O QUE** venderá nos mercados estrangeiros. Deve a empresa identificar, dentro de sua linha de produtos, aqueles que atendam às necessidades e preferências dos consumidores dos mercados estrangeiros a serem explorados. Para tanto, é preciso que a empresa reúna a maior quantidade possível de informações sobre o país ou países para os quais deseja exportar. Nessa tarefa, as empresas brasileiras podem contar com o apoio do **Departamento de Promoção Comercial (DPR)** do Ministério das Relações Exteriores (MRE), que efetua pesquisas de mercado, no exterior, prepara informações sobre produtos brasileiros com potencial de exportação, identifica oportunidades de exportação, orienta exportadores sobre como exportar para este ou aquele mercado. As empresas interessadas em obter informações comerciais sobre as possibilidades de exportação para um determinado mercado deverão cadastrar-se na *BrazilTradeNet*, sítio do MRE.

Após obter informações sobre potenciais compradores no exterior, deve a empresa brasileira contatá-los diretamente, para informar o seu interesse em exportar e para fornecer dados adicionais sobre o seu perfil e os seus produtos.

É útil para o empresário realizar viagens ao exterior, com o objetivo de explorar mercados potenciais para suas exportações, em contato direto com importadores e consumidores, bem como participar de feiras comerciais no exterior. Para a organização de sua agenda de contatos no exterior, o empresário pode contar com os serviços da Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC) do DPR. Cabe também contatar a respectiva associação de classe, sempre que houver interesse em participar de missão comercial ou feira no exterior.

Importante, igualmente, é a participação em feiras e exposições no Brasil, que são visitadas por empresários de outros países. Via de regra, ocorrem nessas feiras e exposições, importantes contatos comerciais, que podem resultar em operações de exportação.

Uma vez identificados os mercados de destino e o tipo de produto que atende ao consumidor estrangeiro, a empresa que deseja ter participação ativa no mercado internacional deverá adaptar parte de sua linha de produção para gerar, de forma sistemática, os bens destinados ao mercado externo. Como decorrência, o mercado internacional passa a estar incorporado ao dia-a-dia da empresa.

4.2 Promoção comercial

O sistema de promoção comercial do Ministério das Relações Exteriores tem como objetivo primordial aproximar a oferta exportável brasileira da demanda mundial. Seu principal instrumento é a **BrazilTradeNet**, sistema via internet para captação e disseminação de informações sobre oportunidades de exportação de produtos e serviços brasileiros e sobre oportunidades de investimentos estrangeiros.

O Ministério das Relações Exteriores, por intermédio do Departamento de Promoção Comercial (DPR), tem desenvolvido um amplo trabalho de promoção comercial no exterior, com vistas ao aumento e à diversificação das exportações brasileiras. No exterior, o DPR presta apoio aos exportadores brasileiros por meio de uma rede de 54 Setores de Promoção Comercial (Secoms), que integram as estruturas de Embaixadas e Consulados do Brasil. Na localidade onde não há Secom, a respectiva Embaixada ou Consulado do Brasil – utilizando os recursos da **BrazilTradeNet** – presta apoio aos empresários brasileiros e aos empresários estrangeiros interessados em importar do Brasil ou investir no País.

O DPR, por intermédio de suas quatro Divisões (Divisão de Informação Comercial – DIC, Divisão de Operações de Promoção Comercial – DOC, Divisão de Programas de Promoção Comercial – DPG e Divisão de Feiras e Turismo – DFT), presta apoio às empresas brasileiras nas seguintes áreas principais:

- identificação de potenciais importadores estrangeiros de bens e serviços;
- identificação de oportunidades de negócios (exportação de bens e serviços e captação de investimentos estrangeiros);
- fornecimento de dados econômicos e técnicos de interesse para a atividade exportadora;
- divulgação, no exterior, de listas de produtos e serviços oferecidos por empresas brasileiras;
- divulgação de pesquisas de mercado, elaboradas no exterior;
- apoio à participação em feiras e exposições no exterior;
- organização de missões comerciais e viagens de negócios;
- elaboração e divulgação de publicações de interesse para o exportador brasileiro;
- capacitação e treinamento de recursos humanos.

Cabe ter presente, ainda, que o Serviço Social Autônomo - Agência de Promoção de Exportações e Investimentos do Brasil, denominada APEX-Brasil, atuando em coordenação com o Departamento de Promoção Comercial (DPR), apóia

projetos de promoção de exportações, apresentados por instituições sem fins lucrativos, que contemplem ações de desenvolvimento da oferta exportável (adequação de produtos e melhoria de processos), bem como outras ações promocionais (feiras, missões, elaboração de catálogos, encontros de negócios).

4.2.1. Pesquisa de mercado

Em um ambiente de acirrada competição internacional, a pesquisa de mercado assume um papel fundamental para a obtenção de êxito nos mercados externos. Possibilita à empresa identificar importadores potenciais para o produto que pretende exportar, características da demanda, tratamento tarifário e outras informações úteis.

As empresas brasileiras podem contar com o apoio da Divisão de Informação Comercial, que é responsável pela divulgação de pesquisas sobre as possibilidades de colocação de produtos ou grupos de produtos em mercados selecionados, cujos resultados se encontram na **BrazilTradeNet**.

Para obter informações sucintas sobre as possibilidades de exportação de seus produtos para determinados mercados, as empresas brasileiras também podem ter acesso à seção “Informações sobre produtos”, disponível na **BrazilTradeNet**. Outras opções para acessar pesquisas de mercado são:

Business Information (JETRO) – [http://www.jetro.go.jp/en/market/reports/International Trade Centre \(ITC\)](http://www.jetro.go.jp/en/market/reports/International%20Trade%20Centre%20(ITC)) -www.intracen.org/mas/welcome.htm

4.2.2. Feiras e exposições no Brasil e no exterior

Uma feira internacional pode significar negócios para uma empresa. Afinal, é muito relevante o contato pessoal com possíveis compradores. Mas, com resultados, sempre em uma perspectiva de médio e longo prazo.

Cabe ao exportador preocupar-se com a sua adequação à feira e até com a inclusão do evento no projeto de exportação da empresa. O caminho é decidir de qual feira participar, e para isso é necessário definir o objetivo desta participação: conquistar o mercado ou promover as vendas do produto no mercado.

O primeiro ponto a ser considerado, na conquista do mercado, é se o custo de participação na feira será maior do que o custo de buscar outras alternativas, levando-se em consideração, inclusive, a possibilidade de contar com um

agente no mercado desejado. Basicamente, os custos envolvidos em uma feira internacional são os seguintes: registros (no catálogo oficial da feira); estande (aluguel, custo de instalação, acessórios e limpeza); e promoção (passagem aérea, hotel, refeições, locomoção, pessoal contratado).

Ao definir pela participação na feira, o exportador deve considerar algumas questões: a) Seu produto é competitivo no mercado externo? Oferece ao comprador qualidade, design? b) O preço é competitivo? Recomenda-se, pelo menos, informar o preço, por exemplo, do valor FOB e o valor CIF do produto; c) Existe capacidade de aumentar a produção? d) Qual o processo de venda dos produtos similares concorrentes? Foram contatados, anteriormente à realização do evento, agentes, atacadistas, distribuidores, varejistas ou o consumidor final dos produtos de seu interesse; e) Qual é o perfil dos expositores e visitantes?

Para colher os frutos da participação nas feiras, o exportador deve-se unir a um importador ou agente, agregando seu conhecimento do produto com o conhecimento dele do mercado importador. É importante ainda definir a sua participação na feira: i) A oferta é compatível com o tema da feira? ii) O produto é novo para o consumidor? iii) O período de exposição será suficiente para mostrar o produto?

De qualquer maneira, o sucesso na feira internacional dependerá da capacidade de preparar-se e planejar-se.

Para isso, sugerem-se alguns cuidados a serem tomados antes, durante e após as feiras internacionais:

Antes

Informe-se sobre o funcionamento e as normas de participação, tais como: dados sobre edições anteriores do evento, data de início e do término, material de divulgação, lista de convidados, cartões de apresentação para a equipe da feira, recursos técnicos e visuais necessários, horário de funcionamento, normas de montagem e desmontagem, decoração e móveis, autorização de montagem, termo de responsabilidade que deverá ser assinado e entregue ao promotor da feira. Além disso, verifique os serviços oferecidos, como limpeza, segurança, estacionamento, controles de entrada e saída, alimentação. Observe as taxas extras cobradas pelos serviços de luz, telefonia, estacionamento, segurança, limpeza, montagem/desmontagem, etc.

Durante

Observe os horários de abertura e fechamento, seja rigorosamente pontual; use o crachá de identificação; mantenha pessoal treinado para dar assistência

e informação aos visitantes; estabeleça um sistema de registros de pedidos, negócios pendentes, contatos a serem realizados posteriormente e envio de materiais. Em momentos de pouco movimento, aproveite para observar seus concorrentes, seus pontos fortes e fracos, bem como seu desempenho durante a exposição. Atenção para não deixar em momento algum o estande vazio.

Depois

Verifique quem faz a desmontagem; acompanhe os contatos realizados na feira para ações futuras, como contatos pessoais, envio de material promocional ou mesmo agendamento de visita a sua empresa; analise dados estatísticos, tais como: negociações fechadas, em andamento e a desenvolver; impressões gerais e recomendações à equipe de vendas. Vale a pena uma autocrítica, verifique o que poderia ter sido feito para alcançar mais sucesso na feira, anote sugestões para um próximo evento e/ou a serem desenvolvidas em futuras exposições.

As empresas brasileiras podem contar com o apoio da Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC) e da Divisão de Feiras e Turismo (DFT) do MRE. Há um sistema de busca na **BrazilTradeNet** (www.braziltradenet.gov.br) para pesquisa sobre feiras, missões, eventos promocionais no Brasil e no exterior e seminários organizados pelo Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores.

4.2.3. Capacitação de recursos humanos

Por intermédio da Divisão de Programas de Promoção Comercial (DPG), o Departamento de Promoção Comercial do MRE oferece periodicamente cursos de treinamento e capacitação de recursos humanos, dos setores público e privado, na área de comércio exterior. Organiza igualmente cursos e seminários sobre procedimentos básicos de exportação, em vários Estados.

4.3. Marketing internacional

O marketing internacional é um conjunto de atividades, destinadas à satisfação de necessidades específicas, que inclui a divulgação e a promoção da empresa exportadora e de seus produtos nos mercados externos. O êxito nas exportações está intimamente relacionado com a divulgação da empresa e de seus produtos no exterior, razão pela qual os exportadores brasileiros devem dar atenção especial a esta atividade. Cabe assinalar que a propaganda é apenas uma das atividades relacionadas com o *marketing*.

São condições básicas para o desenvolvimento do *marketing*:

4.3.1. Identificação das necessidades de consumo

O exportador deverá identificar, em um determinado mercado, necessidades de consumo de seu produto.

4.3.2. Disponibilidade do produto

Além das condições efetivas de oferta do produto, o exportador deverá ter em conta as preferências dos consumidores em um determinado mercado, como cor, tamanho, design e estilo.

Além disso, deve-se atentar para:

- materiais utilizados - observância das exigências legais referentes à saúde e segurança;
- desempenho - facilidade de manutenção, durabilidade, credibilidade, força e imagem, resistência a condições específicas;
- especificações técnicas - dimensões, voltagem, durabilidade, etc. As especificações técnicas podem ser requeridas pelo importador ou pela legislação do país de destino do produto.

4.3.3. Comunicação entre o exportador e o importador

É o elo principal entre a oferta e a demanda. A ausência de comunicação impossibilita o desenvolvimento da operação comercial.

Dada a importância da boa impressão inicial, quando dos primeiros contatos com empresas estrangeiras importadoras, deve o exportador ter presente os seguintes cuidados:

- na correspondência comercial, utilizar papel timbrado com o endereço e nome da empresa, inclusive e-mail e endereço de homepage na internet, se houver;
- redigir o texto das cartas de forma breve, clara e precisa e, se possível, no idioma do destinatário (importador estrangeiro), quando não em inglês;
- não utilizar termos como “empresa tradicional” ou exaltar qualidades da empresa não diretamente relacionadas com a atividade ou o produto a ser exportado.

Para o importador, são relevantes:

- **Perfil da empresa** - data de fundação, experiência exportadora, número de empregados, dimensões da fábrica, equipamentos utilizados, referências bancárias, etc. O fornecimento a empresas multinacionais, estabelecidas no Brasil, constitui boa referência, especialmente para a empresa que ainda não exporta;
- **Descrição dos produtos** - folhetos ou catálogos a serem encaminhados ao importador devem conter o endereço da empresa (inclusive fax, e-mail, sítio), ilustrações fotográficas dos produtos; cada produto pode ser identificado por um número, o que facilita a referência à respectiva descrição (dimensão, volume, identificação do material utilizado, entre outras características);
- **Lista de preços** - deve indicar preço FOB e/ou CIF de venda e não deve ser incorporada ao catálogo, uma vez que os preços podem mudar. Por isso, é mais apropriado utilizar folha avulsa, que seguirá com o catálogo.

No ANEXO I deste manual, são apresentados **modelos de cartas** (que podem ser adaptados a comunicações eletrônicas) do exportador ao importador, em português, inglês e espanhol.

4.3.4. Aspectos culturais nas exportações

Os aspectos culturais são de grande importância no processo decisório de compras e vendas internacionais.

Veja a seguir algumas dicas úteis:

- a) Como funcionam as negociações na Europa Ocidental
 - propostas iniciais vs. acordo final: exigências iniciais moderadas
 - apresentação de questões: uma de cada vez
 - apresentações: formais
 - tratamento de divergências: cortês, direto
 - concessões: bastante lentas

- b) Como funcionam as negociações na Europa Oriental
 - propostas iniciais vs. acordo final: exigências iniciais elevadas
 - apresentação de questões: podem ser agrupadas
 - apresentações: bastante formais
 - tratamento de divergências: argumentativo
 - concessões: lentas

- c) Como funcionam as negociações na América Latina
 - propostas iniciais vs. acordo final: exigências iniciais moderadas
 - apresentação de questões: uma a uma
 - apresentações: informais
 - tratamento de divergências: argumentativo
 - concessões: lentas

- d) Como funcionam as negociações na América do Norte
 - propostas iniciais vs. acordo final: elevadas exigências iniciais
 - apresentação de questões: uma de cada vez
 - apresentações: formais
 - tratamento de divergências: franco
 - concessões: lentas

- e) Como funcionam as negociações no Oriente Médio e na África do Norte
 - propostas iniciais vs. acordo final: muitas exigências iniciais
 - apresentação de questões: uma de cada vez
 - apresentações: informais
 - tratamento de divergências: bastante verbalizado
 - concessões: lentas

- f) Como funcionam as negociações na Ásia e na Orla do Pacífico;
 - propostas iniciais vs. acordo final: exigências moderadas a altas
 - apresentação de questões: podem ser agrupadas
 - apresentações: bastante formais
 - tratamento de divergências: cortês; silêncio quando corretos
 - concessões: lentas

- g) Como funcionam as negociações na África Sub-Saariana
 - propostas iniciais vs. acordo final: elevadas exigências iniciais
 - apresentação de questões: isoladas
 - apresentações: informais
 - tratamento de divergências: direto
 - concessões: lentas

Para busca de mais informações sobre o tema vale a pena consultar o sítio espanhol “Global Marketing Strategies” (www.globalmarketing.es)

4.3.5. Fatores que contribuem para a aceitação do produto

Entre os vários fatores que contribuem para despertar o interesse de consumidores no exterior, podem ser relacionados:

- **Preço**

O exportador deve levar em consideração, para a definição do preço de exportação (item 5.1), tanto os custos para a sua empresa como os preços praticados no mercado em que pretende colocar o seu produto. Em princípio, o preço de exportação não deverá estar acima do praticado no mercado-alvo.

- **Embalagem**

A embalagem da mercadoria tem influência importante na aceitação do produto. Nas atuais condições de competição, a embalagem deve tanto servir para proteger o produto como para torná-lo mais atraente para os consumidores.

- **Assistência técnica**

Para certos tipos de produtos, a assistência técnica tem assumido um papel crucial na competição internacional e pode ser determinante na tomada de decisões do consumidor. A assistência técnica deve proporcionar ao consumidor os seguintes serviços: garantia, instruções sobre a utilização do produto, atendimento a reclamações, reposição de peças com defeitos, reparo e manutenção e treinamento de mão-de-obra especializada.

4.3.6. Canais de distribuição

Canal de distribuição consiste no caminho percorrido pela mercadoria, desde o produtor até os importadores e usuários finais. A escolha do canal de distribuição adequado é essencial para o êxito na atividade exportadora. Fatores que influenciam a escolha do canal de distribuição adequado:

- natureza do produto - dimensão, peso, apresentação, perecibilidade;
- características do mercado - hábitos de compra, poder aquisitivo, localização geográfica, destino do produto (consumo final ou industrial);
- qualificação dos agentes intermediários - experiência, capacidade administrativa e outras referências.

Há dois tipos principais de intermediários de vendas no exterior: os **agentes** e os **comerciantes**. O **agente** é uma pessoa física ou jurídica que atua na transferência de bens e serviços, que, sem assumir a titularidade legal sobre os bens comercializados, recebe comissão por sua participação na operação. Diversamente, os **comerciantes** adquirem as mercadorias, isto é, assumem a titularidade e posse legal dos bens comercializados.

4.3.7. Tipos de agentes no comércio exterior

- **Agente externo** - é um representante do exportador, que possui exclusividade na venda de seus produtos em um determinado mercado. Recebe comissão sobre as vendas realizadas;
- **Broker (corretor)** - é o agente especializado em um certo grupo de produtos ou setor. Costuma ser utilizado em operações que envolvem produtos primários (commodities) e atua, via de regra, nas Bolsas de Mercadorias. Recebe comissão sobre os valores das operações;
- **Factor** - é o agente que recebe mercadorias em consignação e é pago, igualmente, mediante comissão sobre as vendas realizadas.

4.3.8. Tipos de comerciantes no comércio exterior

- **Importador-distribuidor** - é o comerciante no país de destino que se dedica ao comércio de importação e distribuição de mercadorias por atacado;
- **Subsidiária de vendas do produtor-exportador** - empresa criada no país de destino, que se responsabiliza pela montagem e manutenção de rede de distribuição própria naquele mercado;
- **Rede de comerciantes atacadistas e varejistas** - estabelecida no país de destino, habitualmente mantém departamento próprio de importação e providencia a distribuição do produto, inclusive por intermédio de subsidiárias.

4.3.9. Material promocional

No processo de difusão de seus produtos, é de fundamental importância que a empresa invista recursos na elaboração de material promocional de qualidade, bem como em campanhas publicitárias. Vale salientar que o material promocional deve ser apresentado no idioma do mercado-alvo ou em inglês.

- Catálogo de exportação - deve conter imagens do produto ou dos produtos a serem exportados, suas características e utilidade;
- Publicidade - pode ser feita gratuitamente (por exemplo: publicação de matérias em revistas especializadas ou técnicas) ou mediante anúncios pagos;
- Divulgação de material promocional por mala-direta;
- Divulgação de material destinado a promover vendas pelo correio;
- Página na internet, showroom eletrônico;
- Setores de Promoção Comercial (Secoms) do MRE.

As empresas brasileiras podem contar com o apoio dos Secoms para a divulgação de material promocional a empresas e entidades de classe estrangeiras.

4.4. Comércio eletrônico

Nos últimos anos, tem-se intensificado o volume de transações por meio de intercâmbio eletrônico de dados, via de regra entre empresas, dentro de grandes corporações ou entre empresas e setor público. O que veio introduzir elemento novo nesse processo (e torná-lo também mais visível nos meios de comunicação) é a enorme disseminação do uso da internet como instrumento de comércio. Pode-se prever, contudo, que o forte incremento nas vendas eletrônicas de produtos e serviços diretamente aos consumidores finais, a um custo baixo e de maneira simples e rápida, não deverá alterar estimativas de que, no futuro próximo, a maior parte do comércio eletrônico no mundo – agora crescentemente pela internet – continuará a ocorrer entre empresas.

Nesse contexto, os efeitos da disseminação de práticas de comércio eletrônico tenderão a afetar de maneira marcante o universo de pequenas e médias empresas (PMEs). Esse universo, aliás, é exatamente um dos que apresentam maior potencial de ganho com o comércio eletrônico, por meio do qual se abrem novas oportunidades de exportação. De resto, mesmo nos casos em que não haja transações diretas pela internet, o crescimento do comércio eletrônico continuará a gerar modificações sensíveis em toda a estrutura de apoio ao comércio em geral: do acesso à informação comercial aos processos de negociação e contratos, passando também por novas práticas gerenciais.

Informações adicionais sobre comércio eletrônico poderão ser obtidas nos seguintes sítios:

www.dct.mre.gov.br

www.mct.gov.br

www.wto.org

4.5. Para onde exportar?

Uma das principais dificuldades para a empresa que deseja exportar é definir não apenas **O QUE EXPORTAR**, mas também **PARA ONDE EXPORTAR**, ou seja, identificar potenciais mercados de destino no exterior. O Departamento de Promoção Comercial (DPR) oferece, por meio da série “Como Exportar”, informações sobre mercados específicos de interesse para a empresa

que deseja se engajar na atividade exportadora. Nessa série de publicações, as empresas encontrarão estudos detalhados sobre países e blocos econômicos, individualmente considerados, com dados básicos, econômicos e de comércio exterior, bem como sobre as relações econômico-comerciais bilaterais, condições de acesso ao mercado, canais de distribuição, sistema tarifário e regulamentação de importações, usos e costumes locais, etc.

Informações pormenorizadas sobre setores específicos, por país, podem ser igualmente obtidas na ***BrazilTradeNet***.

5. FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO

A fixação do preço de exportação deve ser precedida de um estudo detalhado das condições de mercado, de forma a viabilizar a manutenção do esforço exportador, sem prejuízo para a empresa. É elemento fundamental para as condições de competição do produto a ser exportado.

5.1. Determinação do preço

A determinação do preço é influenciada por duas forças que atuam em direções opostas. Por um lado, o custo de produção e a meta de lucro máximo tendem a elevar o preço; por outro, as pressões competitivas no mercado internacional induzem à redução no preço. No médio prazo, o preço escolhido determinará a viabilidade da atividade exportadora.

A estratégia de comercialização do produto também afeta a formação do preço. Ao ser colocado em um mercado novo, um produto pouco conhecido deve ter, em princípio, um preço inferior ao praticado pelos concorrentes, na hipótese de que tenha o mesmo nível de qualidade. Ao contrário, um produto já reconhecido poderia ser comercializado com um preço superior, em razão de sua aceitação no mercado.

Tal como ocorre no mercado interno, será necessário, também no mercado externo, um acompanhamento permanente da entrada de novos produtos concorrentes, das mudanças nos custos de produção e das alterações no nível da demanda.

Cabe assinalar, ainda, que, em princípio, os preços de exportação não estão sujeitos à verificação por qualquer entidade de controle no Brasil. A competição imposta pelo mercado internacional é o principal fator de controle do preço de exportação e da qualidade do produto.

No processo de formação do preço de exportação, deve-se primeiramente conhecer e utilizar todos os benefícios fiscais e financeiros aplicáveis à exportação, a fim de se obter maior competitividade externa. O conhecimento da estrutura de custos internos da empresa é também imprescindível para a formação do preço de exportação.

5.2. Fatores que influenciam o preço de exportação

- Competidores potenciais;
- Custos de produção;
- Esquemas de financiamento à exportação;

- Tratamento tributário aplicável à exportação;
- Despesas de exportação (embalagem específica para exportação, despesasportuárias, despesas com despachantes, gastos com pessoal especializado, caso a empresa não decida pela exportação indireta, frete e seguro interno até o local de embarque, etc.);
- Preços praticados por competidores de terceiros países;
- Comportamento dos consumidores;
- Novas tecnologias.

5.3. Metodologia para a fixação do preço de exportação, com base no preço do produto no mercado interno

O preço de exportação situa-se em um amplo intervalo de variação, no qual o preço máximo é dado pelas condições de mercado, enquanto o preço mínimo é estabelecido pelo custo variável. É mais usual a empresa calcular preços diferenciados para as vendas internas e externas. Apresenta-se, a seguir, como referência, a estrutura de estabelecimento do preço de exportação, que toma como ponto de partida o preço praticado no mercado interno.

Sugere-se, para efeito do cálculo:

- excluir os elementos que compõem normalmente o preço do produto no mercado interno, mas que não estarão presentes no preço de exportação (exemplos: ICMS, IPI, PIS, COFINS, etc.); e
- incluir as despesas que não integram a composição do preço interno, mas farão parte do preço de exportação, na modalidade FOB. Exemplos: gastos com a embalagem de exportação, despesas com o transporte do produto até o local de embarque, comissão de agente no exterior, etc.

Com a finalidade de fornecer roteiro, que poderá ser adaptado segundo as peculiaridades de cada empresa, segue exemplo de apuração do preço de exportação, baseado no preço de mercado interno:

Preço de mercado interno sem o IPI (Para efeito de cálculo das deduções)	R\$ 5.000,00
Preço de mercado interno (inclusive IPI de 14%)	R\$ 5.700,00

Deduções

IPI (14% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 700,00
ICMS (18% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 900,00

COFINS (7,6% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$	380,00
PIS (1,65% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$	82,50
Lucro no mercado interno (10% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$	500,00
Embalagem de mercado interno	R\$	40,00

Total das deduções **R\$ 2.602,50**

Primeiro subtotal. Diferença entre o preço com o IPI (R\$ 5.700,00) e o total de deduções (R\$ 2.602,50) R\$ 3.097,50

Inclusões

Embalagem de exportação	R\$	55,00
Frete e seguro da fábrica ao local de embarque	R\$	100,00

Total das inclusões **R\$ 155,00**

Segundo subtotal. Soma do primeiro subtotal (R\$ 3.097,50) com o total das inclusões (R\$ 155,00) R\$ 3.252,50

Margem de lucro pretendida - Exportação (15% calculado sobre o preço FOB) R\$ 573,97

Preço FOB (R\$ 3.252,50 mais R\$ 573,97) R\$ 3.826,47

Tomando-se uma taxa de câmbio hipotética de US\$ 1,00 = R\$ 2,90
Tem-se o preço FOB de US\$ 1,319.47

Observações:

- A parte final do cálculo para a apuração do valor de R\$ 3.826,47, levando-se em consideração o percentual de 15% correspondente à margem de lucro pretendida pelo exportador, pode ser desenvolvida com a utilização de uma regra de três simples. Assim, se o valor de R\$ 3.252,50 corresponde a 85% do preço final, R\$ 3.826,47 será o preço final de exportação, incluídos os 15% estipulados, ou seja R\$ 573,97.

R\$ 3.252,50 - 85%

Preço FOB - 100%

Assim, o Preço FOB = $\frac{100\% \times R\$ 3.252,50}{85\%} = R\$ 3.826,47$

No exemplo apresentado, poderão ser considerados também como elementos a deduzir do preço interno a comissão de vendas não-incidente na exportação,

gastos de distribuição do produto no mercado interno, despesas financeiras específicas de mercado interno e outros componentes do preço interno que não façam parte da exportação.

Por outro lado, poderão ser acrescentados valores correspondentes à comissão de agentes no exterior, despesas consulares, se necessário, e outros gastos que porventura a empresa tenha de realizar na operação de exportação.

6. COMÉRCIO INTERNACIONAL – INFORMAÇÕES BÁSICAS

6.1. Organização Mundial do Comércio (OMC)

Em 1947, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*) foi firmado com o objetivo de regulamentar as relações comerciais entre os países signatários, entre os quais o Brasil. Um dos principais resultados da última rodada de negociações multilaterais no âmbito do GATT, a “Rodada Uruguai” (1986 - 1994), foi a criação, em janeiro de 1995, da Organização Mundial do Comércio (OMC).

A OMC fortaleceu e aperfeiçoou o sistema multilateral de comércio, surgido nos anos que se seguiram ao final da Segunda Guerra Mundial com o propósito de garantir a livre competição entre os países membros, eliminar os obstáculos ao comércio internacional e permitir o acesso cada vez mais amplo de empresas ao mercado externo de bens e serviços.

A OMC incorporou as regras do GATT, que se restringem ao comércio de bens, e acrescentou os setores de serviços e propriedade intelectual ao seu campo normativo. Constituem atribuições da OMC:

- supervisionar a implementação das regras acordadas no âmbito do sistema multilateral de comércio;
- atuar como fórum de negociações comerciais;
- proporcionar mecanismos de solução de controvérsias;
- supervisionar as políticas comerciais dos 146 países membros;
- fornecer assistência técnica e cursos de formação para países em desenvolvimento, em matéria de comércio;
- desenvolver cooperação com outras organizações internacionais.

Organização Mundial do Comércio (OMC) - www.wto.org

6.2. Sistema Geral de Preferências (SGP)

O Sistema Geral de Preferências (SGP), criado em 1970, no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), permite aos países desenvolvidos conceder isenção ou redução do imposto de importação sobre determinados produtos procedentes de países em desenvolvimento, entre os quais o Brasil.

No âmbito do SGP, países desenvolvidos oferecem, sem a exigência de reciprocidade, preferências tarifárias para uma determinada relação de produtos

(o SGP é uma concessão unilateral de países desenvolvidos a países em desenvolvimento).

Para impedir que os benefícios das reduções tarifárias do SGP sejam apropriados por outros países, é exigida a apresentação de um certificado de origem, denominado Form A (Formulário A), cujo modelo uniforme foi aprovado pela UNCTAD. Este documento, que atesta o cumprimento dos requisitos de origem, é emitido por agências do Banco do Brasil que prestem serviços relacionados com o comércio exterior, autorizadas pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Com vistas a comprovar a nacionalidade do produto que importarão (se é, de fato, originário do país beneficiário) e, assim, evitar que as concessões do SGP sejam fraudadas, os países outorgantes das preferências adotam regime de origem, que varia de país outorgante para país outorgante. Os regimes de origem são importantes, sobretudo para habilitar ao benefício preferencial aqueles bens que foram produzidos no país beneficiário, a partir de componentes ou insumos importados, e que, portanto, não se enquadram como produtos “totalmente obtidos” no país beneficiário. Alguns países outorgantes do SGP, entre os quais os EUA, adotam como regra básica o critério do percentual mínimo de componentes nacionais que têm de ser agregados ao produto final, para que este possa usufruir o tratamento preferencial. A regra norte-americana, por exemplo, determina ser necessário que a soma do valor dos componentes inteiramente produzidos no país beneficiário e dos custos diretos das operações de processamento do produto não seja inferior a 35% do preço ex-fábrica (i.e., saído da fábrica) do bem final a ser exportado sob o SGP.

É de alçada da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior a administração do Sistema Geral de Preferências, no Brasil.

Banco do Brasil - www.bb.com.br

Sistema Geral de Preferências (SGP) - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/departamentos/negInternacionais.php>

Organização das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) - www.unctad.org/

6.3. Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)

O acordo sobre o Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) foi concluído em abril de 1988, em Belgrado, e entrou em vigor, no Brasil, em 25

de maio de 1991. Por intermédio do SGPC, 48 países em desenvolvimento são signatários do acordo. Porém, somente 40 países são outorgantes e passaram a trocar concessões comerciais entre si. Assim, nessa condição participam do SGPC: Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Chile, Cingapura, Cuba, Egito, Equador, Filipinas, Gana, Guiana, Guiné, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Iugoslávia, Líbia, Malásia, México, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, República da Coreia, República Popular Democrática da Coreia, Tanzânia, Romênia, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Vietnã e Zimbábue.

São os seguintes os países signatários que não ratificaram o acordo: Angola, Catar, Colômbia, Haiti, Marrocos, República Democrática do Congo, Uruguai e Venezuela.

No âmbito do SGPC, os exportadores brasileiros podem obter vantagens por intermédio de margem de preferência percentual, aplicável sobre a tarifa de importação em vigor no país outorgante, para os produtos que constam de sua lista de concessões.

Para a obtenção de tratamento preferencial, é necessário:

- a. que o produto conste das listas de concessões anexas ao Decreto nº 194, de 21/8/91;
- b. que o exportador satisfaça as Regras de Origem; e
- c. que o exportador obtenha os Certificados de Origem (SGPC), junto a federação estadual de indústria credenciada.

6.4. Principais blocos comerciais

O comércio internacional tem caminhado, de um lado, para a liberação dos fluxos comerciais de bens e serviços e, de outro, para a formação de zonas integradas de comércio, as quais podem apresentar os seguintes formatos:

- **Área de preferência tarifária** - resulta de acordos entre os países visando à redução de tarifas alfandegárias no intercâmbio entre os signatários, para a totalidade dos produtos ou para grupos de produtos. Os acordos podem estabelecer reduções das tarifas de importação para um valor predeterminado ou uma redução gradativa, por intermédio de cronograma de reduções de tarifas;
- **Área de livre comércio** - as barreiras ao comércio de bens entre os países membros são eliminadas, mas estes mantêm autonomia na administração de sua política comercial;
- **União aduaneira** - a circulação intrabloco de bens e serviços é livre, a

política comercial é uniformizada e os países membros utilizam uma tarifa externa comum;

- **Mercado comum** - equivale à união aduaneira, mas permite também o livre movimento de fatores produtivos (trabalho e capital);
- **União econômica** - estágio posterior ao mercado comum, que contempla a coordenação estreita das políticas macroeconômicas dos países membros e, eventualmente, a adoção de uma moeda única.

6.4.1. Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)

O Mercado Comum do Sul (Mercosul) foi criado pelo Tratado de Assunção (1991), seu instrumento jurídico fundamental, assinado pelos quatro países membros: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. A Bolívia, o Chile e o Peru são países associados ao Mercosul.

Com a assinatura do Protocolo de Ouro Preto, em dezembro de 1994, o Mercosul ganhou personalidade jurídica de direito internacional: o Protocolo reconhece ao bloco competência para negociar, em nome próprio, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais. Cabe mencionar, nesse contexto, o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação Econômica, firmado em dezembro de 1995, entre o Mercosul e a União Européia.

Em seu processo de harmonização tributária, o Mercosul contempla a eliminação de tarifas aduaneiras e restrições não-tarifárias à circulação de mercadorias entre os países membros, tendo por horizonte garantir, no futuro, a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos em um mercado comum. A criação de uma Tarifa Externa Comum (TEC) – que caracteriza uma união aduaneira – implementada em grande parte desde 1º de janeiro de 1995, e a adoção de políticas comerciais comuns em relação a terceiros países representam avanços significativos no processo de integração. Assinale-se ainda que, para atender ao cumprimento de políticas econômicas internas, peculiares aos países membros, foi criada lista de exceções tributárias para determinados produtos, cujas alíquotas devem convergir para a TEC até 2006.

Ao cadastrar-se na **BrazilTradeNet**, sua empresa terá acesso à seção “Indicadores econômicos do Mercosul”, bem como ao texto do guia Como Exportar para o Mercosul – <http://www.braziltradenet.gov.br/Publicacoes/Arquivos/ComoExportarPara/Mercosul.pdf>

Informe-se, ainda, na página oficial do Mercosul - www.mercosur.org.uy

6.4.2. Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)

A Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) foi estabelecida em 1980, quando da assinatura do Tratado de Montevidéu, e é integrada por doze membros: os países do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e da Comunidade Andina (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), além do Chile, México e Cuba.

Ao abrigo do Tratado de Montevidéu, os países membros da ALADI firmaram diversos acordos comerciais específicos, inclusive Acordos de Complementação Econômica (ACE). A relação de produtos que gozam de preferências tarifárias no âmbito da ALADI e seus respectivos códigos constam de tabela existente no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

Para que o tratamento preferencial seja efetivamente concedido aos produtos negociados, é necessário que os exportadores obtenham Certificados de Origem nas federações estaduais de indústria, federações estaduais de comércio ou outras entidades credenciadas pela ALADI.

ALADI - www.aladi.org

SISCOMEX - www.desenvolvimento.gov.br

6.4.3. Comunidade Andina

A Comunidade Andina foi criada em 1969, com a assinatura do Acordo de Cartagena, que ficou conhecido como “Pacto Andino”. Trata-se de uma organização sub-regional, hoje integrada por cinco países: Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela.

Em dezembro de 1996, o MERCOSUL celebrou com a Bolívia um Acordo de Complementação Econômica (ACE – 36), mediante o qual esta passou a ter a condição de membro associado ao Mercosul. O Acordo firmado com a Bolívia prevê a liberalização completa do comércio de bens, dentro de um prazo de oito a dez anos, bem como futuras negociações nos setores de serviços, propriedade intelectual, compras governamentais e outros.

Em 3 de julho de 1999, foi celebrado o Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica (ACE – 39) entre os Governos das Repúblicas da Colômbia, do Equador, do Peru e da Venezuela, de um lado, e do Brasil, de outro. Entrou em vigor em 16 de agosto de 1999 e estabelece preferências tarifárias para 2.739 produtos. O ACE – 39 constitui um primeiro passo para a criação de uma zona de livre comércio entre o Mercosul e a Comunidade Andina.

Comunidade Andina - www.comunidadandina.org

6.4.4. Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)

Em dezembro de 1992, o Canadá, os Estados Unidos e o México assinaram o *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1994. O acordo prevê redução gradativa das tarifas aduaneiras no comércio de bens entre os três países.

North American Free Trade Agreement (NAFTA) - www.nafta-sec-alena.org

6.4.5. União Européia (UE)

A União Européia, cujos tratados de fundação remontam a 1957 (ano da assinatura do Tratado de Roma), conta hoje com 15 Estados membros: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Suécia. Os tratados de 1957 foram submetidos a três revisões: em 1987 (Ato Único, que estabeleceu as bases para a criação do mercado único europeu a partir de 1992), em 1992 (Tratado de Maastricht, que prevê a união econômica e monetária dos Estados membros) e em 1997 (Tratado de Amsterdã, especialmente volta-do para temas sociais e de direitos humanos).

A União Européia lançou um serviço de apoio na internet visando facilitar o acesso dos exportadores dos países em desenvolvimento ao mercado comunitário. Este serviço gratuito fornece informações sobre direitos aduaneiros, documentação aduaneira, regras de origem e estatísticas de comércio. Numa segunda fase, estarão disponíveis informações sobre requisitos específicos de importação para cada categoria de produtos, como questões sanitárias e fitossanitárias.

A partir de 1º de maio de 2004, dez novos países passaram a integrar a União Européia. O bloco conta hoje com 25 países, uma população de aproximadamente 450 milhões de habitantes e um PIB de US\$ 12,6 trilhões para 2004, segundo dados fornecidos pela Comissão Européia. Os dez novos países são: Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia, República Checa.

UE - export-help.cec.eu.int

A publicação União Européia – Acesso ao Mercado Comunitário encontra-se na **BrazilTradeNet** - www.braziltradenet.gov.br.

6.4.6. Associação Européia de Livre Comércio (EFTA)

A EFTA, criada em 1960, conta hoje apenas com a Suíça, Islândia, Liechtenstein e Noruega como países membros.

Associação Européia de Livre Comércio (EFTA) -secretariat.efta.int/efta

6.4.7. Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)

A reunião de Cúpula de Miami, realizada dezembro de 1994, contou com Chefes de Estado e de Governo de 34 países das Américas. Na ocasião, foi lançada a idéia de iniciar-se a negociação de uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que geograficamente se estenderia do Alasca à Patagônia. Trata-se de um processo em fase de negociação.

Seu principal objetivo é promover a livre circulação de mercadorias, com a queda da tarifa de importação entre os países membros.

A ALCA representaria um PIB de aproximadamente US\$ 13 trilhões e um mercado com cerca de 800 milhões de consumidores.

Para acompanhar o processo negociador, consulte o sítio oficial da ALCA: www.alca-ftaa.org.

7. PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NA EXPORTAÇÃO – COMO EXPORTAR?

Uma vez definidos **O QUE EXPORTAR** e **PARA ONDE EXPORTAR**, a empresa depara-se com as exigências legais e administrativas do processo de exportação. Serão examinados, neste item, os principais procedimentos com relação a **COMO EXPORTAR**.

7.1. Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)

O Sistema Integrado de Comércio Exterior, criado pelo Decreto n° 660, de 25 de setembro de 1992, é o sistema informatizado que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle de comércio exterior, realizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), pela Secretaria da Receita Federal (SRF) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN), órgãos “gestores” do sistema. Participam ainda do SISCOMEX, como órgãos “anuentes”, o COMEXE - Comando do Exército, o MAPA - Ministério da Agricultura e do Abastecimento, a ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária, o Departamento da Polícia Federal, o IBAMA - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis e outros.

A relação dos produtos sujeitos a anuência prévia na exportação contém todas as mercadorias, relacionadas em NCM/SH e respectivo destaque (se houver), sujeitas à manifestação prévia nos Registros de Exportação (RE), com a indicação do Órgão envolvido. Ver no sítio: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/conporexportacao/exigeanuencia.pdf>

Por intermédio do SISCOMEX, as operações de exportação são registradas e, em seguida, analisadas on-line pelos órgãos “gestores” do sistema (SECEX, SRF e BACEN).

Para processar suas operações de exportação, as empresas exportadoras podem ter acesso ao SISCOMEX diretamente, a partir de seu próprio estabelecimento, desde que disponham dos necessários equipamentos e condições de acesso.

Para este acesso, será necessário registro no sistema RADAR (Sistema Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) junto à SRF, de acordo com a Instrução Normativa SRF N° 455, de 5 de outubro de 2004 que diz respeito ao credenciamento do exportador, ou habilitação ao SISCOMEX.

O cadastro poderá ser ordinário ou simplificado de acordo com o caso:

- Cadastro Ordinário para pessoas jurídicas que atuem habitualmente no comércio exterior; e
- Cadastro Simplificado para pessoas jurídicas que atuem eventualmente no comércio exterior.

Considera-se como **eventualmente** a realização, de até três despachos aduaneiros, no período de um ano, onde as exportações, não ultrapassem o limite de US\$ 25,000.00 FOB ou o equivalente em outra moeda.

Assim, devem estar conectadas ao Sistema e habilitar-se por intermédio de uma senha fornecida pela Secretaria da Receita Federal. A empresa poderá utilizar ainda: a) despachantes aduaneiros; b) rede de computadores colocada à disposição dos usuários pela Secretaria da Receita Federal (salas de contribuintes); c) corretoras de câmbio; d) agências bancárias que realizem operações de câmbio; e e) outras entidades habilitadas. Desta forma, as empresas exportadoras têm a possibilidade de encaminhar e receber comunicações dos órgãos intervenientes no comércio exterior encarregados de autorizações e fiscalização pertinentes ao processo de exportação. Para as empresas, o Sistema representa, entre outras, as seguintes vantagens: simplificação, agilidade, redução de custos, desburocratização, etc.

O SISCOMEX permite aos órgãos de governo intervenientes no comércio exterior acompanhar, controlar e também interferir no processo de saída (exportações) e entrada (importações) de produtos no País.

Informações detalhadas sobre o SISCOMEX e sua utilização pelas empresas podem ser obtidas nos seguintes sítios:

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) - www.desenvolvimento.gov.br

Secretaria da Receita Federal (SRF) - www.receita.fazenda.gov.br

Banco Central do Brasil (Bacen) - www.bcb.gov.br

7.2. Nomenclatura - classificação de mercadorias

Ao preencher o Registro de Exportadores e Importadores (REI) no SISCOMEX, a empresa deverá classificar seus produtos de acordo com duas nomenclaturas: a **Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)** e a **Nomenclatura Aduaneira da ALADI (Naladi/SH)**, criadas com base na Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), firmada em Bruxelas, em 14 de junho de 1983. O SH possui 6 dígitos, mas cada país pode acrescentar até quatro dígitos.

A Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) foi criada em 1995, com a entrada em vigor do Mercosul, e aprovada pelo Decreto 2.376, de 13.11.97, juntamente com as alíquotas do imposto de importação que compõem a Tarifa Externa Comum (TEC). Ao consultar a **BrazilTradeNet** (www.braziltradenet.gov.br), o usuário terá acesso à NCM, nas versões em português, espanhol e inglês. A NCM, que substituiu a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), possui 8 dígitos e uma estrutura de classificação que contém até 6 níveis de agregação: capítulo, posição, subposição simples, subposição composta, item e subitem:

- **Capítulo** - a indicação do capítulo no código é representada pelos dois primeiros dígitos;
- **Posição** - a posição dentro do capítulo é identificada pelos quatro primeiros dígitos;
- **Subposição simples** - é representada pelo quinto dígito;
- **Subposição composta** - é representada pelo sexto dígito;
- **Item** - é a subdivisão do SH, representado, no código, pelo sétimo dígito;
- **Subitem** - é a subdivisão do item, representado, no código, pelo oitavo dígito.

Exemplo:

NCM 8445.19.24 (máquinas abridoras de fibras de lã)

84 - **capítulo** (reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e suas partes);

8445 - **posição** (máquinas para preparação de matérias têxteis; máquinas para fiação, dobagem ou torração de matérias têxteis e outras máquinas e aparelhos para fabricação de fios têxteis; máquinas de bobinar - incluídas as bobinadeiras de trama - ou de dobar matérias têxteis e máquinas para preparação de fios têxteis para sua utilização nas máquinas das posições 8446 ou 8447);

8445.19 - **subposição simples** (máquinas para preparação de matérias têxteis);

8445.19 - **subposição composta** (outras máquinas para preparação de matérias têxteis);

8445.19.24 - **item** (máquinas para a preparação de outras matérias têxteis);

8445.19.24 - **subitem** (máquinas abridoras de fibras de lã).

Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração (Naladi/SH) - possui estrutura semelhante à da NCM (para a

qual serviu de base) e o mesmo número de dígitos (8), sendo os seis primeiros sempre idênticos.

O SISCOMEX dispõe de tabelas que possibilitam a identificação dos códigos tanto da NCM como da Naladi/SH.

7.3. Documentos exigidos na exportação

Os documentos exigidos nas operações de exportação são os seguintes:

- **Documentos referentes ao exportador**
- Inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da SECEX/MDIC

- **Documentos referentes ao Contrato de Exportação**
- Fatura Pro Forma;
- Carta de Crédito;
- Letra de Câmbio; e
- Contrato de Câmbio.

- **Documentos referentes a mercadoria**
- acompanham todo o processo de traslado da mercadoria:
- Registro de Exportação no SISCOMEX;
- Registro de Operação de Crédito (RC);
- Registro de Venda (RV);
- Solicitação de Despacho (SD);-Nota Fiscal;
- Conhecimento de Embarque (Bill of Lading);
- Fatura Comercial (commercial invoice);-Romaneio (packing list);
- Outros documentos: Certificado de Origem, Legalização Consular, Certificado ou Apólice de Seguro, Borderô ou Carta de Entrega.

Há duas modalidades especiais de exportação que são objeto de regulamentação específica. Nas **exportações temporárias**, as empresas poderão enviar para o exterior mercadorias para exibição em exposições ou em feiras. O exportador é obrigado a comprovar o retorno da mercadoria no prazo máximo de 180 dias, contados a partir da data de embarque ou, no caso de venda, do ingresso da moeda estrangeira. Nas **exportações em consignação**, as empresas poderão realizar vendas com prazo máximo de 180 dias, a contar da data do embarque, prorrogável por até 180 dias. Até o vencimento, as empresas deverão providenciar a liquidação das cambiais. Caso não ocorra a venda, a empresa deverá comprovar o retorno da mercadoria, contado a partir do término do prazo estipulado.

7.3.1. Documentos referentes ao exportador

As operações de exportação e de importação poderão ser realizadas por pessoas físicas ou jurídicas que estiverem inscritas no **Registro de Exportadores e Importadores (REI)** da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

De acordo com a Portaria SECEX nº 15, de 17.11.2004 (acrescida das alterações efetuadas por Portarias SECEX posteriores), os exportadores e importadores são inscritos automaticamente no REI, ao realizarem a primeira operação, sem o encaminhamento de quaisquer documentos, os quais poderão ser solicitados, eventualmente, pelo Departamento de Comércio Exterior da SECEX, para verificação de rotina.

Assim, a inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) é feita na primeira operação de exportação – Registro de Exportação (RE), Registro de Venda (RV) ou Registro de Crédito (RC) – em qualquer ponto conectado ao SISCOMEX.

Cabe assinalar que a inscrição no REI poderá ser negada, suspensa ou cancelada nos casos de punição em decisão administrativa final, pelos motivos seguintes: a) infração de natureza fiscal, cambial e de comércio exterior; e b) abuso de poder econômico.

7.3.2. Documentos referentes ao Contrato de Exportação

7.3.2.1. Fatura Pro Forma

O ato de exportar sempre tem origem em um contato preliminar entre o exportador e o potencial importador de sua mercadoria no exterior, cuja identificação pode ser facilitada pela consulta à **BrazilTradeNet**. Após a manifestação de interesse por parte do importador, o exportador deverá enviar ao importador um documento - fatura Pro Forma - em que são estipuladas as condições de venda da mercadoria. A fatura Pro Forma deve conter as seguintes informações:

- descrição da mercadoria, quantidade, peso bruto e líquido, preço unitário e valor;
- quantidades mínimas e máximas por embarque;
- nomes do exportador e do importador;
- tipo de embalagem de apresentação e de transporte;
- modalidade de pagamento;
- termos ou condições de venda – Incoterms (item 10.1 deste manual);

- data e local de entrega;
- locais de embarque e de desembarque;
- prazo de validade da proposta;
- assinatura do exportador; e
- local para assinatura do importador, que, com ela, expressa a sua concordância com a proposta.

A fatura Pro Forma pode ser substituída por uma cotação enviada por fax ou carta, que contenha as mesmas informações indicadas acima. Recomenda-se a leitura do capítulo 9 deste manual, referente aos Contratos Internacionais.

7.3.2.2. Carta de Crédito

Após o envio da fatura Pro Forma ao importador, o exportador receberá do importador, caso se confirme o seu interesse, um pedido de compra ou uma carta de crédito, documentos que confirmam o interesse na aquisição da mercadoria. Por sua vez, o exportador deve conferir os dados contidos na carta de crédito ou no pedido enviado pelo importador, confrontando-os com as informações contidas na fatura Pro Forma ou na cotação do produto.

7.3.2.3. Letra de Câmbio

A letra de câmbio, semelhante à duplicata emitida nas vendas internas, representa um título de crédito, emitido pelo exportador e sacado contra o importador. O valor da letra de câmbio deve ser igual ao total de divisas registradas na fatura comercial. Contém os seguintes elementos:
- número, praça e datas de emissão e de vencimento;-beneficiário;-nome e endereço do emitente e sua assinatura;-instrumento que gerou o saque - carta de crédito, fatura comercial, etc.

7.3.2.4. Contrato de Câmbio

É um instrumento firmado para troca de moedas, entre o exportador (vendedor de divisas) e um banco, autorizado pelo Banco Central do Brasil a operar com câmbio.

7.3.3. Documentos referentes a mercadoria

São os seguintes os documentos referentes a mercadoria:

7.3.3.1. Registro de Exportação (RE)

O Registro de Exportação (RE) no SISCOMEX é um conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, que caracteriza a operação de exportação de uma mercadoria e define o seu enquadramento legal. Entre outras informações, a empresa deverá fornecer a classificação de seu produto segundo a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e a Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração - Aladi (Naladi/SH).

A Portaria SECEX n° 15, de 17.11.2004 (Normas administrativas na exportação), dispõe, no seu anexo “A” sobre as remessas ao exterior que estão dispensadas de Registro de Exportação.

No caso de operações de exportação no valor de até US\$ 10.000,00 (dez mil dólares), poderão ser utilizados, no lugar do RE, o Registro de Exportação Simplificado (RES) ou a Declaração Simplificada de Exportação (DSE), de acordo com as regulamentações específicas de cada uma dessas modalidades.

Segundo a Portaria SECEX 15/04, poderão ser objeto de RES exportações que, por suas características, sejam conceituadas com “exportação normal – Código 80.000”, não se enquadrando em nenhum outro código da Tabela de Enquadramento da Operação, disponível no SISCOMEX. De acordo com a citada legislação, o RES não se aplica a operações vinculadas ao Regime Automotivo ou sujeitas à incidência do imposto de exportação ou, ainda, a procedimentos especiais ou exportação contingenciada, em virtude da legislação ou em decorrência de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil.

7.3.3.2. Registro de Operação de Crédito (RC)

Devem constar do Registro de Crédito (RC) as informações de caráter cambial e financeiro referentes a exportações com prazo de pagamento superior a 180 dias (prazo que caracteriza as exportações financiadas), contado a partir da data do embarque. Assim, o RC é o documento eletrônico que contempla as condições definidas para as exportações financiadas. O preenchimento do RC e o seu deferimento devem ser anteriores ao preenchimento do Registro de Exportação (RE).

Ao preenchimento do RC segue-se o prazo para o embarque das mercadorias. Nesse período, devem ser providenciados os respectivos RES e as solicitações para o desembaraço aduaneiro das mercadorias.

O exportador, diretamente ou por intermédio de seu representante legal, é responsável pela prestação de todas as informações necessárias ao exame e processamento do RC, que é feito por meio do SISCOMEX.

Uma vez efetuado o preenchimento, a validação do RC é feita pelo Banco do Brasil S.A – em caso de exportação financiada pelo Programa de Financiamento às Exportações (Proex) – ou pelo Departamento de Operações de Comércio Exterior da SECEX (DECEX) –, em caso de operação realizada com recursos do próprio exportador. No caso de exportações amparadas pelo Proex, com recursos previstos no Orçamento Geral da União, o Banco do Brasil fará análise prévia, com base nas informações contidas no RC. Caso o registro seja aceito pelo Banco, fica assegurado o apoio financeiro do Programa.

O SISCOMEX fornece automaticamente ao operador (exportador ou representante legal do exportador) um número referente a cada RC.

Cabe assinalar que os financiamentos às exportações também poderão ser concedidos por outras instituições financeiras autorizadas a operar em câmbio, sem ônus para a União.

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) - www.desenvolvimento.gov.br

7.3.3.3. Registro de Venda (RV)

O Registro de Venda (RV) deve ser efetuado no SISCOMEX nos casos de produtos relacionados no Anexo “C” da Portaria SECEX n° 15, de 17.11.2004 (Exportação de produtos sujeitos a procedimentos especiais). Seu preenchimento deverá acontecer anteriormente à solicitação do RE, e o exportador, se solicitado, terá a obrigação de apresentar à Secretaria de Comércio Exterior informações que comprovem as operações sujeitas ao Registro de Venda.

O SISCOMEX fornece automaticamente ao operador (exportador ou representante legal do exportador) um número referente a cada Registro de Venda preenchido.

7.3.3.4. Nota Fiscal

Este documento deve acompanhar a mercadoria desde a saída do estabelecimento do exportador até o embarque para o exterior. A nota fiscal deve ser emitida em moeda nacional, com base na conversão do preço FOB

em reais, pela taxa do dólar no fechamento de câmbio. No caso de exportação direta, a nota fiscal deve ser emitida em nome da empresa importadora. Na exportação indireta, a nota será emitida em nome da empresa que efetuará a operação de exportação (trading company, etc.).

7.3.3.5. Despacho Aduaneiro de Exportação

Trata-se do procedimento fiscal de desembaraço da mercadoria destinada ao exterior, com base nas informações contidas no Registro de Exportação (RE), na Nota Fiscal (primeira via) e nos dados sobre a disponibilidade da mercadoria para verificação das autoridades aduaneiras. O Despacho Aduaneiro de Exportação é processado por intermédio do SISCOMEX. No caso de exportações terrestres, lacustres ou fluviais, além da primeira via da Nota Fiscal, é necessária a apresentação do Conhecimento de Embarque e do Manifesto Internacional de Carga.

O Despacho Aduaneiro de Exportação tem por base declaração formulada pelo exportador ou por seu mandatário (despachante aduaneiro ou empregado especificamente designado), também por intermédio do SISCOMEX. A Declaração para Despacho de Exportação (DDE), também conhecida como Solicitação de Despacho (SD), deverá ser apresentada à unidade da Receita Federal competente.

Ao final do procedimento, a Receita Federal, por meio do SISCOMEX, registra a “Averbação”, que consiste na confirmação do embarque da mercadoria ou sua transposição da fronteira.

7.3.3.6. Conhecimento ou Certificado de Embarque (*Bill of Lading*)

A empresa de transporte emite, em língua inglesa, o Conhecimento ou Certificado de Embarque, que comprova ter a mercadoria sido colocada a bordo do meio de transporte. Este documento é aceito pelos bancos como garantia de que a mercadoria foi embarcada para o exterior. O conhecimento de embarque deve conter os seguintes elementos:

- nome e endereço do exportador e do importador;
- local de embarque e desembarque;
- quantidade, marca e espécie de volumes;
- tipo de embalagem;
- descrição da mercadoria e códigos (SH/NCM/Naladi);
- peso bruto e líquido;

- valor da mercadoria;
- dimensão e cubagem dos volumes;
- valor do frete.

Além disso, deve constar a forma de pagamento do frete: *freight prepaid* (frete pago) ou *freight collect* (frete a pagar).

Por último, devem constar do conhecimento de embarque as condições em que a mercadoria foi embarcada: *clean on board* (embarque sem restrições ou ressalvas à mercadoria) ou *received in apparent good order and conditions* (mercadoria recebida aparentemente em boas condições). Esta declaração implica que o transportador deverá entregar a mercadoria nas mesmas condições em que foi recebida do exportador.

O Conhecimento de Embarque é emitido geralmente em três vias originais, comum número variado de cópias, conforme a necessidade do importador. O documento corresponde ao título de propriedade da mercadoria e pode ser consignado ao importador, sendo, neste caso, inegociável. Pode também ser consignado ao portador, sendo, neste caso, negociável.

7.3.3.7. Fatura Comercial (*Commercial Invoice*)

Este documento, necessário para o desembaraço da mercadoria pelo importador, contém todos os elementos relacionados com a operação de exportação.

Por isso é considerado como um dos documentos mais importantes no comércio internacional de mercadorias. Deve ser emitido pelo exportador no idioma do importador ou em inglês, segundo a praxe internacional. O documento deve conter os seguintes itens:

- nome e endereço do exportador e do importador;
- modalidade de pagamento;
- modalidade de transporte;
- local de embarque e desembarque;
- número e data do conhecimento de embarque;
- nome da empresa de transporte;
- descrição da mercadoria;
- peso bruto e líquido;
- tipo de embalagem e número e marca de volumes;
- preço unitário e total;
- valor total da mercadoria.

7.3.3.8. Romaneio (*Packing List*)

Este documento, preenchido pelo exportador em inglês, é utilizado tanto no embarque como no desembarque da mercadoria, e tem por objetivo facilitar a fiscalização aduaneira. Trata-se de uma relação dos volumes a serem exportados e de seu conteúdo.

O Romaneio deve conter os seguintes elementos:

- número do documento;
- nome e endereço do exportador e do importador;
- data de emissão;
- descrição da mercadoria, quantidade, unidade, peso bruto e líquido;
- local de embarque e desembarque;
- nome da transportadora e data de embarque;
- número de volumes, identificação dos volumes por ordem numérica, tipo de embalagem, peso bruto e líquido por volume, as dimensões em metros cúbicos.

7.3.3.9. Outros documentos

Certificado de Origem

O objetivo deste documento é o de atestar que o produto é efetivamente originário do país exportador. Sua emissão é essencial nas exportações para países que concedem preferências tarifárias. Os certificados de origem são fornecidos por entidades credenciadas, mediante a apresentação da fatura comercial. As informações requeridas são:

- valor dos insumos nacionais em dólares - CIF ou FOB - e sua participação no preço FOB;
- valor dos insumos importados em dólares - CIF ou FOB - e sua participação no preço FOB;
- descrição do processo produtivo; e
- regime ou regras de origem - percentual do preço FOB.

Dependendo do país de destino, são os seguintes os Certificados de Origem:

Certificado de Origem MERCOSUL

Emitido por federações, confederações ou centros da indústria, do comércio ou da agricultura.

Certificado de Origem ALADI

Emitido por federações estaduais de indústria e federações estaduais de comércio.

Certificado de Origem Sistema Geral de Preferências (SGP)

Nas exportações realizadas no âmbito do Sistema Geral de Preferências (SGP), o certificado é emitido pelas agências do Banco do Brasil que operam com comércio exterior. O documento é denominado Form A e constitui requisito para a concessão de reduções tarifárias por países industrializados a países em desenvolvimento.

Certificado de Origem Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)

Este documento é emitido por federações estaduais de indústria.

Legalização Consular

A Legalização Consular não é exigida por todos os países importadores. Nos contatos com os importadores estrangeiros, o exportador deve confirmar a necessidade desta providência (reconhecimento de firma por parte da autoridade consular, em geral cobrada).

Certificado ou Apólice de Seguro

Documento exigido quando o exportador é responsável pela contratação do seguro com uma empresa seguradora e deve ser providenciado antes do embarque da mercadoria.

Borderô ou Carta de Entrega

É um formulário fornecido pelo banco a seu cliente (exportador), com a relação dos documentos por ele exigidos para a realização de uma operação de exportação. Cabe ao exportador o preenchimento do formulário e a preparação dos documentos solicitados pelo banco.

Outros certificados

Para determinados produtos exportados, o importador poderá solicitar ainda certificados fitossanitários ou específicos, como o que atesta “fumigação”, certificados de inspeção prévia, etc.

7.3.3.10. Registro de Exportação Simplificado (RES) – Simplex

A Sistemática de Câmbio Simplificado para as Exportações Brasileiras (Circular Bacen nº 2.836, de 8.9.98), conhecida como Simplex, aplica-se às operações de exportações, com cobertura cambial, de até US\$ 10.000,00, por operação

(incluídas as despesas referentes ao Incoterm pactuado). Qualquer produto pode ser exportado por intermédio do Simplex, tanto por empresas como por pessoas físicas, desde que não esteja sujeito a controles por órgãos governamentais. A operação de câmbio simplificado é regulada pela Circular Bacen nº 2.967, de 11.2.2000. Ao utilizar o Simplex, o exportador deverá assinar Boleto de Compra e Venda de Moeda Estrangeira, de fácil preenchimento, em banco credenciado a operar com câmbio. O Registro de Exportação Simplificado (RES), que tem validade de cinco dias (Comunicado DECEX nº 25/98), deverá ser providenciado antes do embarque do produto. Não é possível utilizar simultaneamente o Simplex e o contrato de câmbio do sistema convencional.

Algumas características do registro simplificado:

- as exportações por meio do Simplex podem ser pagas por intermédio de cartão de crédito internacional;
- o Boleto de Compra e Venda de Moeda Estrangeira pode ser negociado no prazo de até 90 dias, antes ou depois do embarque, e a empresa exportadora poderá utilizar várias formas de pagamento (antecipado, cobrança e carta de crédito). O prazo mencionado é improrrogável;
- deve ser emitido um RES para cada produto, caso a operação de exportação compreenda mercadorias diferenciadas. A soma dos valores dos produtos não poderá, de todo modo, ultrapassar o montante de US\$ 10.000,00;
- o boleto de câmbio simplificado é negociado com o banco credenciado, ao qual o exportador deverá fornecer os dados para preenchimento do Boleto de Compra e Venda. A negociação cambial deverá ser realizada após o pagamento da exportação;
- o câmbio simplificado, o exportador deverá guardar os respectivos documentos por cinco anos, para eventual verificação pelo Banco Central;
- aplica-se à exportação efetuada no quadro do Simplex o mesmo tratamento tributário referente à exportação pelo sistema convencional.

Não podem beneficiar-se do Simplex operações como:

- exportação para consumo a bordo;
- exportação de material usado;
- exportação em consignação;
- exportação de produtos beneficiados pelo Sistema Geral de Preferências;
- exportação sujeita ao Registro de Venda (RV);
- exportação com financiamento do Proex;
- exportação de produtos sujeitos a pagamento do Imposto de Exportação.

O roteiro para preenchimento do Registro de Exportação Simplificado encontra-se anexo ao Comunicado DECEX 25/98.

7.3.3.11. Declaração Simplificada de Exportação (DSE)

Também com a finalidade de simplificar e facilitar o processamento de operações de até US\$ 10.000,00, foi regulamentada, pela Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal n.º 155, de 22.12.99, a Declaração Simplificada de Exportação (DSE). Esta deverá ser preenchida pelo exportador, por intermédio de computador conectado ao SISCOMEX. Todas as exportações feitas por DSE podem ser pagas por meio de cartão de crédito internacional ou de Boleto de Compra e Venda de Moeda Estrangeira.

Na DSE deverão ser fornecidos, entre outros, os seguintes dados:

- identificação do exportador (número de inscrição do exportador no CNPJ ou no CNPF);
- tipo de exportador (se pessoa física ou jurídica);
- via de transporte (marítima, rodoviária, etc.);
- identificação do veículo transportador;
- peso bruto das mercadorias;
- peso líquido da mercadoria;
- valor total das mercadorias, em reais;
- classificação do produto na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM);
- valor de acordo com condição de venda, na moeda negociada (Incoterms);
- descrição complementar da mercadoria exportada.

A DSE será utilizada no despacho aduaneiro de bens:

- exportados por pessoa física, com ou sem cobertura cambial, até o limite de US\$ 10.000,00;
- exportados por pessoa jurídica, com ou sem cobertura cambial, até o limite de US\$ 10.000,00;
- exportados, a título de ajuda humanitária, em casos de guerra ou calamidade pública;
- exportados sob o regime de exportação temporária, para posterior retorno ao Brasil nas mesmas condições, ou após conserto, reparo ou restauração;
- reexportados de acordo com a Instrução Normativa 150 da Secretaria da Receita Federal (SRF), que dispõe sobre o regime de admissão temporária de bens procedentes do exterior;
- que devem ser devolvidos ao exterior, conforme estabelecido no Art. 30, inciso VI, da Instrução Normativa 155 da SRF ;
- contidos em remessa postal internacional, até o limite de US\$ 10.000,00;
- contidos em encomenda aérea internacional, até o limite de US\$ 10.000,00, transportados por empresa de transporte internacional expresso porta a porta; e
- integrantes de bagagem desacompanhada.

Registro da DSE

A DSE será registrada por solicitação do exportador, mediante numeração automática única, seqüencial e nacional (reiniciada a cada ano) pelo SISCOMEX.

Será admitido o registro de DSE pelo correio ou por intermédio de empresa de transporte internacional expresso, quando se tratar de remessa postal internacional, até o limite de US\$ 10.000,00 ou o equivalente em outra moeda, e de encomenda aérea, igualmente até o limite de US\$ 10.000,00 ou o equivalente em outra moeda.

Caso não tenha sido registrada no prazo de quinze dias, a DSE será cancelada automaticamente.

Quando se tratar de exportação eventual realizada por pessoa física, a DSE poderá ser elaborada por servidor da Secretaria da Receita Federal lotado na unidade onde será processado o despacho aduaneiro.

Documentos necessários para a DSE

Serão necessários os seguintes documentos, os quais deverão ser mantidos pelo exportador por cinco anos, para eventual apresentação à fiscalização aduaneira:

- primeira via da Nota Fiscal, quando for o caso;
- via original do Conhecimento de Carga ou documento equivalente nas exportações por via terrestre, fluvial ou lacustre;
- outros documentos, indicados em legislação específica.

A DSE será submetida ao módulo de seleção parametrizada do SISCOMEX, e a seleção para conferência seguirá os critérios estabelecidos pela Coordenação -Geral do Sistema Aduaneiro (COANA) e pela unidade local da SRF.

A mercadoria cuja DSE, registrada no SISCOMEX, tenha sido selecionada para o canal verde de conferência aduaneira será desembaraçada mediante procedimento automático do SISCOMEX. A mercadoria cuja Declaração tenha sido selecionada para o canal vermelho será conferida e registrada no SISCOMEX pelo Auditor Fiscal da Receita Federal (AFRF).

Averbação do Embarque: o sistema averbará automaticamente os despachos aduaneiros. No caso de eventuais divergências de informações, a averbação será realizada pelo AFRF, após as devidas correções. O Comprovante de Exportação será emitido pelo SISCOMEX.

7.3.3.12. Modelos de formulários utilizados no processo de exportação

COMMERCIAL INVOICE (FATURA COMERCIAL)

COMMERCIAL INVOICE N°				
EXPORTER:(NAME AND ADDRESS)			PAYMENT TERMS:.....	
IMPORTER:.....(NAME AND ADDRESS)			SHIPMENT DATE:.....	
SALE TERMS:			PORT OF DESTINATION:.....	
SHIPPED BY:			PURCHASE ORDER:.....	
PORT OF ORIGIN:.....				
QUANTITY	CODE	DESCRIPTION OF GOODS	UNIT PRICE FOB	PRICE FOB
B/L N°ISSUED BY			TOTAL PRICE FOB	
			FREIGHT	
			INSURANCE	
			TOTAL CIF	

CONTRATO DE CÂMBIO DE COMPRA -
TIPO 01
EXPORTAÇÃO
NR. DE / / FL. NR.
INST: PRAÇA:

AS PARTES A SEGUIR DENOMINADAS, RESPECTIVAMENTE, COMPRADOR E VENDEDOR, CONTRATAM A PRESENTE OPERAÇÃO DE CÂMBIO, NAS CONDIÇÕES AQUI ESTIPULADAS

COMPRADOR :		
C.G.C. :		
ENDEREÇO :		
VENDEDOR :		
C.G.C. :		
ENDEREÇO :		
MOEDA:	TAXA CAMBIAL:	
VALOR EM MOEDA ESTRANGEIRA.....:		
()
VALOR EM MOEDA NACIONAL.....:		
()
ENTREGA DE DOCUMENTOS	PRAZO DAS CAMBIAIS	LIQUIDAÇÃO
		ATÉ:
FORMA DE ENTREGA DA MOEDA ESTRANGEIRA:		
NATUREZA DA OPERAÇÃO.....:		
DESCRIÇÃO.....:		
PRÊMIO.....:		
ADIANTAMENTO.....:		
CORRETOR.....:		
C.G.C.....:		

CONTRATO DE CÂMBIO DE COMPRA -
TIPO 01
EXPORTAÇÃO
NR. DE / / FL. NR.
INST: PRAÇA:

CLÁUSULAS CONTRATUAIS

CLÁUSULA 1: AO PRESENTE CONTRATO SUBORDINAM-SE AS NORMAS, CONDIÇÕES E EXIGÊNCIAS LEGAIS E REGULAMENTARES APLICÁVEIS À MATÉRIA.

CLÁUSULA 2: O (S) REGISTRO (S) DE EXPORTAÇÃO / IMPORTAÇÃO CONSTANTE (S) NO SISCOMEX, QUANDO VINCULADO (S) À PRESENTE OPERAÇÃO, PASSA (M) A CONSTITUIR PARTE INTEGRANTE DO CONTRATO DE CÂMBIO QUE ORA SE CELEBRA.

CLÁUSULA 3: O VENDEDOR OBRIGA-SE, DE FORMA IRREVOGÁVEL E IRRETRATÁVEL, A ENTREGAR AO COMPRADOR OS DOCUMENTOS REFERENTES À EXPORTAÇÃO ATÉ A DATA ESTIPULADA PARA ESTE FIM NO PRESENTE CONTRATO E, RESPEITADA ESTA, NO PRAZO MÁXIMO DE 15 (QUINZE) DIAS CORRIDOS CONTADOS DA DATA DO EMBARQUE DA MERCADORIA, AINDA QUE SE TRATE DE EMBARQUES PARCIAIS.

OCORRENDO, EM RELAÇÃO AO ÚLTIMO DIA PREVISTO PARA TAL FIM NO PRESENTE CONTRATO, ANTECIPAÇÃO NA ENTREGA DOS DOCUMENTOS, O PRAZO PARA A LIQUIDAÇÃO DO CÂMBIO PERTINENTE A TAIS DOCUMENTOS FICARÁ AUTOMATICAMENTE REDUZIDO DE TANTOS DIAS QUANTOS FOREM OS DA MENCIONADA ANTECIPAÇÃO E, EM CONSEQÜÊNCIA, CONSIDERAR-SE-Á CORRESPONDENTEMENTE ALTERADA A DATA ATÉ A QUAL DEVERÁ SER LIQUIDADO O CÂMBIO, TUDO INDEPENDENTEMENTE DE AVISO OU FORMALIDADE DE QUALQUER ESPÉCIE.

O NÃO-CUMPRIMENTO PELO VENDEDOR DE SUA OBRIGAÇÃO DE ENTREGA, AO COMPRADOR, DOS DOCUMENTOS REPRESENTATIVOS DA EXPORTAÇÃO NO PRAZO ESTIPULADO PARA TAL FIM ACARREtarÁ, DE PLENO DIREITO, O VENCIMENTO ANTECIPADO DAS OBRIGAÇÕES DECORRENTES DO PRESENTE CONTRATO, INDEPENDENTEMENTE DE AVISO OU NOTIFICAÇÃO DE QUALQUER ESPÉCIE, PARA O VALOR CORRESPONDENTE AOS DOCUMENTOS NÃO ENTREGUES.

OUTRAS ESPECIFICAÇÕES

CONTRATO DE CÂMBIO DE COMPRA -
TIPO 01
EXPORTAÇÃO
NR. DE / / FL. NR.
INST: PRAÇA:

OS INTERVENIENTES NO PRESENTE CONTRATO DE CÂMBIO - COMPRADOR, VENDEDOR E CORRETOR - DECLARAM TER PLENO CONHECIMENTO DAS NORMAS CAMBIAIS VIGENTES, NOTADAMENTE DA LEI 4.131, DE 3.9.62, E ALTERAÇÕES SUBSEQÜENTES, EM ESPECIAL DO ARTIGO 23 DO CITADO DIPLOMA, "VERBIS":

"ART. 23 - AS OPERAÇÕES CAMBIAIS NO MERCADO DE TAXA LIVRE SERÃO EFETUADAS ATRAVÉS DE ESTABELECIMENTOS AUTORIZADOS A OPERAR EM CÂMBIO, COM A INTERVENÇÃO DE CORRETOR OFICIAL, QUANDO PREVISTO EM LEI OU REGULAMENTO, RESPONDENDO AMBOS PELA IDENTIDADE DO CLIENTE, ASSIM COMO PELA CORRETA CLASSIFICAÇÃO DAS INFORMAÇÕES POR ESTE PRESTADAS, SEGUNDO NORMAS FIXADAS PELA SUPERINTENDÊNCIA DA MOEDA E DO CRÉDITO.

PARÁGRAFO 1º - AS OPERAÇÕES QUE NÃO SE ENQUADREM CLARAMENTE NOS ITENS ESPECÍFICOS DO CÓDIGO DE CLASSIFICAÇÃO ADOTADO PELA SUMOC, OU SEJAM CLASSIFICÁVEIS EM RUBRICAS RESIDUAIS, COMO 'OUTROS' E 'DIVERSOS', SÓ PODERÃO SER REALIZADAS ATRAVÉS DO BANCO DO BRASIL S.A.

PARÁGRAFO 2º - CONSTITUI INFRAÇÃO IMPUTÁVEL AO ESTABELECIMENTO BANCÁRIO, AO CORRETOR E AO CLIENTE, PUNÍVEL COM MULTA DE 50 (CINQUENTA) POR CENTO A 300 (TREZENTOS) POR CENTO DO VALOR DA OPERAÇÃO PARA CADA UM DOS INFRATORES, A DECLARAÇÃO DE FALSA IDENTIDADE NO FORMULÁRIO QUE, EM NÚMERO DE VIAS E SEGUNDO O MODELO DETERMINADO PELO BANCO CENTRAL DO BRASIL, SERÁ EXIGIDO EM CADA OPERAÇÃO, ASSINADO PELO CLIENTE E VISADO PELO ESTABELECIMENTO BANCÁRIO E PELO CORRETOR QUE NELA INTERVIEREM. (REDAÇÃO DADA PELO ARTIGO 72 DA LEI NÚMERO 9.069, DE 29.6.95)

PARÁGRAFO 3º - CONSTITUI INFRAÇÃO, DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DO CLIENTE, PUNÍVEL COM MULTA DE 5 (CINCO) POR CENTO A 100 (CEM) POR CENTO DO VALOR DA OPERAÇÃO, A DECLARAÇÃO DE INFORMAÇÕES FALSAS NO FORMULÁRIO A QUE SE REFERE O PARÁGRAFO SEGUNDO. (REDAÇÃO DADA PELO ARTIGO 72 DA LEI NÚMERO 9.069, DE 29.6.95)

PARÁGRAFO 4º - CONSTITUI INFRAÇÃO, IMPUTÁVEL AO ESTABELECIMENTO BANCÁRIO E AO CORRETOR QUE INTERVIEREM NA OPERAÇÃO, PUNÍVEL COM MULTA EQUIVALENTE DE 5 (CINCO) A 100 POR CENTO (CEM POR CENTO) DO RESPECTIVO VALOR, PARA CADA UM DOS INFRATORES, A CLASSIFICAÇÃO INCORRETA. DENTRO DAS NORMAS FIXADAS PELO CONSELHO DA SUPERINTENDÊNCIA DA MOEDA E DO CRÉDITO, DAS INFORMAÇÕES PRESTADAS PELO CLIENTE NO FORMULÁRIO A QUE SE REFERE O PARÁGRAFO SEGUNDO DESTE ARTIGO.

PARÁGRAFO 5º - EM CASO DE REINCIDÊNCIA, PODERÁ O CONSELHO DA SUPERINTENDÊNCIA, DA MOEDA E DO CRÉDITO CASSAR A AUTORIZAÇÃO PARA OPERAR EM CÂMBIO AOS ESTABELECIMENTOS BANCÁRIOS QUE NEGLIGENCIAREM O CUMPRIMENTO DO DISPOSTO NO PRESENTE ARTIGO E PROPOR A AUTORIDADE COMPETENTE IGUAL MEDIDA EM RELAÇÃO AOS CORRETORES.

PARÁGRAFO 6º - O TEXTO DO PRESENTE ARTIGO CONSTARÁ OBRIGATORIAMENTE DO FORMULÁRIO A QUE SE REFERE O PARÁGRAFO SEGUNDO."

|
| PELO COMPRADOR: NOME, CPF E ASSINATURA AUTORIZADA
|

|
| PELO VENDEDOR: NOME, CPF E ASSINATURA AUTORIZADA
|

|
| PELO CORRETOR: NOME, CPF E ASSINATURA AUTORIZADA
|

BOLETO DE COMPRA E VENDA DE DIVISAS

Nome do banco	MERCADO DE CÂMBIO DE TAXAS LIVRES		
CÓDIGO DA INSTITUIÇÃO AUTORIZADA	COMPROVANTE Nº	COMPRA DATA	
CLIENTE			
NOME/RAZÃO SOCIAL		CPF/CGC	
ENDEREÇO		CIDADE (UF)	TELEFONE
DADOS BÁSICOS DA OPERAÇÃO			
MOEDA ESTRANGEIRA (SÍMBOLO E VALOR)	TAXA CAMBIAL R\$	VALOR EM MOEDA NACIONAL R\$	
CÓDIGO DA NATUREZA		CÓDIGO DA FORMA DE ENTREGA	
INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES		CORRETOR INTERVENIENTE	
		NOME _____	
	 ASSINATURA AUTORIZADA	
		O cliente declara ter pleno conhecimento do texto constante do respectivo Contrato de Câmbio, do artigo 23 da Lei nº 4.131, de 3.9.62, e em especial dos seus §§ 2º e 3º transcritos no verso, bem como do Regulamento que rege a presente operação.	
	 Assinatura do cliente	

Verso do formulário

Artigo 23 da Lei nº 4.131, §§ 2º e 3º com a redação dada pelo Artigo 72 da Lei nº 9.069, de 29.6.95.

§ 2º Constitui infração imputável ao estabelecimento bancário, ao corretor e ao cliente, punível com multa de 50% (cinquenta por cento) a 300% (trezentos por cento) do valor da operação para cada um dos infratores, a declaração de falsa identidade no formulário que, em número de vias e segundo o modelo determinado pelo Banco Central do Brasil, será exigido em cada operação, assinado pelo cliente e visado pelo estabelecimento bancário e pelo corretor que nela intervierem.

Exportação Passo a Passo

Modelo de DSE

 MINISTÉRIO DA FAZENDA SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL COORDENAÇÃO - GERAL DO SISTEMA ADUANEIRO	DECLARAÇÃO SIMPLIFICADA DE EXPORTAÇÃO DSE	REGISTRO _____ NÚMERO ____/____/____ DATA		
1 - EXPORTADOR				
NOME/NOME EMPRESARIAL		CPF/CMPJ	MATRICULA NO MRE (NÚMERO E SIGLA)	
ENDEREÇO COMPLETO				
PASSAPORTE / CARTEIRA DE IDENTIDADE	NATUREZA DO VISTO	NACIONALIDADE	DATA DO EMBARQUE	
REPRESENTANTE LEGAL		CPF	NÚMERO DO REGISTRO	
2 - DESPACHO ADUANEIRO				
NATUREZA DA OPERAÇÃO		INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES		
<input type="checkbox"/> Missão diplomática ou semelhante <input type="checkbox"/> Outra: _____ (Especificar)				
3 - DADOS SOBRE A CARGA				
TRANSPORTADOR			IDENTIFICAÇÃO DO VEÍCULO	
NÚMERO DO CONHECIMENTO	QTDE. DE VOLUMES	PESO BRUTO (kg)	PESO LÍQUIDO (kg) PAÍS DE DESTINO	
4 - RELAÇÃO DE BENS				
ITEM	QTDE.	UNID.	DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
CONTINUA NA FOLHA SUPLEMENTAR <input type="checkbox"/> SIM <input type="checkbox"/> NÃO TOTAL →				
A presente declaração é a expressão da verdade.				
Local e data		Assinatura do exportador/representante legal		
5. REQUISIAÇÃO DO MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES				
Formulo a presente requisição ao titular da Secretaria da Receita Federal responsável pelo despacho aduaneiro dos bens relacionados nesta DSE, para fins de desembaraço de saída do País.				
NOME DA AUTORIDADE		NOME DA AUTORIDADE		
DATA	ASSINATURA	DATA	ASSINATURA	
6. CONTROLE SANITÁRIO, AMBIENTAL OU DE SEGURANÇA				
Órgão responsável: _____				
Concluída a verificação, certifique:				
<input type="checkbox"/> a regularidade da exportação <input type="checkbox"/> a irregularidade da exportação, em virtude _____ o que determina a adoção da seguinte providência em relação aos bens: ____				
7. USO EXCLUSIVO DA SRF				
DESEMBARAÇO ADUANEIRO		UNIDADE DA SRF DE SAÍDA DO PAÍS		
NOME DO AFRF		Atesto a chegada dos bens desembarçados		
NOME DO AFRF		NOME DO AFRF		
MATRÍCULA	DATA	ASSINATURA	MATRÍCULA DATA ASSINATURA	
OBSERVAÇÕES				

Approved pela INISRF Nº 155/1999

Logotipo
e
nome da empresa

PACKING LIST Nº

Quantity of Cases	Case Nr.	Merchandise each Case	Net Weight each case	Gross Weight each case

Total Merchandise:
Total Net Weight:
Total Gross Weight:
Total Cubic Meters:
Shipping Marks:

Commercial invoice nº

Brasília (Brasil),dede 2000.

Exportação Passo a Passo

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		AIR WAYBILL ISSUED BY  MEMBER OF IATA				Not negotiable	
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity					
				It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.					
Issuing carrier's agent name and city				Accounting information					
Agent's IATA Code		Account N°							
Airport of departure (addr. of first carrier) and requested routing									
to	By first Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use Only	Flight/Date	Amount of Insurance		INSURANCE: If Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate the amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.		
Handing Information								SCI	
N° of Pieces RPC	Gross Weight	Kg. lb	Rate Class Commodity Item n°	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total		Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)	
Prepaid		Weight Charge	Collect	Other Charges					
		Valuation Charge							
		Tax							
		Total other Charges Due Agent	Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that in so far as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations. Signature of issuing carrier or to its Agent						
		Total other Charges Due Carrier							
Total prepaid		Total Collect							
Currency Conversion Rates		Cc Charges in Dest. Currency							
				Executed on (Date) at (Place) Signature of Shipper or its Agent					
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination	Total collect charges						

BILL OF LADING (B/L) (Conhecimento de embarque)		B/L N°: <input style="width: 100%;" type="text"/>	
			
		nome e endereço da companhia <input style="width: 100%;" type="text"/>	
Shipper			
Consignee or Order			
Address arrival notice to		Also notify	
Pre- carriage by	Place of receipt	For delivery please apply to:	
Ocean vessel	Port of loading		
Port of discharge	Place of delivery		
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER OF GOODS			
Marks and numbers;Container N°	No.of. PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT
Freight and Charges		Declared value to be furnished by merchant	
		Received by ...(nome da companhia transportadora)....for shipment by ocean Vessel, between port of loading and port of discharge, and from place of acceptance to place of final delivery as indicated above; the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of final delivery, whichever applies, subject to terms contained on the reverse side hereof, to which the shipper agrees by accepting this Bill of Lading. In witness whereof three (3) original Bills of Lading have been signed if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other (s) to be void.	
		Prepaid at	Payable at
Total		Number of Original Bills of Lading	Place and date of issue:

CERTIFICADO DE ORIGEM

Exportateur / Exportador / Exportador		1	C. O. NR.		5
		CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICADO DE ORIGEM			
IMPORTER Importateur / Importador / Importador		2	<div style="text-align: center;"> <hr/><hr/> FIESP <hr/><hr/> CIESP <hr/><hr/> </div> <div style="text-align: center;"> Avenida Paulista, 1313 01311-923 São Paulo SP Brasil Telefone (11) 252-4200 Telex 1122130 FISP BR Fax (11) 284-3611 e-mail: cderex@fiesp.org.br hp: http://www.fiesp.org.br </div>		
CITY OF DESTINATION Ville de destination Ciudad de destino Cidade de destino	3	COUNTRY Pays País País			
INVOICE NR. Facture N° Factura N° Fatura N°	QTY AND KIND QF PACKAGE Qté et type d'emballage Qtd y tipo de bulto Qtde. e tipo de Embalagem	DESCRIPTION OF GOODS Spécification des marchandises Especificación de las mercancías Especificação das mercadorias	WEIGHT (GROSS & NET) Poids (Brut et net) Peso (Bruto y neto) Peso (Bruto e líquido)	6	
The undersigned authority certifies that the goods shown above are of Brazilian origin. L'autorité ci-dessous signée certifie que les marchandises ci-dessus spécifiées sont d'origine brésilienne. La autoridad subscripta certifica que las mercancías arriba especificadas son de origen brasileña. A autoridade abaixo assinada certifica que as mercadorias acima especificadas são de origem brasileira. São Paulo (Brasil),					7

CERTIFICADO DE ORIGEM DO MERCOSUL

1. Produtor Final ou Exportador (nome, endereço, país)		Identificação do Certificado (número)		
2. Importador (nome, endereço, país)		FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO _____ Av. Paulista, 1313 - 4º - sala 420 01311-923 - São Paulo - SP – BRASIL FIESP _____ Tels.: (11) 252-4300/4301/4302/4303 Telex: (11) 22130 FISP BR Fax: (11) 284-3611 E- mail : cderecx@ficsp.org.br hp: http://www.fiesp.org.br		
3. Consignatário (nome, país)				
4. Porto ou Lugar de Embarque Previsto		5. País de Destino das Mercadorias		
6. Meio de Transporte Previsto		7. Fatura Comercial Número: _____ Data: _____		
8. Nº de Ordem (A)	9. Códigos NCM	10. Denominação das Mercadorias (B)	11. Peso Líquido ou Quantidade	12. Valor FOB em dólares (US\$)
Nº de Ordem	13. Normas de Origem (C)			
14. Observações:				
CERTIFICADO DE ORIGEM				
15. Declaração do Produtor Final ou do Exportador: - Declaramos que as mercadorias mencionadas no presente formulário foram produzidas no Brasil e estão de acordo com as condições de origem estabelecidas no Acordo de Complementação Econômica nº 18 (ACE nº 18) São Paulo (Brasil), Carimbo, Nome e Assinatura		16. Certificação da Entidade Habilitada: - Certificamos a veracidade da declaração que antecede, de acordo com a legislação vigente. São Paulo (Brasil), Carimbo, Nome e Assinatura		



FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO
CERTIFICADO DE ORIGEM
 ASOCIACION LATINO-AMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

País Exportador:

País Importador:

Nº DE ORDEM (1)	NALADI/SH	DENOMINAÇÃO DAS MERCADORIAS

DECLARAÇÃO DE ORIGEM

DECLARAMOS que as mercadorias indicadas no presente formulário, correspondentes à Fatura Comercial nº _____, de acordo com o estabelecido nas normas de origem do Acordo (2) _____, de acordo com a seguinte discriminação:

Nº DE ORDEM	NORMAS (3)
Data _____	
Razão social, carimbo e assinatura do exportador ou produtor: _____	

OBSERVAÇÕES:

CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM	
Certifico a veracidade da presente declaração, a qual carimbo e assino na cidade de SÃO PAULO (BRASIL), aos _____ de _____ de 2000.	
Nome, carimbo e assinatura da Entidade Certificadora	

- NOTAS**
- (1) – Esta coluna indica a ordem em que são individualizadas as mercadorias compreendidas no presente certificado. Caso seja insuficiente, se prosseguirá a individualização das mercadorias em exemplares suplementares deste certificado, numerados sucessivamente.
 - (2) – Especificar se se trata de um Acordo de alcance regional ou de alcance parcial, indicando número de registro.
 - (3) – Nesta coluna será identificada a norma de origem que cumpre cada mercadoria individualizada por seu número de ordem.
- O formulário não poderá apresentar rasuras ou emendas.**

CERTIFICADO DE ORIGEM DO MERCOSUL
ACORDO DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA CELEBRADO ENTRE OS GOVERNOS
DOS ESTADOS PARTES DO MERCOSUL E O GOVERNO DA REPÚBLICA DO CHILE

1. Produtor Final ou Exportador (nome, endereço, país)		Identificação do Certificado (número)			
2. Importador (nome, endereço, país)		<p align="center">FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO</p> <hr/> <p align="center">FIESP</p> <hr/> <p>Av. Paulista, 1313 - 11º - sala 1.106 01311-923 - São Paulo - SP - BRASIL Tels.: (11) 252-4300, 252-4302 e 252-4303 Telex: (11) 22130 FISP BR Fax: (11) 284-3611 cderex@fiesp.org.br</p>			
3. Consignatário (nome, país)					
4. Porto ou Lugar de Embarque Previsto		5. País de Destino das Mercadorias			
5. Meio de Transporte Previsto		7. Fatura Comercial Número: _____ Data: _____			
8. Nº de Ordem (A)	9. Códigos NALADI/SH	10. Denominação das Mercadorias (B)	11. Peso Líquido ou Quantidade	12. Valor FOB em dólares (US\$)	
Nº de Ordem	13. Normas de Origem (C)				
14. Observações:					
CERTIFICADO DE ORIGEM					
15. Declaração do Produtor Final ou do Exportador: Declaramos que as mercadorias mencionadas no presente formulário foram produzidas no Brasil e estão de acordo com as condições de origem estabelecidas no Acordo de Complementação Econômica nº 35 São Paulo (Brasil), Carimbo, Nome e Assinatura			16. Certificação da Entidade Habilitada: - Certificamos a veracidade da declaração que antecede, de acordo com a legislação vigente. São Paulo (Brasil), Carimbo, Nome e Assinatura		

Exportação Passo a Passo

CERTIFICADO DE ORIGEM DO MERCOSUL
ACORDO DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA CELEBRADO ENTRE OS GOVERNOS
DOS ESTADOS PARTES DO MERCOSUL E O GOVERNO DA REPÚBLICA DA BOLÍVIA

1. Produtor Final ou Exportador (nome, endereço, país)		Identificação do Certificado (número)		
2. Importador (nome, endereço, país)		FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO _____ Av. Paulista, 1313 - 11º - sala 1.106 01311-923 - São Paulo - SP - BRASIL <u>FIESP</u> _____ Tels.: (11) 252-4300/4302/4303 Telex: (11) 22130 FISP BR Fax: (11) 284-3611 cderex@fiesp.org.br		
3. Consignatário (nome, país)				
4. Porto ou Lugar de Embarque Previsto		5. País de Destino das Mercadorias		
8. Meio de Transporte Previsto		7. Fatura Comercial		
		Número:	Data:	
8. Nº de Ordem (A)	9. Códigos NALADI/SH	10. Denominação das Mercadorias (B)	11. Peso Líquido ou Quantidade	12. Valor FOB em dólares (US\$)
Nº de Ordem	13. Normas de Origem (C)			
14. Observações:				
CERTIFICADO DE ORIGEM				
15. Declaração do Produtor Final ou do Exportador:		16. Certificação da Entidade Habilitada:		
- Declaramos que as mercadorias mencionadas no presente formulário foram produzidas no Brasil e estão de acordo com as condições de origem estabelecidas no Acordo de Complementação Econômica nº 36 São Paulo (Brasil), Carimbo, Nome e Assinatura		- Certificamos a veracidade da declaração que antecede, de acordo com a legislação vigente. São Paulo (Brasil), Carimbo, Nome e Assinatura		

Exportação Passo a Passo

1- Goods consigned from (Exporter´s business name, address, country)		Reference N° GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in BRAZIL (country)			
2 – Goods consigned to (Consignee´s name, address, country)					
3- Means of transportation and route (as far as known)			4 - For official use		
5 – Tariff item number	6 - Marks and numbers of packages	7 - Number and kind of packages; descriptions of goods	8 - Origin criterion (see Notes overleaf)	9 - Gross weight or other quantity	10 - Number and dates of invoices
11 - Certificate It is hereby certifiend , on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct Place and date, signature and stamp of certifying authority			12 - Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <p style="text-align: center;">BRAZIL</p> <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">(country)</p> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to <p style="text-align: center;">_____</p> <p style="text-align: center;">(importing country)</p> <p style="text-align: center;">_____</p> Place and date, signature of authorized signatory		

8. ÓRGÃOS COM ATUAÇÃO NO COMÉRCIO EXTERIOR

8.1. Conselho Monetário Nacional (CMN)

O Conselho Monetário Nacional (CMN), criado pela Lei 4.595, de 31.12.64, é a entidade normativa superior do sistema financeiro nacional, responsável pela fixação das diretrizes da política monetária, creditícia e cambial do País. O Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br) exerce as funções de Secretaria Executiva do Conselho.

8.2. Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), órgão integrante do Conselho de Governo, foi criada em 1995, pelo Decreto número 1.386, de 6 de fevereiro, com o objetivo de formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços.

Em 8 de setembro de 1998, foi criado, no âmbito da CAMEX, o Programa Especial de Exportações (PEE), que hoje é integrado por 15 gerências temáticas, 59 gerências de setores produtivos e 18 setores de serviços. Os objetivos do Programa são os de estabelecer a interface entre o setor produtivo e órgãos governamentais, visando a aperfeiçoar os instrumentos de comércio exterior, e o de mobilizar os exportadores por meio de suas entidades de classe.

Segundo o Decreto nº 4.732, de 10.6.2003, compete à CAMEX:

- definir diretrizes e procedimentos relativos à implementação da política de comércio exterior, visando à inserção competitiva do Brasil na economia internacional;
- coordenar e orientar as ações dos órgãos que possuem competências na área de comércio exterior;
- definir, no âmbito das atividades de exportação e de importação, diretrizes e orientações sobre normas e procedimentos, para os seguintes temas, observada a reserva legal:
 - a) racionalização e simplificação do sistema administrativo;
 - b) habilitação e credenciamento de empresas para a prática de comércio exterior;
 - c) nomenclatura de mercadoria;
 - d) conceituação de exportação e de importação;
 - e) classificação e padronização de produtos;
 - f) marcação e rotulagem de mercadoria; e
 - g) regras de origem e procedência de mercadorias.

- estabelecer as diretrizes para as negociações de acordos e convênios relativos ao comércio exterior, de natureza bilateral, regional ou multilateral;
- orientar a política aduaneira, observada a competência específica do Ministério da Fazenda;
- formular diretrizes básicas da política tarifária na importação e exportação;
- estabelecer diretrizes e medidas dirigidas à simplificação e racionalização do comércio exterior;
- estabelecer diretrizes e procedimentos para investigações relativas a práticas desleais de comércio exterior;
- fixar diretrizes para política de financiamento das exportações de bens e serviços, bem como para a cobertura dos riscos de operações a prazo, inclusive as relativas ao seguro de crédito às exportações;
- fixar diretrizes e coordenar as políticas de promoção de mercadorias e de serviços no exterior e de informação comercial;
- opinar sobre políticas de frete e transporte internacionais, portuários, aeroportuários e de fronteiras, visando à sua adaptação aos objetivos da política de comércio exterior e ao aprimoramento da concorrência;
- orientar políticas de incentivo à melhoria dos serviços portuários, aeroportuários, de transporte e de turismo, com vistas ao incremento das exportações e da prestação desses serviços a usuários oriundos do exterior;
- fixar as alíquotas do imposto de exportação, respeitadas as condições estabelecidas no Decreto-Lei nº 1.578, de 11.10.77;
- fixar as alíquotas do imposto de importação, atendidas as condições e os limites estabelecidos na Lei nº 3.244, de 14.8.57, no Decreto-Lei nº 63, de 21.11.66, e no Decreto-Lei nº 2.162, de 19.9.84;
- fixar direitos antidumping e compensatórios, provisórios ou definitivos, e salvaguardas;
- decidir sobre a suspensão da exigibilidade dos direitos provisórios;
- homologar o compromisso previsto no art. 4º da Lei nº 9.019, de 30.3.95;
- definir diretrizes para aplicação das receitas oriundas da cobrança dos direitos de que trata o inciso XV do Artigo 2º deste Decreto (Decreto 4.732/ 2003);
- alterar, na forma estabelecida nos atos decisórios do Mercosul, a Nomenclatura Comum do Mercosul de que trata o Decreto nº 2.376, de 12.11.97.

Na implementação da política de comércio exterior, a CAMEX deverá ter presente:

- 1) os compromissos internacionais firmados pelo País, em particular:
 - a) na Organização Mundial do Comércio (OMC);
 - b) no Mercosul; e
 - c) na Associação Latino-Americana de Integração (Aladi).

- 2) o papel do comércio exterior como instrumento indispensável para promover o crescimento da economia nacional e para o aumento da produtividade e da qualidade dos bens produzidos no País;
- 3) as políticas de investimento estrangeiros, de investimento nacional no exterior e de transferência de tecnologia, que complementam a política de comércio exterior; e
- 4) as competências de coordenação atribuídas ao Ministério das Relações Exteriores no âmbito da promoção comercial e da representação do Governo na Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à ALCA (SENALCA), na Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relacionados à Associação Inter-Regional Mercosul - União Européia (SENEUROPA), no Grupo Interministerial de Trabalho sobre Comércio Internacional de Mercadorias e Serviços (GICI) e na Seção Nacional do Mercosul.

Cabe à CAMEX propor as medidas que considerar pertinentes para proteger os interesses comerciais brasileiros nas relações comerciais com países que descumprirem acordos firmados bilateral, regional ou multilateralmente.

Com a publicação do Decreto 4.732/2003, uma das principais alterações na estrutura da CAMEX, além da ampliação do Comitê Executivo de Gestão (GECEX), foi a criação do Conselho Consultivo do Setor Privado (CONEX), integrado por 20 representantes do setor privado. É de competência do CONEX assessorar o Comitê Executivo de Gestão, por meio da elaboração e encaminhamento de estudos e propostas setoriais para aperfeiçoamento da política de comércio exterior.

Em 18 de fevereiro de 2004, com a publicação do Decreto nº 4.993, foi criado, no âmbito da CAMEX, o Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (COFIG), colegiado com as atribuições de enquadrar e acompanhar as operações do Programa de Financiamento às Exportações (Proex) e do Fundo de Garantia à Exportação (FGE), estabelecendo os parâmetros e condições para concessão de assistência financeira às exportações e de prestação de garantia da União.

A Câmara é presidida pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)
Esplanada dos Ministérios, Bloco J, 7º andar, sala 700
70053-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 2109-7483 / 7906 / 7048
Fax: (61) 2109-7049 / 7961
e-mail: camex@mdic.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

8.3. Ministério das Relações Exteriores (MRE)

Departamento de Promoção Comercial (DPR)

Compete ao **Departamento de Promoção Comercial (DPR)**, subordinado à Subsecretaria-Geral de Cooperação e Comunidades Brasileiras no Exterior, orientar e controlar as atividades de promoção comercial no exterior. Com o objetivo de apoiar a expansão e a diversificação das exportações brasileiras, bem como contribuir para a incorporação cada vez maior de novas empresas brasileiras ao processo exportador, o DPR, por intermédio da **BrazilTradeNet**, divulga oportunidades de negócios (exportações de produtos e serviços brasileiros e investimentos estrangeiros diretos), resultados de pesquisas de mercado realizadas no exterior, por iniciativa do MRE, além de uma ampla gama de dados e informações de interesse para os exportadores brasileiros. Apóia, igualmente, atividades tradicionais de promoção comercial, a exemplo de missões empresariais ao exterior, seminários de investimento, participação de empresas brasileiras em feiras e exposições, que contribuam para promover a imagem do País, sua capacidade produtiva e tecnológica e o aumento dos fluxos de turismo para o Brasil.

Ministério das Relações Exteriores
Departamento de Promoção Comercial (DPR)
Esplanada dos Ministérios Bloco H, Anexo I, sala 220
70170-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 3411-6240 a 6243 / 3223-2055
Fax: (61) 3223-2392 / 3223-2609
e-mail: dpr@braziltradenet.gov.br
Sítio: www.braziltradenet.gov.br

O Departamento de Promoção Comercial compreende as seguintes Divisões:

Divisão de Informação Comercial (DIC) - unidade responsável pela pesquisa, coleta, processamento, acompanhamento e difusão de informações sobre oportunidades comerciais, por intermédio da **BrazilTradeNet**. Coordena a realização de pesquisas de mercados sobre produtos selecionados, bem como dos guias da série "Como Exportar". Efetua, ainda, o monitoramento estatístico das exportações brasileiras por produtos, em comparação com as importações mundiais, a fim de identificar possibilidades para exportação de produtos selecionados. A DIC atende a consultas de empresários brasileiros e estrangeiros sobre oportunidades de negócios.

Ministério das Relações Exteriores
Divisão de Informação Comercial (DIC)
Esplanada dos Ministérios, Bloco H, Anexo I, sala 513

70170-900 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3322-6312 / 3411-6663 / 3411-6668 / 3411-6390

Fax: (61) 3322-1935

e-mail: dic@braziltradenet.gov.br

Sítio: www.braziltradenet.gov.br

Divisão de Programas de Promoção Comercial (DPG) - unidade responsável pela administração orçamentária, pelo planejamento e acompanhamento logístico das atividades de promoção comercial, bem como pelo desenvolvimento, aperfeiçoamento e manutenção técnica da **BrazilTradeNet**. Esta Divisão coordena também a rede de Pontos Focais do Sistema de Promoção de Investimentos e Transferência de Tecnologia para Empresas (SIPRI). A DPG ocupa-se da articulação institucional com outras entidades públicas e privadas, em matérias de interesse para as atividades de promoção comercial, inclusive mediante a celebração de convênios de cooperação. Cabe a DPG, igualmente, a organização e realização de cursos de treinamento e capacitação de recursos humanos, dos setores público e privado, na área de comércio exterior.

Ministério das Relações Exteriores

Divisão de Programas de Promoção Comercial (DPG)

Esplanada dos Ministérios Bloco H, Anexo I, sala 527

70170-900 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3411-6393 / 6392

Fax: (61) 3322-0827

e-mail: dpg@braziltranet.gov.br

Sítio: www.braziltranet.gov.br

Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC) - unidade responsável pelo apoio à organização de ações promocionais e institucionais (missões comerciais, seminários, etc.). Apóia visitas e missões de importadores e investidores estrangeiros ao País, bem como auxilia eventos de divulgação de interesse do empresariado brasileiro.

Ministério das Relações Exteriores

Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC)

Esplanada dos Ministérios Bloco H, Anexo I, sala 427

70170-900 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3411-6577 / 6578 / 6697 / 6752

Fax: (61) 3411-6007

e-mail: doc@braziltradenet.gov.br

Sítio: www.braziltradenet.gov.br

Divisão de Feiras e Turismo (DFT) - unidade responsável pelo apoio à organização de ações promocionais e institucionais, tais como feiras e exposições no exterior e no Brasil, bem como pela promoção da expansão dos fluxos de turismo para o Brasil.

Ministério das Relações Exteriores
Divisão de Feiras e Turismo (DFT)
Esplanada dos Ministérios Bloco H, Anexo I, sala 523
70170-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 3411-6395 / 6394 / 6421
Fax: (61) 33220833
e-mail: dft@braziltranet.gov.br
Sítio: www.braziltradenet.gov.br

Subsecretaria-Geral da América do Sul (SGAS)

Compete à SGAS assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões de natureza política e econômica relacionadas com a América do Sul, inclusive os temas afetos à integração regional.

Departamento de Integração (DIN)

Compete ao DIN propor diretrizes de política exterior, no âmbito internacional, relativas ao processo de integração latino-americano e, em especial, ao Mercado Comum do Sul (Mercosul). O DIN é composto pela Divisão de Integração Regional (DIR) e pela Divisão do Mercado Comum do Sul (DMC) do Mercosul.

Departamento de Negociações Internacionais (DNI)

Compete ao DNI preparar e realizar negociações sobre a ALCA e negociações com a União Européia e outras extra-regionais. O DNI é composto pela Divisão da Área de Livre Comércio das Américas (DALCA) e pela Divisão da União Européia e Negociações Extra-Regionais (DUEX).

Subsecretaria-Geral de Assuntos Econômicos e Tecnológicos (SGET)

Compete à SGET assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões relacionadas com a economia internacional e com os temas tecnológicos.

Departamento Econômico (DEC)

Compete ao DEC:

- a) propor diretrizes de política exterior no âmbito internacional relativas a negociações econômicas e comerciais internacionais, acesso a mercados, defesa comercial e salvaguardas, serviços e fluxos internacionais de capital, agricultura e produtos de base e outros assuntos internacionais de natureza econômica; e
- b) coordenar a participação do Governo brasileiro em organismos, reuniões e negociações internacionais, no tocante a matéria de sua responsabilidade.

Departamento de Temas Tecnológicos

Compete a este departamento propor, em coordenação com os departamentos geográficos, diretrizes de política exterior no âmbito das relações científicas e tecnológicas, incumbindo-se também dos temas afetos a propriedade intelectual.

Subsecretaria-Geral de Cooperação e Comunidades Brasileiras no Exterior (SGEC)

Compete a essa subsecretaria assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões relacionadas com cooperação técnica, com assistência às comunidades brasileiras no exterior, com promoção comercial e com a política cultural.

Agência Brasileira de Cooperação (ABC)

Compete à ABC coordenar, negociar, aprovar, acompanhar e avaliar em âmbito nacional, a cooperação para o desenvolvimento em todas as áreas do conhecimento recebida de outros países e organismos internacionais e aquela entre o Brasil e países em desenvolvimento.

Departamento de Comunidades Brasileiras no Exterior

A este Departamento compete:

- a) orientar e supervisionar as atividades de natureza consular e de assistência a brasileiros desempenhadas pelas unidades administrativas do Ministério no País e no exterior;
- b) acompanhar, no âmbito do Ministério, os assuntos concernentes à política imigratória nacional;

- c) cuidar da excussão das normas legais e regulamentares brasileiras referentes a documentos de viagem, no âmbito do Ministério;
- d) tratar de matérias relativas à cooperação judiciária internacional; e
- e) propor atos internacionais sobre tema de sua responsabilidade e coordenar a respectiva negociação, bem como examinar a correção formal e preparar os documentos definitivos dos demais atos negociados por todas as unidades do Ministério.

Departamento de Promoção Comercial (DPR)

Compete ao DPR orientar e controlar as atividades de promoção comercial no exterior.

Departamento Cultural

Compete a este Departamento propor, em coordenação com os departamentos geográficos, diretrizes de política exterior no âmbito das relações culturais e educacionais, promover a língua portuguesa, negociar acordos, difundir externamente informações sobre a arte e a cultura brasileiras e divulgar o Brasil no exterior.

8.4. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)

Compete à SECEX:

- a) formular propostas de políticas e programas de comércio exterior e estabelecer normas necessárias à sua implementação;
- b) propor medidas, no âmbito das políticas fiscal e cambial, de financiamento, de recuperação de créditos à exportação, de seguro, de transportes e fretes e de promoção comercial;
- c) propor diretrizes que articulem o emprego do instrumento aduaneiro com os objetivos gerais de política de comércio exterior, bem como propor alíquotas para o imposto de importação, e suas alterações;
- d) participar das negociações em acordos ou convênios internacionais relacionados com o comércio exterior; e) implementar os mecanismos de defesa comercial; e
- f) apoiar o exportador submetido a investigações de defesa comercial no exterior.

No âmbito do Sistema Integrado de Comércio Exterior, opera como entidade gestora.

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)
Esplanada dos Ministérios Bloco J, 8º andar, sala 814
70056-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 2109-7080 / 7077
Fax: (61) 2109-7075
e-mail: secex@desenvolvimento.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

A SECEX é composta por quatro Departamentos:

Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)

Rio de Janeiro Praça Pio X, 54, 4º andar
20091-040 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (21) 2126-1306 / 1305
Fax: (21) 2126-1180
e-mail: decex@desenvolvimento.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

Brasília
Esplanada dos Ministérios
Bloco J, 7º andar, sala 718
70170-900 - Brasília - DF
Tel: (61) 2109-7160 / 2109-7429
Fax: (61) 2109-7980
e-mail: decex@desenvolvimento.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

Departamento de Defesa Comercial (DECOM)

Rio de Janeiro
Praça Pio X, 54, 6º andar, sala 608
20091-040 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (21) 2126-1288
Fax: (21) 2126-1141
e-mail: decom@desenvolvimento.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

Departamento de Negociações Internacionais (DEINT)

Esplanada dos Ministérios
Bloco J, 7º andar, sala 724 7
0056-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 2109-7416 / 7503
Fax: (61) 2109-7385
e-mail: deint@desenvolvimento.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (DEPLA)

Esplanada dos Ministérios
Bloco J, 9º andar, sala 924
70056-900 - Brasília DF
Tel.: (61) 2109-7514 / 7421
Fax: (61) 2109-7725
e-mail: depla@desenvolvimento.gov.br
Sítio: www.desenvolvimento.gov.br

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é uma empresa pública federal, vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que tem o objetivo de financiar, no longo prazo, os empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do País. A Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), uma das subsidiárias do Banco, é responsável pela linha de financiamento BNDES-Exim (www.bndes.gov.br). O BNDES-Exim financia a exportação de bens e serviços brasileiros, por intermédio de bancos e outras instituições financeiras credenciados (www.bndes.gov.br), nas seguintes modalidades:

- **Pré-Embarque** - financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos;
- **Pré-Embarque Curto Prazo** - financia a produção de bens a serem exportados, com prazo de pagamento de até 180 dias;
- **Pré-Embarque Especial** - financia a produção nacional de bens a serem exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação; e
- **Pós-Embarque** - financia a comercialização de bens e serviços no exterior, por intermédio do refinanciamento ao exportador, ou pela modalidade *buyer's credit* (crédito ao importador).

A fim de facilitar o acesso ao crédito à exportação, o BNDES também possui um Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC - Fundo de Aval). Trata-se de um instrumento de compartilhamento de risco, que facilita o acesso ao crédito para as exportações por micro, pequenas e médias empresas.

BNDES

Edifício de Serviços do Rio de Janeiro
Av. República do Chile, 100 - 19º andar
20031-917 - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: (21) 2172-7001 e 2172-7002
Fax: (21) 2533-1538
e-mail: presidência@bndes.gov.br
Sítio: www.bndes.gov.br

8.5. Ministério da Fazenda (MF)

Banco Central do Brasil (BACEN)

O Banco Central do Brasil estabelece normas sobre as operações de câmbio no comércio exterior, bem como fiscaliza e controla sua aplicação. Por intermédio do Siscomex, o BACEN analisa on-line as operações de exportação. O atendimento ao público é efetuado nas delegacias regionais do Banco Central. O Sistema Integrado de Registro de Operações de Câmbio (Sisbacen) é o sistema informatizado que integra o Banco Central e os bancos autorizados a operar em câmbio, além de corretores credenciados. O exportador deverá negociar as condições do contrato de câmbio com a instituição habilitada, para registro no Sisbacen. No âmbito do Sistema Integrado de Comércio Exterior, opera como entidade gestora.

Bacen

SBS, Quadra 3, Bloco B
70074-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 3414-2156
Fax: (61) 3414-1458
Sítio: www.bacen.gov.br

Secretaria da Receita Federal (SRF)

A Secretaria da Receita Federal é o órgão do Ministério da Fazenda responsável pela administração dos tributos internos e aduaneiros da União. Fiscaliza as entradas e saídas de produtos do País e arrecada os direitos aduaneiros sobre

as importações brasileiras. O atendimento é feito nas Delegacias da Receita Federal em cada Estado. Por intermédio do Siscomex, a SRF analisa on-line as operações de exportação. No âmbito do Sistema Integrado de Comércio Exterior, opera como entidade gestora.

Secretaria da Receita Federal (SRF)

Esplanada dos Ministérios
Bloco P, 7º andar, sala 733
70048-900 - Brasília - DF
Tel.: (61) 3412-2707/08/09/10
Fax: (61) 3321-0488
Sítio: www.receita.fazenda.gov.br

Banco do Brasil S.A. (BB)

Por intermédio do Banco do Brasil, na qualidade de agente financeiro da União, o exportador tem acesso ao **Programa de Financiamento às Exportações (Proex)**. Trata-se de um programa, instituído pelo Governo Federal, que visa a garantir às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional, nas modalidades **Proex Financiamento** e **Proex Equalização**. Por delegação da SECEX, cabe também ao banco a emissão do Certificado de Origem FORM A do SGP e do Certificado de Origem-Têxteis para a União Européia.

Banco do Brasil S.A.

SBS quadra 04, bloco C, lote 23
Brasília - DF
Tel.: (61) 3310-4885
Fax: (61) 3223-0156 / 3310-5691
Sítio: www.bb.com.br

8.6. Ministério das Comunicações (MC)

Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT) Programa Exporta Fácil

O programa Exporta Fácil (serviço de exportação dos Correios), executado por agências selecionadas da ECT, poderá ser utilizado para exportações brasileiras com valores até US\$ 10.000,00 por operação. O programa visa, aproveitando as possibilidades conferidas pela legislação brasileira para

fechamento de câmbio simplificado e a capilaridade da ECT, a dar maior flexibilidade e rapidez às exportações das pequenas e médias empresas espalhadas pelo território nacional. Entre outros, o Exporta Fácil oferece os seguintes benefícios: simplificação dos processos postais e alfandegários, registro no Siscomex da DSE (Declaração Simplificada de Exportação) eletrônica, remessas a mais de 200 países, etc.

Ministério das Comunicações (MC)

Sítio: www.mc.gov.br

ECT -Agência Central

SBN, Quadra 1, Bloco A, Edifício-Sede - Térreo

70002-9000 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3426-1900

Fax: (61) 3426-1606

Sítio: www.correios.com.br

8.7. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)

Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA)

Ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento compete estabelecer os procedimentos para certificação sanitária das exportações brasileiras. Por intermédio do Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal (DDIV) e do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA), o MAPA emite Certificado Sanitário/Fitossanitário Internacional, que comprova a sanidade das mercadorias de origem agropecuária exportadas pelo Brasil.

Secretaria de Defesa Agropecuária

Esplanada dos Ministérios

Bloco D, Anexo B, sala 406

70043-900 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3218-2315 / 3218-2314

Fax: (61) 3224-3995

e-mail: sda@agricultura.gov.br

Secretaria de Produção e Comercialização (SPC)

A Secretaria tem por objetivo aumentar a participação dos produtos do agronegócio nas exportações brasileiras. Trata-se de uma estrutura capaz de interligar-se com os diversos segmentos que interferem na administração do comércio externo, facilitando a relação entre o produtor e os agentes de comercialização externa.

Compõem a Secretaria os seguintes Departamentos:

Departamento do Açúcar e do Alcool (DAA)

Departamento do Café (DECAF)

Secretaria de Produção e Agroenergia (SPAEE)

Esplanada dos Ministérios

Bloco D, 7º andar, sala 700

Tel.: (61) 3322-0409 / 3322-0408

Fax: (61) 3322-0337

e-mail: spc@agricultura.gov.br

Sítio: www.agricultura.gov.br

8.8. Agência de Promoção de Exportações e Investimentos do Brasil (APEX-Brasil)

A APEX-Brasil foi criada em 1997, pelo Decreto nº 2.398, de 21.11.97, e exposição de motivos. A Agência iniciou suas operações em 1998, com o objetivo de implementar a política de promoção comercial das exportações estabelecida pela CAMEX, com a missão de estimular as exportações brasileiras especialmente das empresas de pequeno porte.

O Decreto nº 2.398 foi revogado pelo Decreto nº 4.584, de 5.2.2003, que instituiu o Serviço Social Autônomo Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX-Brasil), pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, de interesse coletivo e de utilidade pública. Compete à APEX-Brasil a execução de políticas de promoção de exportações, em cooperação com o Poder Público, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente as relativas às áreas industrial, comercial, de serviços e tecnológica. A APEX-Brasil deverá dar especial enfoque às atividades de exportação que favoreçam as empresas de pequeno porte e a geração de empregos.

Cabe ao Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior supervisionar a gestão da APEX-Brasil.

APEX-Brasil

SBN, Quadra 1, Bloco B, 10º andar, Edifício CNC

70041-902 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3426-0202

Fax: (61) 3426-0263

e-mail: apex@apexbrasil.com.br

Sítio: www.apexbrasil.com.br

8.9. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma sociedade civil, sem fins lucrativos, de apoio ao desenvolvimento da atividade empresarial de pequeno porte, voltada para o fomento e difusão de programas e projetos que visam à promoção e ao fortalecimento das micro e pequenas empresas, em consonância com as políticas nacionais de desenvolvimento, inclusive no que diz respeito à atividade exportadora. A entidade trabalha desde 1972 pelo desenvolvimento sustentável das empresas de pequeno porte. Para isso, promove cursos de capacitação, facilita o acesso ao crédito, estimula a cooperação entre as empresas, organiza feiras e rodadas de negócios e incentiva o desenvolvimento de atividades que contribuem para a geração de emprego e renda.

O Sebrae opera o **Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do Sebrae (FAMPE)**, que tem o objetivo de complementar as garantias exigidas pelas instituições financeiras, visando a facilitar a aprovação do crédito para micro e pequenas empresas. O Fundo não constitui uma linha de financiamento ou um seguro de crédito. O crédito é concedido pela instituição financeira, mediante o exame do cadastro e projeto da empresa. Por intermédio do Fundo de Aval, o Sebrae Nacional oferece, portanto, garantias suplementares às operações de financiamento, desde que satisfeitas todas as condições necessárias.

A entidade dispõe ainda do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), constituído com recursos do Tesouro Nacional e administrado pelo BNDES. O Fundo tem por objetivo avalizar as micro e pequenas empresas e as médias empresas exportadoras que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, FINAME, BNDES-exim e FINEM. O aval do FGPC não desobriga o mutuário do pagamento da dívida.

A Circular nº 180, do BNDES, de 7.8.2003, consolida as Normas Operacionais do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), para os financiamentos concedidos pelas linhas FINAME e BNDES Automático.

SEBRAE

SEPN, Quadra 515, Bloco C, Loja 32

70770-900- Brasília - DF

Tel.: (61) 3348-7100

Fax: (61) 3347-4120

e-mail: webmaster@sebrae.com.br

Sítio: www.sebrae.com.br

8.10. Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. (SBCE)

A Seguradora é uma companhia privada, criada em 1997, com o objetivo de oferecer ao mercado cobertura securitária às exportações, voltado para a proteção das vendas futuras. A SBCE busca auxiliar o crescimento das exportações brasileiras, colaborando para minimizar o risco dos exportadores brasileiros no mercado internacional, no que se refere ao prazo de pagamento concedido ao importador estrangeiro.

Como membro dos principais organismos que reúnem as agências internacionais de crédito à exportação, a SBCE mantém informações e tecnologia atualizadas, compatíveis com o bom desempenho do seguro de crédito à exportação, meio amplamente utilizado no mercado internacional.

A SBCE tem como acionistas o Banco do Brasil, o BNDES, a Bradesco Seguros, a Sul América Seguros, a Minas Brasil Seguros, a Unibanco Seguros e a Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (Coface). Assim, a criação da SBCE resulta da parceria entre empresas brasileiras de reconhecida solidez e tradição e conta com experiência e tecnologia internacionais para proporcionar aos exportadores brasileiros um instrumento de cobertura capaz de incrementar a introdução dos bens e serviços nacionais no competitivo mercado externo. A Coface proporciona à SBCE acesso, on-line, a uma rede internacional de agências de informações financeiras e comerciais de compradores cadastrados.

Com conceito firmado e grande confiabilidade do mercado, as apólices de seguro de crédito à exportação emitidas pela SBCE são amplamente aceitas pelos bancos como garantia de financiamentos. A SBCE garante o recebimento das divisas. A Seguradora conta também com uma vasta rede mundial de recuperação de crédito, com numerosos escritórios de advocacia e sociedades de cobrança selecionados em cada país.

SBCE

Rua Senador Dantas, 74, 16º andar, Centro

20031-205 - Rio de Janeiro - RJ

Tel.: (21) 2510-5000

Fax: (21) 2262-8672

e-mail: sbce@sbce.com.br

Sítio: www.sbce.com.br

8.11. Confederação Nacional da Indústria (CNI)

O **Sistema Confederação Nacional da Indústria** tem como missão exercer a representação da indústria brasileira de forma integrada com as Federações estaduais e articulada com as associações de âmbito nacional, promovendo e apoiando o desenvolvimento do País de forma sustentada e equilibrada nas suas dimensões econômico-social e espacial. A CNI tem dois objetivos principais: atuar na defesa dos interesses da indústria e prestar serviços.

Criada em 1938 como a entidade máxima de representação do setor industrial brasileiro, atua, entre outras, nas seguintes áreas de interesse da indústria: política econômica e industrial, relações de trabalho, qualidade, produtividade e tecnologia, meio ambiente e comércio exterior e integração internacional. Na área de comércio exterior e integração, desenvolve as seguintes atividades:

- formulação de propostas de comércio exterior;
- formulação de propostas de política de atração de investimentos externos;
- elaboração de estudos e disseminação de informações;
- suporte às negociações de integração regional e hemisférica;
- recepção de missões estrangeiras; -manutenção de Banco de dados eletrônico “Comércio Exterior” (CNI-EXIMDATA);
- negociação de acordos internacionais de cooperação;
- participação em conselhos e comitês bilaterais e multilaterais;
- formação de mão-de-obra qualificada; e
- disseminação de métodos de gestão organizacional.

CNI

SBN, Quadra 1, Bloco C, Edifício Roberto Simonsen

70040-903 - Brasília - DF

Tel.: (61) 3317-9000 / 3317-9528

Fax: (61) 3317-9527

e-mail: presidente@cni.org.br

Sítio: www.cni.org.br

8.12. Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)

A Associação, criada como uma sociedade civil, sem fins lucrativos, tem, entre outros, os seguintes objetivos:

- estudar os assuntos relacionados com o comércio exterior do Brasil e propor soluções para os seus problemas;

- colaborar no constante aperfeiçoamento dos sistemas de crédito e de seguro de crédito à exportação;
- propugnar, junto aos órgãos governamentais, por medidas que contribuam para a expansão das exportações; e
- colocar à disposição dos seus associados assistência técnica legal, em nível de consultoria.

AEB

Av. General Justo, nº 335, 4º andar

20021-130 - Rio de Janeiro - RJ

Tel.: (21) 2544-0048

Fax: (21) 2544-0577

e-mail: aebbras@aeb.ogr.br

Sítio: www.aeb.org.br

8.13. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)

A Fundação é uma instituição privada, criada em 1976, que tem como finalidade o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, por meio da elaboração e divulgação de estudos setoriais sobre os principais aspectos envolvidos nas atividades de exportação e importação. Entre as atividades da Funcex, encontram-se também o treinamento e desenvolvimento de pessoal técnico especializado, a promoção de cursos e a elaboração de estudos sob encomenda.

Funcex

Av. Rio Branco, 120, Grupo 707

20040-001 - Rio de Janeiro - RJ

Tel.: (21) 2509-4423 / 2662 / 2509

Fax: (21) 2221-1656

e-mail: funcex@funcex.com.br

Sítio: www.funcex.com.br

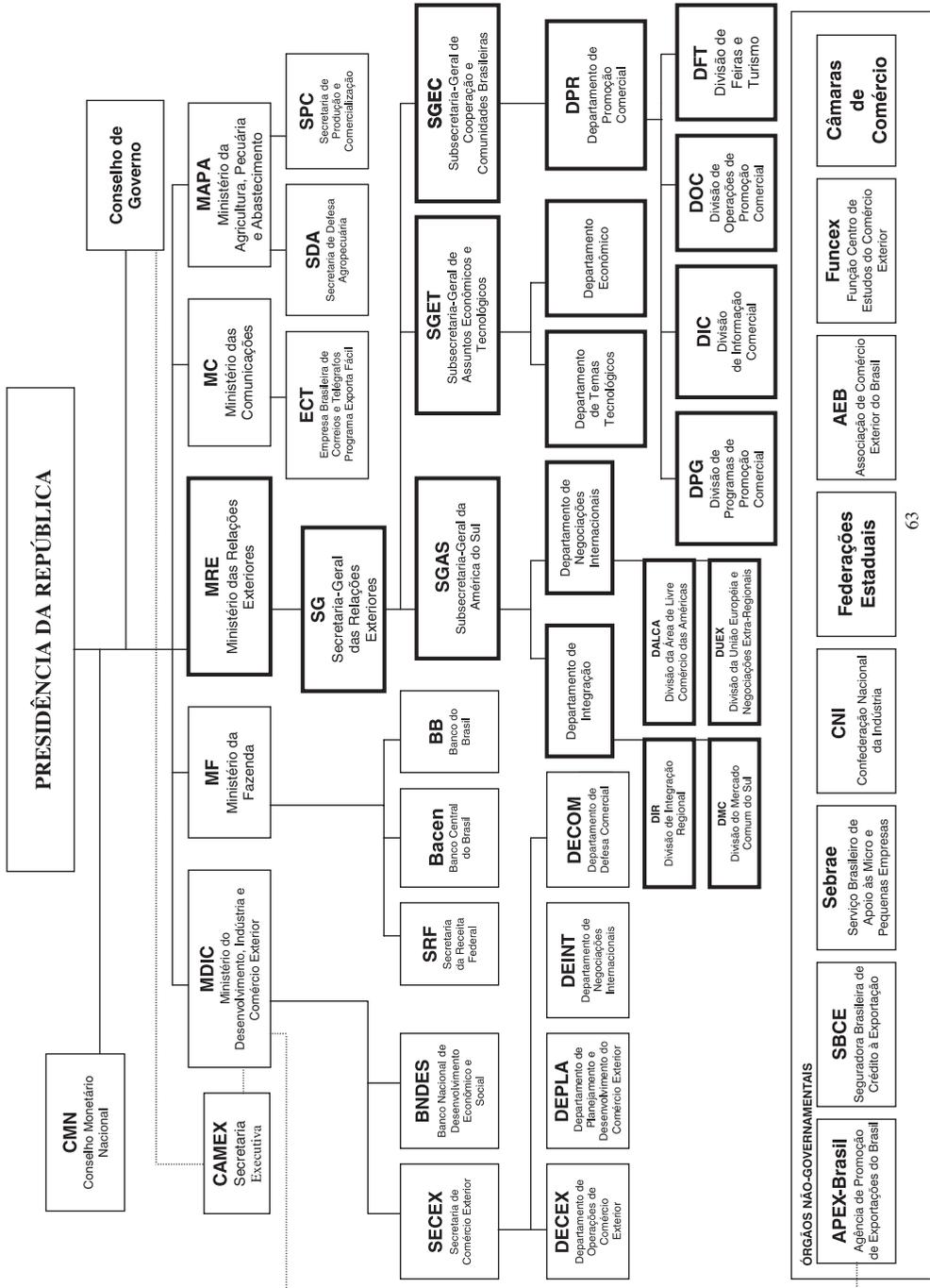
8.14. Federações Estaduais

As Federações estaduais, por meio dos Centros Internacionais de Negócios (CIN), desenvolvem ações de promoção de negócios internacionais para produtos e empresas dos respectivos Estados. São também responsáveis pela emissão de Certificados de Origem do Mercosul e da Aladi. A relação das Federações pode ser encontrada no sítio <http://www.cadastrosindical.cni.org.br/sindicatoindustria.htm>.

8.15. Câmaras de Comércio

As Câmaras de Comércio são sociedades civis, sem fins lucrativos, constituídas com o aval oficial do país que representam e visam a estimular o comércio bilateral. Normalmente são fundadas por empresários interessados em expandir o comércio com um determinado país e têm como associados pessoas físicas e jurídicas, nos dois países. A relação das Câmaras de Comércio pode ser encontrada no sítio www.braziltradenet.gov.br, bem como no capítulo 19 deste manual.

8.16 Organograma do comércio exterior brasileiro



9. CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS

O comércio internacional tem-se revelado um meio extremamente criativo, razão pela qual surgem a cada dia novas modalidades de negociação, canais de distribuição e normas que possam conduzir essas atividades. Muitas vezes, quando se encontra uma referência ao comércio internacional; é possível identificar, também, os elementos relacionados aos contratos internacionais e, em particular, à compra e venda internacional de mercadorias. Quando se discute a problemática relativa ao comércio internacional, não é mais possível prescindir do tema relativo aos contratos internacionais, de sua normatividade ou de sua elaboração decorrente da *lex mercatoria*¹.

Atualmente é muito comum um pequeno industrial brasileiro importar insumos da União Européia, produzir peças e equipamentos no País e, posteriormente, exportá-los para a Ásia. Até aí tudo parece normal, salvo pelo fato de que este empresário terá de negociar um contrato internacional de compra e venda de mercadorias, em inglês, com o produtor europeu dos insumos necessários à produção, negociar o seu produto com possíveis compradores da Ásia, redigir uma minuta de contrato internacional em algum idioma estrangeiro, embarcar o produto em um navio de bandeira grega, contratar o seguro do frete com uma seguradora inglesa, acertar o pagamento do preço em moeda conversível no exterior e o meio de pagamento por uma carta de crédito emitida por um banco chinês, que será confirmada por um banco holandês de primeira linha.

A globalização da economia e o fortalecimento dos processos de integração regional intensificaram definitivamente as relações comerciais internacionais, de forma irreversível. O sentido do processo de integração regional e a sua

¹ A chamada *lex mercatoria* é um fenômeno que surgiu na Baixa Idade Média, em função do desenvolvimento significativo do comércio de longa distância entre as cidades européias, principalmente após a consolidação das feiras comerciais, que passaram a atrair compradores de diversas partes, inclusive de fora da Europa, em particular as feiras das cidades italianas (Veneza, Pisa Gênova e Florença); da região de Flandres (Bruges, Liège e Gentz) e do Mar Báltico (Hamburgo e Novgorod). Os comerciantes da época, também chamados de mercadores, que passaram a ganhar dinheiro nessas feiras começaram a se unir com a finalidade de reivindicar um novo ordenamento jurídico que fosse adequado às práticas comerciais que se tornaram conhecidas em todas as feiras e que, ao mesmo tempo, pudesse responder aos crescentes desafios da intensa atividade comercial. O resultado é justamente a *lex mercatoria*: um direito criado pelos próprios comerciantes, baseado nos usos e costumes do comércio e autônomo em relação ao poder feudal vigente. "A atividade comercial desenvolvida nas diversas regiões da Europa era incompatível com as restrições impostas pelos costumes e tradições feudais. Nos centros comerciais, realizavam-se operações financeiras: de câmbio, de liquidação de dívidas e de crédito. Tornou-se corrente o uso de letras de câmbio e de outros instrumentos financeiros modernos, uma nova legislação foi elaborada pelos comerciantes dessas cidades. Ao contrário do direito consuetudinário e paternalista que vigorava nos feudos, essa legislação comercial foi definida por um código preciso. Lançaram-se, assim, as bases da lei de contratos, das vendas em leilão, enfim, de uma série de procedimentos característicos do capitalismo moderno". SHERMAN, J. e HUNT, E. História do Pensamento econômico. Petrópolis: Vozes, 1988. p.27.

sistematização no quadro de esforços de ampliação da cooperação econômica internacional necessitam, sem dúvida de um conjunto de normas materiais, que possa contribuir para a continuidade deste processo e a remoção dos obstáculos jurídicos ao comércio internacional. Por conseguinte, diferentes instituições internacionais, como o Instituto de Roma (UNIDROIT²) e a Comissão das Nações Unidas de Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL), vêm-se ocupando da uniformização e regulamentação de alguns aspectos do comércio internacional, dentre os quais a uniformização da compra e venda internacional merece destaque, uma vez que os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias representam a base do comércio mundial.

Ao analisar o cenário internacional, torna-se fácil constatar a grande complexidade e diversidade de leis, usos e costumes que regem os negócios internacionais atualmente. O resultado é que as empresas sem experiência internacional e, em particular, as pequenas e médias empresas acabam inibidas diante do desafio do comércio exterior. Por conseguinte, torna-se fundamental a organização de um sistema jurídico, de vocação universal, que contenha um conjunto mínimo de regras materiais, que possa assegurar um justo equilíbrio nos contratos de compra e venda internacionais.

Dessa forma, verifica-se um crescente interesse pela uniformização do direito da compra e venda internacional, como forma de estimular o intercâmbio comercial entre as nações. Um bom exemplo desse esforço foi dado pela Organização das Nações Unidas (ONU), que, em 1966, por meio da Resolução 2.205, de 17.12.66, criou a Comissão das Nações Unidas do Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL) com a finalidade de, dentre outras atribuições, codificar os usos e costumes do comércio internacional, promovendo sua aceitação e preparando novas convenções internacionais sobre a matéria, se possível em cooperação com outras instituições. Um dos maiores frutos da UNCITRAL é a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, mais conhecida como Convenção de Viena de 1980, que entrou em vigor em 1988.

O resultado da Convenção de Viena de 1980 é um texto flexível e adequado, que provou ser possível conciliar os objetivos de nações com regimes políticos, econômicos e ideológicos visivelmente opostos e oriundos de diferentes sistemas jurídicos. Essa mesma idéia tiveram os professores Rui Manuel Moura

² O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), também conhecido como instituto de Roma, foi criado em 1926, sob a orientação da Liga das Nações, com o objetivo de, nos termos do artigo 1º do seu estatuto: “*Estudar os meios para harmonizar e coordenar o direito privado entre os Estados ou grupo de Estados e preparar gradualmente a adoção de uma legislação uniforme de direito privado*”. Na década de 80, o UNIDROIT publicou um documento denominado Principles of International Commercial Contracts, que representa uma contribuição significativa à interpretação uniforme de cláusulas contratuais por pessoas de diferentes países e sistemas jurídicos.

Ramos e Maria Ângela Bento Soares, quando afirmaram: “As necessidades do comércio internacional exigem, sem sombra de dúvida, para o contrato de compra e venda, a aplicação de um direito certo e adequado às especificidades que a natureza internacional requer. Finalidade que apenas poderá ser atingida mediante o recurso a instrumentos internacionais suscetíveis de serem assumidos pelo maior número possível de Estados”³. O texto da Convenção de Viena de 1980 contém 101 artigos, divididos em quatro partes, que uniformizam diversos conceitos, como, por exemplo, o momento da formação de um contrato internacional de compra e venda, além do conteúdo da oferta e da aceitação e a questão de perdas e danos.

Apesar de ter sido ratificada por mais de 60 países, incluindo os principais atores do comércio internacional, ainda não foi ratificado pelo Brasil o texto da referida convenção. Por conseguinte, o empresário brasileiro, na hora de celebrar um contrato internacional de compra e venda de mercadorias, terá de se preocupar, desde o início, com a definição da lei que será aplicável ao futuro contrato. Mas, antes de continuar essa análise, cabe ressaltar, desde logo, o que vem a ser um contrato internacional e qual é a sua diferença em relação a um contrato interno. Na verdade, um contrato será sempre internacional quando um dos elementos formadores desse contrato estiver sujeito a outro ordenamento jurídico, isto é, à presença desses “elementos”, também conhecidos como elementos estrangeiros ou de “estranheidade”, que gera, conforme demonstra o Professor João Grandino Rodas, “a potencialidade de aplicação de mais de um sistema jurídico para regular determinada situação jurídica”⁴. Esse elemento “estranho” poderá ser, por exemplo, a localização do domicílio das partes em países distintos, a localização do bem, objeto da transação comercial, ou o local do cumprimento da obrigação.

Nota-se, portanto, que um contrato internacional implica, necessariamente, mais de um Estado, sendo, em tese, competente para aplicar o seu direito interno a um mesmo negócio jurídico, em função desses elementos “estranhos”. Dessa forma, cumpre ressaltar a importância de se definir qual desses ordenamentos jurídicos conectados com o contrato será aplicado a este. A questão da escolha da lei de regência de um contrato internacional tem como ponto de partida o princípio da autonomia da vontade das partes em contratar, que consagra a liberdade das partes contratantes em estabelecer a lei e as condições que regerão o ato jurídico em questão.

³ Maria Ângela Bento Soares e Rui Manuel Moura Ramos. *Contratos Internacionais*. Almendina, Coimbra, 1986, p.148.

⁴ “Elementos de conexão no Direito Internacional Privado brasileiro relativamente às obrigações contratuais”. In: *Contratos Internacionais: coordenador João Grandino Rodas*. 2. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1995. p. 10.

Observa-se, por conseguinte, que, em decorrência deste princípio da autonomia da vontade das partes, os contratantes poderão escolher a lei que será aplicável a um instrumento contratual, desde que respeitados os limites da ordem pública, bons costumes e da soberania de cada Estado⁵. Por outro lado, cumpre ressaltar que os diversos países não interpretam, da mesma forma, a liberdade das partes em decidir a lei que regulará as suas relações contratuais internacionais. Nos Estados Unidos, por exemplo, de acordo com o *Second Restatement*, de 1970, as partes podem escolher a lei que regerá o seu contrato internacional; na falta de escolha pelas partes, a lei aplicável ao contrato deverá ser aquela que se encontra mais estreitamente relacionada com o conteúdo do instrumento contratual.

Por outro lado, alguns ordenamentos jurídicos estabelecem limites à autonomia da vontade das partes na hora de decidir a lei aplicável a um contrato internacional. Há, ainda, um grupo de países que restringe a liberdade das partes em eleger uma lei aplicável a uma obrigação contratual à lei que tenha necessariamente uma conexão (elemento de conexão) com as partes (domicílio ou nacionalidade) ou com o negócio jurídico em si (local de execução da obrigação)⁶. No caso do Brasil, em particular, a legislação pátria não reconhece, expressamente, o princípio da autonomia da vontade das partes na escolha da lei aplicável aos contratos internacionais. A exceção à regra é quando as partes optam pela arbitragem comercial, como um mecanismo alternativo de solução de controvérsias⁷.

Quando as partes não definem a lei que regerá o contrato internacional, a futura controvérsia será solucionada de acordo com a lei que for indicada pela aplicação das normas de Direito Internacional Privado (DIPr) de um ordenamento jurídico conectado ao contrato, de acordo com o método

⁵ No Brasil, o artigo 17 da Lei de Introdução ao Código Civil determina: “As leis, atos e sentenças de outro país, bem como quaisquer declarações de vontade, não terão eficácia no Brasil, quando ofenderem a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes”.

⁶ Ver em Strenger, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTr, 1998. p.113-114.

⁷ A arbitragem é um meio reconhecido internacionalmente como eficaz para a solução de disputas entre as partes em um contrato. Ela fundamenta-se na livre escolha das partes de indivíduos que, mediante a confiança depositada pelas partes, atuarão como árbitros na decisão de uma determinada controvérsia, por meio de um laudo arbitral. Trata-se de um mecanismo rápido e sigiloso, que se caracteriza por ser facultativo em sua origem, mas obrigatório em seu resultado. A arbitragem é regulada no Brasil por meio da Lei 9.307, de 23 de setembro de 1996. Segundo Nadia de Araújo, o art. 2º da lei brasileira de arbitragem “*institui, afinal, a autonomia da vontade, não só nos contratos internacionais como também nos contratos de direito interno submetidos à arbitragem, promovendo uma verdadeira revolução no direito brasileiro, que sempre se mostrou reticente em relação a esta teoria. Permite-se, agora, às partes, em um contrato nacional ou internacional, estipular na convenção arbitral a lei aplicável, ou ainda determinar a aplicabilidade de princípios gerais do direito, além dos usos e costumes*”. Araújo, Nadia de. *Contratos internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais*. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2000. p.109.

conflitual característico do DIPr⁸. “A resolução do conflito, através da indicação da lei aplicável, é tarefa do Direito Internacional Privado, que é um direito interno, no sentido que cada Estado tem o seu, podendo diferir dos demais”⁹.

As normas internas de DIPr, que, no caso específico do Brasil, quando as partes não elegerem a lei de regência de um contrato internacional, indicam a aplicação da lei de regência das obrigações internacionais, encontram-se na Lei de Introdução ao Código Civil (LICC). O *caput* do Art. 9º da LICC determina que “para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem” (*lex loci celebrationis*), isto é, no caso do contrato internacional celebrado entre partes presentes, prevalecerá a lei do país de sua constituição, mas, no caso do contrato internacional celebrado entre partes ausentes (ex.: por meio de carta, fax ou e-mail), a lei aplicável será, nos termos do parágrafo 2º do art. 9º, a lei do país de domicílio do ofertante: “A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente”. Nota-se, portanto, que, mesmo se as partes silenciarem sobre a lei de regência das suas obrigações contratuais, há uma maneira inequívoca de se precisar cientificamente qual será a lei aplicável ao contrato internacional em questão.

Somente a partir da análise da lei aplicável a um contrato internacional torna-se possível compreender a complexidade da matéria. Faz-se necessário destacar, entretanto, que essa complexidade não representa um obstáculo intransponível para que pequenos e médios empresários brasileiros busquem negociar contratos internacionais de compra e venda de mercadorias com empresas no exterior; pelo contrário, o Brasil conta, hoje, com uma boa variedade de material bibliográfico a respeito da negociação e redação de contratos internacionais, além de diversos especialistas na matéria, espalhados nas diferentes regiões do país, bem como uma extensa rede de suporte, representada por associações comerciais, federações de indústrias, além de outras instituições ativas no campo da promoção do comércio exterior.

Para que um empresário brasileiro possa ser bem-sucedido na negociação de um contrato internacional de compra e venda de mercadorias, que vai garantir

⁸ “O Direito Internacional Privado pode ser entendido, então, como o conjunto de normas de direito público interno que busca, através dos elementos de conexão, encontrar o direito aplicável, nacional ou estrangeiro, quando a lide apresenta um conflito, uma conjugação de mais de um ordenamento jurídico igualmente possíveis para a solução do caso”. Del’Olmo, Florisbal de Souza. Direito Internacional Privado: abordagens fundamentais, legislação, jurisprudência. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000. p.16. “O método conflitual tradicional, ainda utilizado pelo Direito Internacional Privado dos países da Europa e da América Latina (...), tem como particularidade a existência de uma regra de DIPr – a regra de conflito, que dá a solução de uma questão de direito contendo um conflito de leis através da designação da lei aplicável pela utilização da norma indireta. Não compete ao DIPr fornecer a norma material aplicável ao caso concreto, mas unicamente designar o ordenamento jurídico ao qual a norma aplicável deverá ser requerida”. Araújo, Nadia de. Direito Internacional Privado: teoria e prática brasileira. Rio de Janeiro: Renovar, 2003. pp. 36-37.

⁹ João Grandino Rodas, op. cit. p. 10.

a colocação dos seus produtos nos mais sofisticados mercados da União Européia, dos Estados Unidos ou da Ásia, ele vai precisar contar, necessariamente, com diversos fatores, a saber:

- um produto de qualidade, para ser competitivo no mercado internacional;
- uma boa dose de paciência e perseverança para insistir nas longas negociações internacionais, que, dependendo, da cultura e da nacionalidade dos compradores, podem durar muito tempo;
- definição do idioma que vai ser utilizado na negociação e redação do contrato e, caso o empresário não domine o idioma escolhido, deverá buscar ajuda de alguém que possa efetivamente auxiliá-lo nesse sentido – em matéria de contratos internacionais, improvisar um “portunhol” ou “portinglês” pode ser trágico: há vários relatos de empresários brasileiros que, ao negociarem um determinado contrato internacional, confiantes em seus respectivos talentos para gesticular e “improvisar” palavras em um idioma estrangeiro, acabaram comprando um produto radicalmente diverso daquele que pretendiam importar originalmente, ou, ainda, assumindo obrigações excessivamente onerosas em uma determinada relação contratual – pode-se mencionar aqui o caso de um empresário brasileiro que desejava importar de um país europeu sistemas de alarme contra furtos, mas que, ao transmitir o seu pedido em inglês, acabou comprando sistemas contra incêndio!;
- atuação com profissionalismo e respeito, sem esquecer que, para os estrangeiros, a pontualidade é regra e não uma exceção. Brasileiros, mexicanos e latino-americanos, de forma geral, acabam pecando pelos atrasos constantes nas reuniões empresariais, além da demora ao responder às correspondências que chegam do exterior; outro aspecto relevante a ser observado, diz respeito à formalidade dos estrangeiros, inclusive com relação à maneira de se dirigir a eles, em particular com respeito aos europeus e asiáticos; e
- negociação de um contrato com uma certa margem de flexibilidade, ou seja, buscar ceder em alguns pontos secundários para garantir que os termos e condições essenciais para a sua empresa sejam mantidos no texto final. Cumpre recordar que um contrato só será bom e equilibrado quando trouxer benefícios para ambas as partes contratantes.

Antes de iniciar uma negociação internacional, o empresário deverá, em primeiro lugar, decidir a forma pela qual o contrato será redigido, ou seja, há distintas formas de se negociar e celebrar um contrato internacional de compra e venda de mercadorias, levando-se em conta que, em muitas negociações internacionais, o ponto de partida é representado pelas práticas da *lex mercatoria* e, em particular, pelas manifestações do que se convencionou chamar de nova *lex mercatoria*, uma verdadeira atualização da *lex mercatoria*, tais como:

os usos e costumes do comércio internacional¹⁰, os contratos-tipo, as condições gerais de venda¹¹, a arbitragem comercial internacional e o princípio da autonomia da vontade das partes em contratar.

Alguns empresários preferem utilizar, em suas operações internacionais de compra e venda, um contrato-tipo adotado pela sua associação comercial, o que é muito comum nos Estados Unidos e na Europa e, em particular, no Reino Unido, onde a *London Corn Trade Association* já formulou dezenas de contratos-tipo para compra e venda de grãos, em geral, e até mesmo para a comercialização de alguns tipos de minerais. Outros empresários, por sua vez, preferem contratar operações internacionais de compra e venda de mercadorias por meio de uma simples fatura *pro forma*, que consiste em elaborar uma fatura comercial, nos termos do conteúdo da própria oferta apresentada originalmente, que deverá conter algumas informações básicas como, por exemplo, a descrição e a quantidade da mercadoria, o tipo de transporte e o porto de embarque ou destino, o preço unitário e o valor total da fatura, a modalidade de entrega (Incoterms¹²) e as condições de pagamento (veja os capítulos 10 e 11 deste manual). Faz-se necessário destacar, entretanto, que, como o contrato internacional de compra e venda de mercadorias, justamente pelo fato de estar potencialmente conectado a mais de um ordenamento jurídico, é cercado de um elevado grau de insegurança jurídica, a melhor forma de garantir uma maior segurança à transação comercial internacional e, por conseguinte, uma maior previsibilidade à relação contratual é negociar e assinar um contrato escrito e detalhado pelas próprias partes, definindo de forma objetiva e inequívoca todos os elementos fundamentais intrínsecos àquela relação específica (levando-se

¹⁰ São aquelas práticas comerciais, em geral, de natureza setorial, repetidas de maneira uniforme e constante com o consentimento das partes em uma relação contratual, que reconhecem a sua força e comprometem-se a cumpri-las na vigência do contrato.

¹¹ As condições gerais de venda e os contratos-tipo são fórmulas contratuais padronizadas, normalmente impressas como se fossem um formulário padrão, em geral, utilizadas por grandes empresas multinacionais com um elevado e constante volume de vendas, ou associações profissionais de comerciantes ou produtores, que contêm normas materiais que vão reger o contrato de forma mais justa para a empresa ou os membros daquele setor. Os contratos-tipo organizados pelas associações profissionais de comerciantes são muito utilizados nas operações internacionais de compra e venda. Em geral, contêm grande número de cláusulas precisas, que definem as obrigações do comprador e do vendedor e são redigidos de forma a assegurar sempre a maior proteção possível para a parte pertencente à mesma associação. O objetivo é, na prática, reduzir o grau de incerteza e insegurança que decorre do fato de esses contratos internacionais estarem tecnicamente conectados com diferentes ordenamentos jurídicos.

¹² A origem dos *International Commercial Terms* (Incoterms) remonta a uma reunião organizada pela Câmara de Comércio Internacional (CCI) de Paris, em 1920, com a finalidade de discutir a criação de uma espécie de nomenclatura de termos comerciais que pudesse sistematizar os diversos tipos de contratação da compra e venda internacional, no mais puro estilo da *lex mercatoria*. Hoje, esses termos comerciais são amplamente utilizados no mundo inteiro e pode-se dizer, inclusive, que a quase totalidade dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias celebrados no mundo utiliza algum desses termos (como F.O.B ou C.I.F). A primeira edição dos Incoterms ocorreu em 1936. Desde então, eles já passaram por sucessivas revisões e reformas, sendo a versão atual do ano 2000. Essa última versão dos Incoterms teve por finalidade adaptar esses termos à crescente utilização de meios eletrônicos na contratação internacional, bem como às novas modalidades de transporte de cargas.

em consideração as particularidades do produto ou os usos e costumes internacionais do setor). Somente dessa forma o empresário poderá desfrutar da segurança desejável quando negocia com empresas de outros países e, conseqüentemente, sujeitas a ordenamentos jurídicos distintos e até mesmo provenientes de sistemas jurídicos diversos.

O contrato internacional de compra e venda de mercadorias redigido pelas partes contratantes deverá conter diversos aspectos, que poderão variar dependendo do tipo de produto envolvido, da duração do contrato, do grau de confiança existente entre as partes, dos usos e costumes internacionais praticados naquele setor determinado da economia, do tamanho das empresas envolvidas na transação comercial, do valor da mercadoria negociada, etc. Verifique-se, porém, que, em todo caso, alguns aspectos jurídicos deverão ser necessariamente observados para garantir uma maior segurança aos empresários envolvidos na operação comercial, os quais serão analisados a seguir.

Identificação das partes contratantes. Todos os contratos, inclusive os internacionais, devem começar com a qualificação das partes daquela relação contratual específica, ou seja, uma parte introdutória na qual ambas as partes serão devidamente identificadas. Em primeiro lugar, cumpre ressaltar que, na grande maioria dos casos, os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias são assinados entre empresas (pessoas jurídicas), por conseguinte, uma atenção maior deverá ser empregada na hora de definir as informações essenciais dessa empresa. O mais comum é precisar o nome completo da pessoa jurídica, a sua forma de constituição societária (ex.: sociedade limitada ou anônima), o endereço completo e o local de constituição da empresa e o número de identificação fiscal da sociedade, se houver. Outro fator importante é a qualificação do representante legal da empresa, isto é, a pessoa física que tem, efetivamente, poderes para assinar o contrato em nome da empresa e, conseqüentemente, obrigá-la pelas disposições contratuais assinadas.

Essa informação é de suma importância para o bom termo do contrato, e a verificação dos poderes do representante legal deverá ser feita antes da assinatura do instrumento contratual, mediante a comprovação dos referidos poderes no contrato social ou estatuto da pessoa jurídica (*articles of association ou by-laws*), ou ainda por meio de uma procuração (*power of attorney*) com poderes específicos para assinar o contrato, outorgada pelo efetivo representante legal da empresa. Observe-se, também, que, com relação ao número de inscrição fiscal (no Brasil, o CNPJ) da sociedade estrangeira, nem todos os países adotam o sistema numérico de inscrição fiscal ou tributária e, portanto, nem todas as empresas terão uma espécie de CNPJ para incluir na sua qualificação, o que não significa que o contrato esteja incompleto ou

incorreto. A forma de identificação das pessoas jurídicas depende diretamente da lei do país de constituição da sociedade comercial. Por exemplo, em alguns países da América Latina, as pessoas jurídicas possuem, em vez de um CNPJ, como ocorre no Brasil, um registro denominado de Número de Identificação Fiscal (NIF).

Vale a pena ressaltar, ainda, que na hora de qualificar a parte contratante deve-se verificar se a pessoa jurídica que vai efetivamente assinar o contrato é, na verdade, a empresa com a qual a negociação da compra e venda de mercadorias foi realmente desenvolvida. Isso ocorre porque, muitas vezes, a negociação de um contrato internacional é feita, por exemplo, pela sede (matriz) da empresa no exterior, mas na hora de assinar o contrato a sociedade que consta da minuta é uma filial ou subsidiária daquela empresa interessada na operação, situada, em geral, em paraísos fiscais. Essa “troca” de dados na hora da assinatura do contrato pode vir a representar prejuízos para uma das partes contratantes, na medida em que é comum encontrar nesses paraísos fiscais empresas consideradas de “fachada”, sem patrimônio relevante, que, em caso de inexecução de uma determinada obrigação contratual, poderão não dispor de meios financeiros suficientes para reparar um dano direto causado à outra parte.

“This agreement is made by and between ‘X Goods’ Inc., a Corporation duly incorporated in accordance with the laws of Singapore having an address at 1362, Orchard Road, Singapore, hereinafter represented by its President, Mr. Adam Young Lee, Malaysian engineer, domiciled at 97, Kuala Street, Singapore (hereinafter called the ‘BUYER’) and ‘Y Metalúrgica Ltda.’ a limited liability company incorporated in accordance with the laws of Brazil having an address at Rua Cubatão, 165, Rio de Janeiro, Brazil, hereinafter represented by its legal representative Mr. João Carlos Silva, Brazilian businessman, domiciled at Av. Ipiranga, 173, Rio de Janeiro (hereinafter called the ‘SELLER’). In consideration of the mutual covenants and promises hereinafter set forth, the parties hereto agree as follows.”

Definições. Em geral, as definições vêm logo no início do contrato, compreendendo, de fato, a primeira cláusula do instrumento contratual. Esse conjunto de “definições” não é obrigatório, porém, é muito comum, em particular, nos contratos internacionais de compra e venda (ou de fornecimento) de equipamentos eletrônicos ou ainda que envolvam produtos de tecnologia de ponta ou de alto valor agregado. Ao contrário do que muitos empresários podem pensar inicialmente, essas “definições” não são tão óbvias quanto parecem, pois se elas estão destacadas no âmbito do contrato é justamente porque possuem um conceito específico naquela relação

contratual determinada. Dessa forma, a definição de “água” em um contrato internacional pode agregar outros elementos (como, por exemplo, flúor, cloro, etc.) diversos da composição científica de água que todos conhecemos, o que, per se, justifica o estudo minucioso dessa cláusula.

Com freqüência, os termos definidos na cláusula de “definições” aparecem ao longo do texto do contrato destacados em letra maiúscula, ou seja, quando no meio da redação de uma determinada cláusula contratual aparecer um termo com letra maiúscula isso significa que ele tem um conceito próprio naquele contrato, que está definido na seção de “definições”. Como essas “definições” podem conter um conteúdo fundamental para uma ou ambas as partes, recomenda-se que sejam incluídas na negociação do contrato, de forma a garantir um conceito adequado e satisfatório para as partes envolvidas na questão.

“Contract No. 1217 – means the contract dated of September 28th, 2001, entered into between California Power Inc. and Mills Energy Inc. for the purpose of the transfer of technology and know-how for the production of electricity.”

Objeto. A cláusula do objeto é, com certeza, uma das mais importantes do contrato como um todo. A finalidade dessa cláusula é definir qual será o resultado do contrato, por meio de uma definição precisa e completa do bem que será objeto da compra e venda internacional. Por isso mesmo, as partes devem se preocupar em detalhar com clareza as características do produto, para evitar futuras controvérsias quanto à natureza da coisa vendida, podendo, também, optar pela adoção do respectivo código tarifário do bem objeto da contratação. Em geral, a descrição do produto varia conforme a sua natureza, mas incluirá informações essenciais como: o tipo, qualidade e quantidade do produto (peso líquido e bruto ou volume, conforme o caso), a forma de embalagem, eventuais acessórios, etc. Em caso de produtos têxteis, indicar a composição dos tecidos, cores, tamanhos, etc. O importante é que o objeto do contrato seja suficientemente bem definido para que não reste dúvidas quanto à certeza da mercadoria vendida.

“The object of the present agreement is the monthly supply by the SELLER to the BUYER over a period of two years of four metric tons of crystallized sugar at the place designated in Exhibit ‘A’ in the conditions defined hereinafter. The packaging of the crystallized sugar shall be made of four-ply paper bags with an additional polyethylene outside of 10 (ten) kilograms net weight each and shall be marked with the name of the BUYER.”

Preço e Condições de Venda. Trata-se de outra cláusula que merece especial atenção das partes contratantes. Em primeiro lugar, essa cláusula deve fixar, inclusive por extenso, o preço unitário e total do produto a ser comercializado. Além disso, as partes devem definir também a moeda específica do preço indicado, uma vez que algumas moedas, como o peso, a libra e o dólar, são adotadas por diversos países e, por conseguinte, mantêm diferentes cotações no mercado cambial; por isso mesmo, a fixação do preço deve incluir a origem da moeda (por exemplo, dólares norte-americanos). Faz-se necessário destacar aqui que o direito brasileiro admite, em matéria de comércio internacional, a contratação em moeda estrangeira, nos termos do disposto no Decreto-Lei 857, de 11.9.69. As partes podem, portanto, escolher a forma de pagamento na moeda do país do vendedor, do país do comprador ou ainda na moeda de um terceiro país que seja conversível e estável no mercado internacional de câmbio.

Outro fator que deve ser observado nesta cláusula diz respeito à modalidade de entrega do produto, mediante a indicação de um dos termos previstos nos Incoterms, padronizados pela Câmara de Comércio Internacional, que vai indicar o porto de entrega ou embarque do produto, o tipo de transporte utilizado, a contratação de frete e de seguros e de eventuais serviços aduaneiros, além do momento de transferência da propriedade do vendedor para o comprador.

“O preço unitário da venda das turbinas, definidas na cláusula do objeto acima, é de US\$ 500.000,00 (quinhentos mil dólares norte-americanos), totalizando o valor de US\$ 2.000.000,00 (dois milhões de dólares norte-americanos), na condição CIF Rio de Janeiro em conformidade com os Incoterms 2000.”

Com base no exemplo acima – Cost, Insurance and Freight (CIF) –, entende-se que, de acordo com as regras padronizadas dos Incoterms, o porto de destino da mercadoria é o do Rio de Janeiro. Verifique-se, ainda, que esta modalidade determina algumas obrigações para o vendedor, como o dever de pagar o custo e o frete até o porto designado de destino, além da obrigação de contratar o seguro marítimo internacional, contra o risco do comprador, por eventuais danos causados à mercadoria durante a sua trajetória até o seu destino. O termo CIF se aplica para o transporte marítimo e de cabotagem.

Modalidade de Pagamento. Outro dispositivo contratual importante. A forma de pagamento a ser adotada em um contrato internacional de compra e venda de mercadorias depende diretamente do grau de confiança existente entre as partes contratantes. As modalidades de pagamento são múltiplas e representam diferentes níveis de segurança para o vendedor do produto, mas as formas mais

comuns são a transferência bancária à vista ou após um determinado número de dias da data do embarque da mercadoria, que surgem com frequência nos contratos entre as partes que mantêm uma relação comercial estável há algum tempo, ou por meio do crédito documentário em suas diversas formas de cartas de crédito, que representa um meio de pagamento pelo qual o banco que emite a carta de crédito se obriga a efetuar o pagamento, mediante a apresentação de um determinado conjunto de documentos, que inclui o conhecimento de embarque da mercadoria (*Bill of Lading*).

“É importante distinguir entre crédito documentário e carta de crédito. Embora muitas vezes as expressões sejam confundidas, na verdade a primeira delas é mais ampla e inclui a segunda. Crédito documentário é todo arranjo em que haverá um desembolso de recursos mediante a apresentação de documentos. A carta de crédito apresenta essa última característica, tratando-se de uma modalidade de crédito documentário”¹³. Na prática, existem diversos tipos de carta de crédito, que variam em função do tipo e da duração do contrato e do grau de proteção desejável para o vendedor. Assim, encontram-se com frequência cartas de crédito do tipo *revolving*¹⁴ para os contratos de fornecimento, ou ainda na modalidade de cartas revogáveis ou irrevogáveis. Quando a carta de crédito é emitida por um banco pequeno ou desconhecido, é comum que essa carta seja confirmada posteriormente por um banco de primeira linha internacional, mediante solicitação de uma das partes contratantes.

“O preço total do presente contrato, estipulado na cláusula acima, deverá ser pago por meio de uma carta de crédito irrevogável emitida pelo Banco Bradesco S.A. em favor do exportador, pagável à vista, contra a apresentação dos documentos do embarque da mercadoria.”

ou

“Within 2 days of the signature of the present agreement, the BUYER will pay to the SUPPLIER by direct bank transfer an amount corresponding to the total price defined in the aforementioned clause.”

Informações adicionais sobre este ponto dos contratos internacionais poderão ser encontradas no capítulo 11 deste manual.

Obrigações das Partes. Na relação de compra e venda internacional, as partes assumem distintas obrigações. Cada uma das partes assumirá um conjunto

¹³ BASTOS, Celso Ribeiro. Contratos Internacionais. São Paulo: Saraiva, 1990, p. 70.

¹⁴ Quando o banco emite uma carta de crédito que já contém a autorização para o desembolso dos valores correspondentes às distintas remessas futuras do produto.

de obrigações, que vai depender diretamente do tipo de contrato e das características específicas do produto objeto da contratação ou do setor da economia no qual a mercadoria está inserida. As próprias partes redigirão essas obrigações com base em suas respectivas experiências comerciais e no grau de conhecimento mútuo entre elas. O vendedor, por exemplo, tem obrigações típicas, como entregar ou embarcar o produto na data determinada no contrato, e ainda outras obrigações de, conforme o caso: fornecer informações sobre o produto (incluindo manual de instruções já traduzido no idioma do país do importador); garantir um sistema de atendimento telefônico pós-venda, para esclarecer dúvidas quanto à utilização do produto pelo comprador; assistência técnica; treinamento dos funcionários do importador, para a correta utilização do produto, etc. Por outro lado, o comprador assume, igualmente, obrigações específicas, em particular, a obrigação de efetuar o pagamento na data estipulada e na modalidade indicada no contrato, além de contratar, por exemplo, serviços de inspeção das mercadorias no porto de embarque.

“Obligations of the Seller – The Seller will supply the hardware as well as its parts and complementary equipment to the Buyer in accordance with the specifications detailed in Exhibit ‘B’ attached hereto. In addition, the Seller will also: (i) be responsible to provide spare parts and maintenance teams during the term of the present agreement; (ii) organize training courses for the Buyer’s personnel; (iii) ensure a 24 hour 3rd level support team; and (iv) make available to the Buyer the latest updated versions of the equipment.”

“Obligations of the Buyer – The Buyer will settle the payment in accordance with the terms and conditions set forth in the present agreement in due course. Furthermore, the Buyer will cooperate with the Seller in order to waive the taxes and duties levied upon the equipment in the Territory.”

Garantia. A expectativa de todo importador é receber a mercadoria do vendedor, de acordo com as amostras apresentadas pelo exportador durante a negociação do contrato e, também, em conformidade com a descrição do produto contida no próprio contrato, na cláusula do objeto, isto é, a mercadoria entregue deve respeitar a quantidade, a qualidade e o modelo do produto que foi, efetivamente, negociada pelas partes. Ocorre, no entanto, muitas vezes que o importador, ao receber a mercadoria em seu destino final, descobre que há algum tipo de desconformidade em relação ao produto solicitado. Essa desconformidade pode ocorrer em termos de diferença na quantidade do produto, ou mesmo no tipo de produto solicitado, ou ainda na forma de embalagem desejada. Para evitar esse tipo de problemas, as grandes multinacionais têm o hábito de contratar empresas privadas especializadas

na inspeção da mercadoria antes do embarque do produto, justamente para evitar que, na chegada ao porto de destino, o importador se depare com uma surpresa desagradável.

Uma possibilidade de proteção contra o risco de desconformidade da mercadoria é a introdução no corpo do contrato internacional de compra e venda de mercadorias de uma cláusula de garantia, estabelecendo que, no caso de diferença entre o produto entregue e o solicitado no contrato, a empresa exportadora se compromete a, durante um determinado período (tempo suficiente para que o importador possa conferir a mercadoria, após os trâmites aduaneiros), substituir as peças defeituosas ou desconformes, ou ainda a fornecer, por exemplo, uma quantidade adicional do produto vendido para completar o volume total de peças que acabou não sendo respeitado no embarque da mercadoria. A duração do período de garantia obedece aos usos e costumes internacionais praticados em cada setor da economia.

“If within the period of 10 (ten) days after the delivery of the goods at the port of destination (‘The Guarantee Period’) the Buyer gives notice to the Seller of any defect or failure of the purchased product either by faulty design or workmanship, then the Seller shall within 30 (thirty) days from the date of receipt of the written notice by the Buyer on the subject replace or repair the goods in order to remedy such situation, without any additional costs to the Buyer.”

Lei Aplicável e Jurisdição. Do ponto de vista jurídico, trata-se de um dos pontos mais importantes do contrato. Esses dois elementos (a lei aplicável ao contrato e o foro competente) podem vir reunidos em uma mesma cláusula ou separados. A tendência nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias celebrados com empresas anglo-saxônicas, que fazem parte do sistema do *Common Law*¹⁵, é de incluir ambos em uma mesma cláusula (*Governing Law and Jurisdiction*), e nos países de tradição do direito romano-germânico¹⁶ é mais comum virem em cláusulas separadas, embora o fato de estarem reunidos ou não em uma mesma cláusula não altere em nada o resultado da escolha das partes.

A finalidade desta cláusula é fixar, dentro dos limites da aplicação do princípio da autonomia da vontade das partes, qual será a lei aplicável para regular e interpretar as disposições contratuais, bem como a definição do foro

¹⁵ Sistema jurídico desenvolvido na Inglaterra a partir da Baixa Idade Média, fundamentado essencialmente nos costumes da época e nas decisões judiciais, que acabam definindo as regras legais. O importante para os juízes nesse sistema é solucionar o caso concreto, ainda que não haja regras escritas sobre a matéria.

Caracteriza-se por um grande poder das cortes de Justiça e suas jurisprudências.

¹⁶ Sistema jurídico marcado por uma legislação escrita e codificada, no qual a lei estabelece uma norma de conduta e assume um papel fundamental na sociedade e a jurisprudência tem uma importância secundária.

competente (jurisdição), que representa o tribunal específico que será acionado pelas partes em caso de necessidade de solucionar uma disputa judicial relativa ao conteúdo do contrato. Em grande parte dos contratos internacionais, a escolha das partes recai sobre a lei e o foro situados em um mesmo país, embora isso não seja uma regra a ser obedecida; pelo contrário, até por uma questão de equilíbrio entre as partes contratantes, torna-se cada vez mais comum a escolha da lei do país de uma das partes, enquanto o foro é situado no país da outra parte.

“This agreement shall be governed by English Law. Both parties agree to elect the jurisdiction of Brasília, Brazil, as the competent jurisdiction to solve any judicial disputes arising out of the present agreement.”

Rescisão. É a parte do contrato que estipula os critérios para a rescisão contratual, isto é, a desconstituição do negócio jurídico e, por conseguinte, a perda da eficácia do contrato. A cláusula de rescisão também define as hipóteses em que uma das partes deixa de cumprir uma de suas obrigações definidas no contrato e a forma de solucionar a inexecução da obrigação, no caso de as partes ainda terem interesse em manter o vínculo contratual. A rescisão do contrato pode ser automática (quando ocorre ao término do prazo de vigência contratual, sem que as partes manifestem a vontade em prorrogá-lo) ou voluntária (quando uma das partes se sente prejudicada pelo fato de a outra parte descumprir um ou mais de seus compromissos assumidos no contrato), ou, ainda, involuntária (quando uma das partes se torna totalmente incapaz de continuar cumprindo as suas obrigações contratuais, seja por causa de dissolução da sociedade, seja por falência ou alienação do controle societário da empresa).

“This Agreement may be terminated or modified as follows:

(a) Either party may terminate this Agreement for a material breach of its terms by the other party upon 30 days’ written notice and failure of the other party to cure the breach within the 30 day period.

(b) Either party shall have the right, at its option, in the event the other party substantially ceases to operate as a going concern, is sold, or a significant part of its control is alienated to a third party, to immediately terminate this agreement.

(c) If Buyer either fails to achieve on a cumulative basis over any one year period the sales quota set out in Exhibit A, then Seller may terminate this Agreement with 30 days written notice, or at Seller’s option, to immediately modify this Agreement to permanently change the marketing rights for any Seller’s product to a nonexclusive basis.

(d) Either party may terminate this Agreement for convenience, by giving the other party at least six (6) months written notification.”

Idioma. Esta cláusula é muito útil nos casos de contratos internacionais de compra e venda de mercadorias que são redigidos em dois ou mais idiomas simultaneamente. Na prática, verifica-se que muitas vezes os tradutores dos contratos internacionais não conseguem traduzir com muita eficiência todos os termos técnicos previstos nos dispositivos contratuais, uma vez que nem sempre os mesmos tradutores estão familiarizados com as especificidades técnicas daquele tipo de produto ou de relação contratual. O resultado é a possibilidade de haver duas ou mais versões do contrato, com algumas pequenas diferenças relevantes para o negócio jurídico, em função da qualidade da tradução. Nesse sentido, a melhor solução é prever uma cláusula de idioma que vai estabelecer quais são as versões existentes do contrato em questão, além de indicar na redação da cláusula qual será a versão que prevalecerá sobre as demais, em caso de dúvida quanto à interpretação de um dispositivo contratual.

“Com exceção deste contrato, que será redigido nos idiomas português, inglês e francês, os documentos estipulados no Anexo 2 poderão ser elaborados em inglês ou português. Os documentos técnicos descritos no Anexo 6 serão redigidos exclusivamente em português. No caso de dúvidas quanto à interpretação de alguma das cláusulas do presente contrato, a versão que prevalecerá sobre as demais é a versão em inglês.”

Força Maior. Esta cláusula, internacionalmente conhecida por sua expressão francesa *Force Majeure*, funciona como uma espécie de cláusula de exoneração de responsabilidade das partes contratantes, em certas ocasiões específicas. Trata-se de uma cláusula extremamente importante para os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, em particular, para os contratos relacionados à produção de bens no setor agroindustrial, sempre sujeitos às mudanças climáticas. Na prática, ambas as partes contratantes assumem direitos e obrigações em uma relação contratual. No entanto, algumas vezes, o cumprimento de uma determinada obrigação contratual torna-se impossível, por um fator alheio à vontade das partes. Hoje, “a necessidade da cláusula de força maior, na generalidade dos contratos internacionais do comércio, é fato incontroverso, e os efeitos variados de sua redação levaram à elaboração de um sistema que impõe certas regras justificadoras da inexecução, tanto no que concerne a definições para evitar critérios flexíveis de sanções como para amenizar a incidência de motivos fáceis para a ruptura dos contratos”¹⁷.

Com efeito, para que haja um evento de força maior, faz-se necessário comprovar que: (i) o evento ocorreu fora do controle das partes contratantes,

¹⁷ STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. 4. ed. São Paulo: LTr, 2003, p. 264-265.

ou seja, as partes não contribuíram de forma alguma para a realização do evento; (ii) o evento era imprevisível; e (iii) ainda que as partes tentassem impedir sua ocorrência, não conseguiriam. À medida que a ocorrência de determinado evento de força maior resultar na impossibilidade de uma das partes em continuar cumprindo as suas obrigações assumidas no âmbito de um contrato internacional, então estará configurado o impedimento para o cumprimento do contrato. O resultado é a exoneração da responsabilidade da parte que sofreu o evento de força maior, tornando-se desobrigada de forma permanente ou temporária do cumprimento de suas obrigações, dependendo da extensão dos danos causados pelo evento, sem que haja a culpabilidade das partes. A inclusão de uma cláusula de força maior salvaguardará, portanto, as partes contratantes contra os resultados de tais eventos.

Os eventos de força maior podem ter causas variadas, mas o resultado é idêntico: a suspensão do cumprimento de uma determinada obrigação contratual. Tais eventos podem ser divididos em fenômenos da natureza – terremotos, maremotos, incêndios, raios, furacões, tempestades, avalanches, inundações, etc. (*Acts of God*); fenômenos políticos e sociais – greves, guerras, revoluções, comoções políticas, etc.; e fenômenos legais – restrições cambiais impostas por um governo, embargos comerciais, resoluções da Organização Mundial do Comércio (OMC) impedindo a comercialização de um determinado tipo de mercadoria. Na prática, a tendência atual na hora de redigir uma cláusula de força maior, as partes contratantes e seus respectivos advogados estão tentando ser cada vez mais específicos na definição dos eventos de força maior, de forma a deixar clara e abrangente a lista de todas as possibilidades de exoneração de responsabilidade em um contrato internacional determinado. O Professor Irineu Strenger, citando Philippe Khan, oferece a seguinte definição:

“Se comprador ou vendedor forem impedidos ou retardados no cumprimento ou observância de qualquer uma de suas obrigações, que a cada um compete conforme convencionado, em razão de fenômenos da natureza, guerra, bloqueio, insurreição, mobilização, desordem violenta, guerra civil, greve, locaute, interrupção prolongada de transporte rodoviário, ferroviário ou fluvial, comprometendo suas atividades relacionadas com a execução deste contrato, ou quaisquer outras causas fora de seu controle, as quais pelo exercício da devida diligência não teria podido evitar ou contornar...”¹⁸

Hardship. Trata-se de outro tipo de cláusula, muito comum nos contratos internacionais de longa duração, com efeitos de salvaguarda e, conseqüentemente, muito confundida com a cláusula de força maior. A

¹⁸ STRENGER, Irineu. Op. cit. p. 265-266.

cláusula de hardship (adversidade, dureza), também conhecida como cláusula de revisão, funciona como uma cláusula complementar à cláusula de força maior, pois, apesar de não garantir a suspensão ou resolução do contrato – como ocorre na força maior –, ela garante a revisão deste, de forma a promover a adaptação do instrumento contratual às novas condições vigentes, tornando-o mais equilibrado e evitando um ônus excessivo para uma ou ambas as partes contratantes.

Ao contrário da cláusula de força maior, que decorre, por exemplo, de fatores da natureza, políticos ou sociais, a cláusula de hardship decorre da modificação de certas condições originais do contrato que, caso não sejam readaptadas ou reajustadas, provocarão uma situação injusta para uma das partes e causarão o desequilíbrio do contrato como um todo, podendo, inclusive, provocar a falência da parte que sofre com a mudança dos termos iniciais do contrato. A sua previsão assegura, portanto, o direito das partes de poder solicitar, após a alteração dos termos econômico-financeiros da base inicial do contrato, o seu reajuste para refletir o equilíbrio inicial vigente no momento da formação do acordo. “A cláusula de hardship não tem efeito determinador automático: consiste, essencialmente, em provocar renegociação do contrato, desde que a modificação visada se produziu”¹⁹. As circunstâncias causadoras do desequilíbrio são, em geral, de ordem econômica ou comercial e podem refletir as crises econômicas do país no qual a parte está inserida.

“If at any time during the term of this agreement either party considers that its financial situation and ability to comply with its obligations under the present agreement is or may be impaired, then such party shall give notice to the other party requesting a review of the financial terms and conditions of the agreement, taking into account the contractual obligations of the parties, and both parties shall meet after such notice to review the agreement in order to ensure the initial balance between the contracting parties.”

Duração. Trata-se de uma cláusula típica dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias de longo prazo (contratos de fornecimento). O objetivo é o de fixar um marco temporal a partir do qual o contrato produzirá seus efeitos jurídicos, além de definir um período de duração para o fornecimento de mercadorias, determinando, dessa maneira, um período específico de vigência para a relação contratual.

“Este contrato entrará em vigor na data efetiva de sua assinatura e todos os prazos serão contados a partir desta data. A duração do contrato será de 2 (dois) anos.”

¹⁹ STRENGER, Irineu. Op. cit. p. 268-269.

Solução de Controvérsias. A cláusula contratual que prevê a possibilidade de utilização de um mecanismo alternativo de solução de controvérsias, como a arbitragem comercial internacional, é denominada “cláusula compromissória” e é muito freqüente nos contratos internacionais de compra e venda. O crescente recurso à arbitragem como um mecanismo alternativo de solução de controvérsias deve-se, em grande parte, às vantagens que essa escolha representa:

Celeridade - em primeiro lugar, a arbitragem é um procedimento rápido e, ao contrário das disputas judiciais, as partes envolvidas em um procedimento arbitral podem encontrar uma solução definitiva para o conflito em um período de poucos meses, o que representa um enorme benefício e economia para a empresa, pois não ficará anos esperando uma decisão judicial final, que poderá demorar muito tempo no Judiciário;

Confidencialidade - ao contrário dos processos judiciais, que em sua grande maioria são de domínio público, o procedimento arbitral é cercado por regras de sigilo sobre o conteúdo da arbitragem, que garantem a confidencialidade da disputa, sem prejuízos para a imagem da empresa ou do produto objeto do procedimento arbitral; e

Especialização dos árbitros - como as partes são livres para escolher os árbitros que comporão o tribunal arbitral, em geral, os escolhidos são pessoas altamente especializadas na matéria que deu origem à disputa entre as partes, podendo decidir o conflito com experiência e a autoridade de quem domina o objeto da questão.

A utilização do instituto da arbitragem como uma alternativa ao Poder Judiciário para resolver uma determinada controvérsia comercial existente entre as partes de um contrato é facultativa para as partes envolvidas, isto é, elas não são obrigadas a recorrer à arbitragem, podendo submeter o conflito ao foro judicial competente. Observe-se, entretanto, que, uma vez que as partes façam a opção pelo recurso à arbitragem (ou por meio da cláusula compromissória inserida no contrato ou pelo compromisso arbitral celebrado posteriormente pelas partes), o seu resultado torna-se obrigatório para elas, e a decisão dos árbitros será necessariamente cumprida. Note-se, portanto, que a arbitragem é facultativa quanto à sua origem, porém é obrigatória quanto ao seu resultado.

A redação da cláusula compromissória, para ser considerada eficaz, deverá contemplar alguns elementos essenciais, a saber: (a) a corte permanente ou de arbitragem onde será realizado o procedimento arbitral. Muitas instituições voltadas, em especial, para o fomento do comércio internacional, como, por exemplo, a Associação Americana de Arbitragem (AAA) e a Câmara de Comércio Internacional de Paris (CCI) se dedicam ao estudo e promoção da

arbitragem e possuem cortes permanentes que dispõem de infra-estrutura e experiência em matéria arbitral e são muito procuradas para a realização desses procedimentos); (b) a cidade onde será realizada a arbitragem (uma vez que algumas instituições que realizam a arbitragem possuem mais de uma sede); (c) o número de árbitros; e (d) as regras que serão utilizadas pelos árbitros (normalmente, essas regras são aquelas desenvolvidas pelas próprias instituições que lidam com a arbitragem e que são similares em muitos aspectos). O idioma em que será conduzida a arbitragem também costuma fazer parte desta cláusula. Verifique-se, ainda, que a arbitragem comercial internacional também pode ser realizada ad hoc, ou seja, as próprias partes contratantes, interessadas na utilização do mecanismo alternativo da arbitragem, podem criar o seu próprio “tribunal arbitral ad hoc”, indicando seus árbitros e estabelecendo as próprias regras de arbitragem mais adequadas para a utilização em um caso específico.

“Qualquer controvérsia referente ao presente contrato será resolvida definitivamente por meio de arbitragem comercial internacional. A arbitragem será realizada na Corte Permanente de Arbitragem da CCI, em Paris, por 3 (três) árbitros, segundo o regulamento da mesma Corte.”

A matéria de contratos internacionais vem despertando um crescente e significativo interesse no Brasil, em particular, no momento em que o País busca uma maior participação e competitividade no comércio internacional. O domínio da presente matéria irá, com certeza, beneficiar o empresário brasileiro na negociação e redação de um instrumento internacional de compra e venda de mercadorias justo, adequado e equilibrado, proporcionando um elevado grau de segurança em suas relações comerciais internacionais e facilitando uma maior inserção da sua empresa nos diversos mercados no exterior. O contrato internacional não representa, portanto, um obstáculo à internacionalização da empresa, mas, ao contrário, introduz um elemento de apoio e proteção para que essa empresa possa se tornar cada vez mais eficiente e competitiva no cenário internacional.

10. TERMOS OU CONDIÇÕES DE VENDA (INCOTERMS) E CONTRATOS DE NAVEGAÇÃO

10.1. Termos ou Condições de Venda (Incoterms)

Os termos ou condições de venda (Incoterms) definem, nas transações internacionais de mercadorias, as condições em que os produtos devem ser exportados. As regras utilizadas para esse fim estão definidas nos *International Commercial Terms* (Incoterms), segundo a versão de primeiro de janeiro de 2000, editada pela **Câmara de Comércio Internacional (CCI)** – www.iccwbo.org. Essas fórmulas contratuais fixam direitos e obrigações, tanto do exportador como do importador, estabelecendo com precisão o significado do preço negociado entre ambas as partes. Uma operação de comércio exterior com base nos Incoterms reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas. A importância dos Incoterms reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações, ou seja, do momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado. Os Incoterms definem regras apenas para exportadores e importadores, não produzindo efeitos com relação às demais partes, como transportadoras, seguradoras, despachantes, etc.

A fim de facilitar o seu entendimento, os Incoterms foram agrupados em quatro categorias:

Incoterms 2000

Grupo "E" (Partida)	EXW	<i>EX Works</i> - A partir do local de produção (...local designado: fábrica, armazém, etc.)
Grupo "F" (Transporte principal não pago)	FCA	<i>Free Carrier</i> - Transportador livre (...local designado)
	FAS	<i>Free Alongside Ship</i> - Livre junto ao costado do navio (...porto de embarque designado)
	FOB	<i>Free on Board</i> - Livre a bordo (...porto de embarque designado)
Grupo "C" (Transporte principal pago)	CFR	<i>Cost and Freight</i> - Custo e frete (...porto de destino designado)
	CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> - Custo, seguro e frete (...porto de destino designado)
	CPT	<i>Carriage Paid to...</i> - Transporte pago até... (local de destino designado...)
	CIP	<i>Carriage and Insurance Paid to...</i> - Transporte e seguros pagos até... (...local de destino designado)
Grupo "D" (Chegada)	DAF	<i>Delivered At Frontier</i> - Entregue na fronteira ...local designado)
	DES	<i>Delivered Ex Ship</i> - Entregue a partir do navio (...porto de destino designado)
	DEQ	<i>Delivered Ex Quay</i> - Entregue a partir do cais (...porto de destino designado)
	DDU	<i>Delivered Duty Unpaid</i> - Entregue com direitos não-pagos (...local de destino designado)
	DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> - Entregue com direitos pagos (...local de destino designado)

- **EXW – Ex Works** - o produto e a fatura devem estar à disposição do importador no estabelecimento do exportador. Todas as despesas e quaisquer perdas e danos a partir da entrega da mercadoria, inclusive o despacho da mercadoria para o exterior, são de responsabilidade do importador. Quando solicitado, o exportador deverá prestar ao importador assistência na obtenção de documentos para o despacho do produto. Esta modalidade pode ser utilizada com relação a qualquer via de transporte.
- **FCA – Free Carrier** - o exportador entrega as mercadorias, desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador, no local indicado pelo importador, cessando aí todas as responsabilidades do exportador. Essa condição pode ser utilizada em qualquer tipo de transporte, inclusive o multimodal.
- **FAS – Free Along Ship** - as obrigações do exportador encerram-se ao colocar a mercadoria, já desembaraçada para exportação, no cais, livre, junto ao costado do navio. A partir desse momento, o importador assume todos os riscos, devendo pagar inclusive as despesas de colocação da mercadoria dentro do navio. O termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior.
- **FOB – Free on Board** - o exportador deve entregar a mercadoria, desembaraçada, a bordo do navio indicado pelo importador, no porto de embarque. Esta modalidade é válida para o transporte marítimo ou hidroviário interior. Todas as despesas, até o momento em que o produto é colocado a bordo do veículo transportador, são da responsabilidade do exportador. Ao importador cabem as despesas e os riscos de perda ou dano do produto, a partir do momento que este transpuser a amurada do navio.
- **CFR – Cost and Freight** - o exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino escolhido pelo importador. As despesas de transporte ficam, portanto, a cargo do exportador. O importador deve arcar com as despesas de seguro e de desembarque da mercadoria. A utilização desse termo obriga o exportador a desembarçar a mercadoria para exportação e utilizar apenas o transporte marítimo ou hidroviário interior.
- **CIF – Cost, Insurance and Freight** - modalidade equivalente ao CFR, com a diferença de que as despesas de seguro ficam a cargo do exportador. O exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos. A responsabilidade do exportador cessa no momento em que o produto cruza a amurada do navio no porto de destino. Esta modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior.

- **CPT – Carriage Paid to...** - como o CFR, esta condição estipula que o exportador deverá pagar as despesas de embarque da mercadoria e seu frete internacional até o local de destino designado. Dessa forma, o risco de perda ou de dano dos bens, assim como quaisquer aumentos de custos, é transferido do exportador para o importador, quando as mercadorias forem entregues à custódia do transportador. Este Incoterm pode ser utilizado com relação a qualquer meio de transporte.
- **CIP – Carriage and Insurance Paid to...** - adota princípio semelhante ao CPT. O exportador, além de pagar as despesas de embarque da mercadoria e do frete até o local de destino, também arca com as despesas do seguro de transporte da mercadoria até o local de destino indicado. O CIP pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.
- **DAF – Delivered At Frontier** - o exportador deve entregar a mercadoria no ponto e local designados na fronteira, antes porém da linha limítrofe com o país de destino. Este termo é utilizado principalmente nos casos de transporte rodoviário ou ferroviário.
- **DES – Delivered Ex Ship** - modalidade utilizada somente para transporte marítimo ou hidroviário interior. O exportador tem a obrigação de colocar a mercadoria no destino estipulado, a bordo do navio, ainda não desembarçada para a importação, assumindo integralmente todos os riscos e despesas até aquele ponto no exterior.
- **DEQ – Delivered Ex Quay** - o exportador deve colocar a mercadoria, não desembarçada para importação, à disposição do importador no cais do porto de destino designado. Este termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior ou multimodal.
- **DDU – Delivered Duty Unpaid** - o exportador deve colocar a mercadoria à disposição do importador no local e ponto designados no exterior. Assume todas as despesas e riscos para levar a mercadoria até o destino indicado, exceto os gastos com pagamento de direitos aduaneiros, impostos e demais encargos da importação. Este termo pode ser utilizado com relação a qualquer modalidade de transporte.
- **DDP – Delivered Duty Paid** - o exportador assume o compromisso de entregar a mercadoria, desembarçada para importação, no local designado pelo importador, pagando todas as despesas, inclusive impostos e outros encargos de importação. Não é de responsabilidade do exportador, porém, o desembarque da mercadoria. O exportador é responsável também pelo frete interno do local de desembarque até o local designado pelo importador. Este termo pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte. Trata-se do Incoterm que estabelece o maior grau de compromissos para o exportador.

Incoterms

Quadro-resumo simplificado das principais atribuições do importador (I) e do exportador (E).

Modalidades Incoterms	EXW	FAS	FOB	FCA	CFR	CPT	CIF	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Atribuições													
Formalidades alfandegárias país de origem	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Seguro internacional	I	I	I	I	I	I	E	E	E	E	E	E	E
Embarque	I	I	E	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Transporte internacional	I	I	I	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Desembarque	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E	I	I
Formalidades alfandegárias no país de destino	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E
Marco da transferência de risco da mercadoria negociada	1	2	3	4	3	4	3	4	5	6	7	8	9

1 - O exportador assume os riscos até o momento da colocação do produto à disposição do importador, no estabelecimento do exportador.

2 - O exportador assume os riscos até o momento da colocação do produto, desembaraçado para exportação, junto ao costado do navio.

3 - O exportador assume os riscos até o momento em que a mercadoria, desembaraçada para exportação, tenha cruzado a amurada do navio no porto de embarque.

4 - O exportador assume os riscos até o momento da entrega da mercadoria, desembaraçada para exportação, à custódia do transportador.

5 - O exportador assume os riscos até o momento da colocação da mercadoria à disposição do importador, dentro do meio de transporte, não desembaraçada, no local de entrega na fronteira.

6 - O exportador assume todos os riscos até o momento em que a mercadoria é colocada à disposição do importador, no ponto de destino, a bordo do navio.

7 - O exportador assume todos os riscos até o momento em que a mercadoria, não desembaraçada para importação, seja entregue no ponto pactuado, no local de destino. Ao importador cabe obter as licenças de importação.

8 - O exportador assume todos os riscos até o momento da entrega da mercadoria no ponto pactuado, no local de destino designado, por qualquer meio de transporte, não desembaraçada nem desembarcada.

9 - O exportador assume os riscos até o momento em que o produto seja colocado à disposição do importador, no meio de transporte no local de destino, não desembarcada, mas desembaraçada.

Observações adicionais sobre os Incoterms

- a partir de 1990, o exportador pode substituir o documento impresso de comprovação da entrega do produto por mensagens Electronic Data Interchange ou Intercâmbio Eletrônico de Dados (EDI), desde que as partes estejam de acordo em utilizar este meio de comunicação; e
- tendo em vista as alterações periódicas sofridas nos Incoterms, e a fim de evitar disputas comerciais, o exportador e o importador devem indicar de maneira expressa e clara, no contrato, a utilização dos Incoterms 2000.

10.2. Contratos de Navegação

Mesmo quando não for responsável pelo pagamento do **frete**, o exportador será responsável por sua contratação. Deverá, portanto, estar atento para os seguintes pontos:

- disponibilidade de veículo com capacidade de transportar a mercadoria de acordo com as condições pactuadas com o importador;
- previsão do período a ser gasto entre o embarque e a chegada da mercadoria;
- disponibilidade de espaço na embarcação;
- informações sobre a empresa de navegação contratada; e
- preço do frete.

Adicionalmente, é de fundamental importância identificar os responsáveis pelo pagamento das despesas referentes ao embarque, estiva dentro do navio e desembarque da mercadoria. Caberá ao armador esclarecer ao exportador se os gastos com embarque, desembarque e estiva estão incluídos no preço do frete.

São as seguintes as modalidades de contratação de frete marítimo:

- **Liner Terms** ou **Berth Terms** - o armador é responsável pelas despesas referentes ao embarque, estiva e desembarque. Cabe ao exportador colocar a mercadoria livre junto ao costado do navio. Esta modalidade é também conhecida pela sigla **FFA** (**Free From Alongside** – Livre junto ao Costado do Navio);
- **FIO** (**Free In and Out** – Livre de Entrada e Saída de Bordo) - cabe ao armador apenas o transporte da mercadoria. As despesas com embarque, estiva e desembarque correm por conta do exportador. A sigla **FIOS** (**Free In Out and Stowed** – Livre de Entrada, Saída e Arrumação) designa variante da modalidade **FIO**;

- **FIOST** (*Free In Out Stowed and Trimmed* – Livre de Entrada, Saída, Arrumação e Distribuição da Carga) - trata-se de outra variante da modalidade **FIO**, utilizada sobretudo para o transporte de granéis;
- **FI** (*Free In* –Livre de Entrada a Bordo) - o exportador encarrega-se do pagamento das despesas referentes a embarque e estiva. Cabe ao armador a responsabilidade pelo pagamento das despesas com o desembarque. As modalidades **FIS** (*Free In and Stowed* – Livre de Entrada e Arrumação), **FILO** (*Free In Liner Out* – Livre de Entrada e Responsável pela Saída) e **FISLO** (*Free In Stowed Liner Out* – Livre de Entrada e Arrumação, e Responsável pela Saída) são variantes da modalidade **FI**;
- **FO** (*Free Out* – Livre de Saída de Bordo) - ao exportador cabe apenas o pagamento das despesas relativas ao desembarque. Os gastos de embarque e estiva correm por conta do armador. A modalidade **LIFO** (*Liner In Free Out*) é idêntica à **FO** (*Free Out*).

11. FORMAS DE PAGAMENTO

Tanto o exportador como o importador devem evitar os riscos de natureza comercial a que estão sujeitas as transações internacionais. Ao remeter a mercadoria ao exterior, o exportador deve tomar precauções para receber o pagamento. Por sua vez, o importador necessita de segurança quanto ao devido recebimento da mercadoria, nas condições acertadas com o exportador. Definir com clareza a forma de pagamento que deverá ser observada em uma operação de exportação é de fundamental relevância para ambas as partes. Assim, a escolha da modalidade de pagamento deve atender simultaneamente aos interesses do exportador e do importador.

São as seguintes as modalidades de pagamento no comércio exterior:

- Pagamento Antecipado;
- Cobrança Documentária; e
- Carta de Crédito ou Crédito Documentário.

11.1. Pagamento Antecipado

Nesta modalidade, o importador paga ao exportador antes do envio da mercadoria. Trata-se da opção mais interessante para o exportador, que recebe antecipadamente o pagamento. O risco é assumido pelo importador, que pode não receber a mercadoria ou recebê-la em condições não acordadas anteriormente com o exportador. Embora o pagamento antecipado não seja procedimento muito adotado, pode ocorrer quando houver relação de confiança entre as empresas envolvidas. Pode ainda ser utilizado entre matrizes e filiais e também pela empresa importadora que procura garantir-se quanto a possíveis oscilações futuras de preço.

Tão logo a mercadoria seja embarcada, o exportador deverá encaminhar ao importador os documentos originais de exportação, para que este possa desembaraçá-la no ponto de destino, bem como fornecer cópias desses documentos ao banco responsável pela contratação do câmbio.

11.2. Cobrança Documentária

A Cobrança Documentária é regida pelas Uniform Rules for Collections (Regras Uniformes para Cobranças) da Câmara de Comércio Internacional (CCI) – www.iccwbo.org. Esse conjunto de regras é também conhecido como URC 522 ou Brochura 522. Trata-se da modalidade que mais implica riscos para o

exportador. Nesta modalidade de cobrança, o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida igualmente por “cambial” ou “saque”) ao banco negociador do câmbio no Brasil, denominado “banco remetente”, que, por sua vez, os encaminha, por meio de carta-cobrança, ao seu banco correspondente no exterior, denominado “banco cobrador”. O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento ou aceite do saque. De posse dos documentos, o importador pode desembaraçar a mercadoria importada. Em alguns casos, o exportador envia diretamente ao importador os documentos para a liberação da mercadoria, e cabe ao banco cobrador apresentar a letra de câmbio para recebimento do pagamento ou aceite. Nesta hipótese, se o importador recusar-se a apor o seu “ aceite ” na letra de câmbio, o exportador não terá base legal para acioná-lo judicialmente.

Se a venda é à vista, o importador efetua o pagamento ao banco cobrador e recebe a documentação para desembarço da mercadoria.

Se a venda é a prazo, o banco entrega os documentos ao importador contra aceite. O importador efetuará o pagamento no vencimento do saque e, caso não o faça, estará sujeito a sanções legais.

São os seguintes os documentos a serem encaminhados juntamente com a carta-cobrança:

- fatura comercial;
- conhecimento de embarque;
- certificado de origem, se necessário;
- packing list (romaneio);
- apólice de seguro internacional; e
- outros certificados, quando exigidos pelo importador.

A cobrança a prazo é o procedimento mais usual. O prazo de pagamento pode ser contado a partir da data da emissão da letra de câmbio, do aceite do importador ou do embarque da mercadoria. A receita de uma venda a prazo pode ser antecipada pelo exportador, por meio do desconto do saque, com o aceite do importador, em um banco. Isto pode ser feito com ou sem direito de regresso (with recourse ou without recourse). No primeiro caso, o exportador será o responsável perante o banco, se o importador não cumprir a promessa de pagamento; no segundo, o risco passa a ser do próprio banco.

Todos esses procedimentos de cobrança e remessa de documentos implicam despesas, como comissões dos bancos intervenientes, gastos com comunicação e impostos. Em geral, esses custos são assumidos pelo exportador. Caso contrário, é aconselhável que seja definido antecipadamente quem os assumirá.

11.3. Carta de Crédito

Esta modalidade tem seus procedimentos definidos pelas Regras e Usos Uniformes sobre Créditos Documentários da Câmara de Comércio Internacional (CCI), conhecidas como Brochura 500 (UCP 500), em vigor desde janeiro de 1994.

A carta de crédito é emitida por um banco, denominado “banco emissor”, na praça do importador, a seu pedido, e representa um compromisso de pagamento do banco ao exportador da mercadoria. Na carta de crédito, são especificados o valor, beneficiário (exportador), documentação exigida, prazo, portos de destino e de embarque, descrição da mercadoria, quantidades e outros dados referentes à operação de exportação.

Uma vez efetuado o embarque da mercadoria, o exportador entrega os documentos a um banco de sua praça, denominado “banco avisador”, que, via de regra, é o mesmo banco com o qual negociou o câmbio. Este, após a conferência dos documentos requeridos na carta de crédito, efetua o pagamento ao exportador e encaminha os documentos ao banco emissor no exterior. O banco emissor entrega os documentos ao importador que, assim, poderá efetivar o desembaraço da mercadoria. O recebimento do pagamento pelo exportador depende apenas do cumprimento das condições estabelecidas na carta de crédito.

O pagamento por carta de crédito envolve:

- o importador, que, após as negociações iniciais com o exportador, solicita a abertura da carta de crédito;
- o banco emissor da carta de crédito, responsável pelo pagamento ou pelo aceite da letra de câmbio;
- o banco avisador, que informa o exportador sobre a abertura de crédito, confere a documentação apresentada pelo exportador e efetua o pagamento ou aceite da letra de câmbio; e
- o exportador.

É importante notar que as instituições financeiras trabalham com documentos e não com mercadorias. Por exemplo, o banco confere os dados do Conhecimento de Embarque para verificar se as mercadorias estão de acordo com a descrição contida no crédito documentário. Se o Conhecimento de Embarque for fraudado, não haverá responsabilidade do banco.

A carta de crédito deve explicitar as formas de pagamento, ou seja, se se trata de pagamento:

- à vista (se a documentação estiver em ordem, o exportador recebe o pagamento de imediato);
- por aceite de letra de câmbio (o banco sacado dará o “aceite” e devolverá a letra de câmbio ao exportador, que poderá negociar o seu desconto na rede bancária);
- por deferimento (pagamento efetuado na data designada na carta de crédito); e
- por negociação (negociação da carta de crédito com um banco).

No caso do pagamento por negociação, a carta pode ser restrita ou irrestrita. Na primeira, a designação do banco avisador é determinada e especificada na carta de crédito pelo banco emissor. Na carta irrestrita, o banco avisador é de livre escolha do exportador. Evidentemente, a segunda alternativa aumenta o poder de negociação do exportador com os bancos. A negociação concretiza-se quando o banco avisador confirma que os documentos apresentados pelo exportador estão de acordo com as exigências da carta de crédito e os envia ao banco emissor, que, por sua vez, efetua o reembolso ao banco avisador.

A carta de crédito é em geral de caráter irrevogável, exceto quando dela constar expressamente que é revogável. O seu cancelamento ou sua modificação serão permitidos apenas com a prévia anuência do exportador. A grande vantagem de uma carta de crédito irrevogável é que o pagamento ou aceite da letra de câmbio são garantidos pelo banco emissor.

A carta de crédito também pode ser transferível, isto é, o exportador poderá transferir o valor ou parte do crédito para outros beneficiários. Para tanto, a carta de crédito deve ser declarada “transferível”, de modo expresso. A omissão desta declaração implica automaticamente o caráter intransferível da carta de crédito.

O exportador deve verificar antecipadamente todas as exigências da carta de crédito para evitar discrepâncias com a documentação em seu poder. Havendo discrepâncias, o exportador deve contatar o importador antes do embarque da mercadoria, para solicitar emendas à carta de crédito e evitar, assim, que o banco avisador, no país do exportador, notifique a divergência ao banco emissor. Neste caso, a garantia de pagamento “firme e irrevogável”, dada pelo banco emissor, ficará temporariamente suspensa. Isto significa que a forma de pagamento por carta de crédito se transforma em Cobrança Documentária. De todo modo, o banco avisador deve notificar o exportador de que os documentos não estão de acordo com as exigências, com indicação das discrepâncias.

Os exportadores devem, portanto, estar atentos para a necessidade de certificados emitidos por agências ou empresas especializadas, para a data de emissão dos documentos, documentos de embarque e de seguro, se for o caso.

12. CÂMBIO

As vendas ao exterior são usualmente cotadas em dólares. Outras moedas conversíveis, como o euro, o iene, a libra esterlina, também podem ser utilizadas. O exportador recebe, porém, o pagamento em reais. Câmbio é, portanto, a compra e venda de moedas estrangeiras. É uma troca. Tendo em vista as oscilações na taxa de câmbio, o exportador, em suas transações com o exterior, depara-se, portanto, com a possibilidade de que esta mudança cambial venha afetar a quantia a ser recebida em reais.

12.1. Contrato de Câmbio

As vendas ao exterior são efetuadas por meio de contrato de câmbio entre o exportador – vendedor da moeda estrangeira – e um banco autorizado a operar com câmbio – comprador da moeda estrangeira. Assim, juridicamente, o contrato de câmbio apresenta um comprador e um vendedor que têm obrigações recíprocas. Cabe ao vendedor disponibilizar a moeda estrangeira vendida e ao comprador, pagar o contravalor em moeda nacional. O contrato possui ainda as seguintes características: é consensual, pois depende da vontade das partes; é oneroso, tendo em vista que dele resultam obrigações patrimoniais para as duas partes; e é cumulativo, pois considera que cada uma das partes recebe uma contraprestação mais ou menos equivalente. A operação cambial envolve os seguintes agentes:

- o exportador, que vende a moeda estrangeira;
- o banco autorizado pelo Banco Central a realizar operações de câmbio; e
- a corretora de câmbio, caso seja requerida pelo vendedor da moeda estrangeira. A intermediação de uma corretora de câmbio é facultativa e sua participação pode implicar custos adicionais para o exportador.

O contrato de câmbio deve conter os seguintes dados:

- nome do banco autorizado a contratar o câmbio;
- nome do exportador;
- valor da operação;
- taxa de câmbio negociada;
- prazo para liquidação;
- nome do corretor de câmbio, se houver;
- comissão do corretor de câmbio;
- nome do importador;
- dados bancários do exportador;
- condições de financiamento, etc.

12.2. Contratação de Câmbio na Exportação

A Resolução BACEN N° 3266, de 04.03.05, dispõe sobre procedimentos no recebimento do valor de exportações brasileiras.

Veja abaixo alguns tópicos desta legislação:

COBERTURA CÂMBIAL

- Até 210 dias da data do embarque.

REMESSA DE DOCUMENTOS DE EXPORTAÇÃO

- Remessa direta pelo exportador.

INÍCIO DE AÇÃO JUDICIAL CONTRA O DEVEDOR NO EXTERIOR

- Passou a ser obrigatório para operações de câmbio acima de US\$ 50 mil.

VINCULAÇÃO DOS CONTRATOS DE CÂMBIO AO REGISTRO DE EXPORTAÇÃO(RE)

- O banco negociador da moeda estrangeira pode, a seu exclusivo critério e responsabilidade, acolher declaração formal do exportador indicando o número do despacho de exportação averbado no SISCOMEX, em substituição aos documentos de exportação, devendo o exportador, nesse caso, manter em seu poder, pelo prazo de 5 anos contado do encaminhamento da declaração, os documentos da exportação, ou sua cópia, para apresentação ao banco interveniente ou ao Banco Central do Brasil, se solicitada;
- Comprador do câmbio pode ser pessoa diversa do exportador, desde que pertencente ao mesmo grupo econômico;
- Contratante do câmbio pode ser pessoa diversa do exportador, sujeito a exame pelo BACEN;
Tanto o banco como o exportador são responsáveis por promover a vinculação no SISCOMEX.

PAGAMENTO ANTECIPADO DE EXPORTAÇÃO

- É possível a devolução de recebimento antecipado ao pagador no exterior, por exportador tradicional, sujeito a exame do BACEN, caso a caso.

DESCONTO DE CAMBIAIS DE EXPORTAÇÃO SEM DIREITO DE REGRESSO

- Passou a ser admitido.

Para obtenção de informações detalhadas sobre contrato de câmbio, poderá ser consultado o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI) disponível no sítio do Banco Central do Brasil (www.bacen.gov.br), opção “Câmbio e Capitais Estrangeiros”, seguida de “Legislação e Normas”, opção “RMCCI”.

13. TRATAMENTO TRIBUTÁRIO

Em geral, os Governos evitam onerar com encargos tributários os produtos exportados, para manter sua competitividade nos mercados externos. Por essa razão, costuma-se isentar os produtos exportados dos impostos indiretos, inclusive os incidentes nos insumos (matérias-primas, embalagem, partes e peças) que são incorporados aos produtos finais. Segundo as normas da Organização Mundial de Comércio (OMC), este procedimento não caracteriza subsídio à exportação.

13.1. Isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e não-incidência do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

O Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI) é um tributo federal incidente sobre o valor adicionado. Ao adquirir os insumos, o fabricante anota como crédito, no seu registro fiscal, o valor do IPI indicado nas notas fiscais. Ao efetuar a venda do produto elaborado, deve contabilizar o valor do IPI como débito, no registro fiscal. Assim, o montante de IPI que o fabricante deverá recolher é dado pelo saldo no registro fiscal.

O Imposto Sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) é um tributo estadual com alíquota uniforme, salvo algumas exceções, e também incidente sobre o valor adicionado. O procedimento fiscal é equivalente ao do IPI. A legislação pertinente ao IPI e ao ICMS está relacionada no capítulo 20 deste manual.

13.1.1. Exportação direta

Nesta modalidade, o produto exportado é isento do IPI e não ocorre a incidência do ICMS. É permitida também a manutenção dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo. No caso do ICMS, é recomendável consultar as autoridades fazendárias estaduais, quando houver créditos a receber ou insumos adquiridos em outros Estados.

13.1.2. Exportação indireta

A exportação indireta, ou seja, quando realizada por intermédio de *trading company*, empresa comercial exportadora e consórcios de exportação, é equivalente à exportação direta, para efeito de isenção do IPI e ICMS.

13.2. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

As exportações de produtos manufaturados, semi-elaborados, primários e de serviços estão isentas do pagamento da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), cuja alíquota de 7,6% incide internamente sobre o faturamento das empresas. Esta isenção aplica-se também às exportações indiretas (vide subitem 12.1.2 acima).

A legislação pertinente a COFINS está relacionada no capítulo 20 deste manual.

13.3. Programa de Integração Social (PIS)

As exportações de produtos manufaturados, semi-elaborados e primários estão isentas de pagamento do Programa de Integração Social (PIS), cuja alíquota de 1,65% incide, nas operações internas, sobre a receita operacional bruta. Esta isenção aplica-se às vendas do fabricante às *trading companies*. Não se aplica, porém, às vendas para comerciais exportadoras, cooperativas, consórcios ou entidades semelhantes.

A legislação pertinente ao PIS está relacionada no capítulo 20 deste manual.

Secretaria da Receita Federal (SRF) – www.receita.fazenda.gov.br
Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) – www.desenvolvimento.gov.br

13.4. Regime de drawback

O mecanismo do *drawback* tem por objetivo propiciar ao exportador a possibilidade de adquirir, a preços internacionais e desonerados de impostos, os insumos (matérias-primas, partes, peças e componentes) incorporados ou utilizados na fabricação do produto exportável. Assim, o regime de *drawback* permite a importação de insumos sem o pagamento do Imposto de Importação, do IPI e do ICMS. O módulo de funcionamento do drawback eletrônico está disponível no Siscomex. Em geral, podem ser importados sob o regime de *drawback*:

- matérias-primas, produtos semi-elaborados ou acabados, utilizados na fabricação do produto de exportação;
- partes, peças, dispositivos que são incorporados ao produto de exportação; e
- materiais destinados à embalagem de produtos destinados ao mercado externo.

As principais modalidades de drawback são:

- *Drawback* suspensão

Esta modalidade é a mais utilizada. Contempla a suspensão dos tributos incidentes na importação de insumos a serem utilizados na fabricação do produto a ser exportado. O prazo para efetuar a exportação é de um ano, prorrogável por mais um ano. O prazo de validade, no caso de prorrogação, será contado a partir da data de registro da primeira Declaração de Importação vinculada ao ato concessório de drawback. No caso de importação de insumo destinado à fabricação de bens de capital de longo ciclo de produção, o prazo de validade do ato concessório de drawback poderá ser prorrogado até cinco anos. A concessão é feita pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (SECEX/MDIC).

- *Drawback* isenção

Após concluir a operação de exportação, o fabricante importa os insumos, sem encargos tributários, para recompor os seus estoques. A empresa tem o prazo de um ano, prorrogável por mais um ano, para solicitar este benefício. Também neste caso a concessão é feita pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (SECEX/MDIC).

- *Drawback* restituição

O exportador solicita a restituição dos encargos tributários pagos com relação aos insumos utilizados na fabricação de um produto cuja exportação já foi efetivada. A devolução é feita sob a forma de crédito fiscal, concedido pela Secretaria da Receita Federal (SRF). A restituição é válida apenas para o Imposto de Importação e para o IPI. Trata-se de modalidade pouco utilizada.

- *Drawback* interno ou “verde-amarelo”

As empresas exportadoras poderão adquirir os insumos no mercado interno, com suspensão do IPI. Para obter este benefício, as empresas deverão elaborar um Plano de Exportação, que constará de requerimento a ser dirigido à Delegacia da Receita Federal com jurisdição em sua área. Este deve conter as seguintes informações:

- identificação completa do exportador e do fornecedor dos insumos;
- relação dos produtos a serem exportados e dos insumos a serem utilizados, em ambos os casos com a indicação dos respectivos valores e quantidades e com os respectivos códigos da Tabela de Incidência do IPI (TIPI), classificação do IPI;
- prazo previsto para a exportação; e
- declaração em que o exportador assume o compromisso de recolher o IPI, em caso de não-cumprimento da meta de exportação.

O prazo previsto é de um ano, prorrogável por mais um ano. Nesta modalidade não ocorre a isenção do ICMS.

A legislação pertinente ao *drawback* está relacionada no capítulo 20 deste manual.

Secretaria da Receita Federal (SRF) – www.receita.fazenda.gov.br Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) – www.desenvolvimento.gov.br

14. FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO

O financiamento das exportações também tem o objetivo de propiciar maior competitividade aos produtos destinados ao mercado externo. O financiamento aplica-se tanto à produção como à comercialização externa dos bens.

14.1. BNDES-Exim

Trata-se de linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para financiar a exportação de bens e serviços brasileiros em condições competitivas.

O BNDES-Exim compreende as seguintes modalidades:

- **Pré-Embarque** - financia a produção de bens manufaturados, principalmente de longo ciclo, a serem exportados em embarques específicos;
- **Pré-Embarque Especial** - financia a produção, capital de giro e investimentos referentes aos bens a serem exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período predeterminado para a sua efetivação;
- **Pós-Embarque** - financia a comercialização de bens e serviços no exterior, por intermédio do refinanciamento ao exportador ou por meio da modalidade buyer's credit (crédito ao comprador).

BNDES-exim – www.bndes.gov.br

14.2 . Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)

Este tipo de financiamento, colocado à disposição das empresas exportadoras pela rede bancária, permite ao exportador obter recursos financeiros **antes do embarque da mercadoria**, a taxas de juros internacionais mais um *spread*. Com o Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio (ACC), poderá o exportador contar antecipadamente com recursos para a produção do bem a ser exportado. O ACC pode ter o prazo de até 360 dias anteriores à data prevista para o embarque da mercadoria. A taxa reduzida do ACC proporcionará à empresa menores custos de produção e, conseqüentemente, maior competitividade. Ao obter um ACC, o exportador deve estar seguro de que o produto será embarcado dentro do prazo previsto, caso contrário, terá que devolver ao banco o valor do ACC, com correção monetária, diferenças cambiais, multa e outros encargos.

14.3. Adiantamento sobre Cambiais de Exportação ou Cambiais Entregues (ACE)

Trata-se de adiantamento, pelo banco brasileiro, da receita de exportação após o embarque da mercadoria, quando esta ainda não foi paga pelo importador. Pode se dar pela extensão do ACC anteriormente concedido ou como início de adiantamento a partir do embarque da mercadoria.

14.4 Programa de Financiamento às Exportações (Proex)

O Proex é administrado pelo Banco do Brasil, como agente financeiro da União, e abrange tanto a concessão de financiamento ao exportador (*Supplier's Credit*) como ao importador (*Buyer's Credit*). No financiamento concedido ao exportador, a empresa emite a cambial e desconta o título na agência autorizada do Banco do Brasil. Na modalidade de financiamento ao importador, a liberação dos recursos é feita ao exportador, por autorização do importador, contra o recebimento da mercadoria. O financiamento é operacionalizado nas seguintes modalidades: **Proex Financiamento** e **Proex Equalização**.

14.4.1. Proex Financiamento

A relação dos produtos que podem beneficiar-se do Proex Financiamento é bastante ampla e consta de portarias do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Os prazos para pagamento do financiamento obtido podem variar de 360 dias a 10 anos. Este pode ser feito em parcelas trimestrais ou semestrais, consecutivas e de igual valor. O financiamento pode alcançar até 85% do valor exportado.

Proex – www.bb.com.br/appbb/portal/gov/ep/srv/fed/AdmRecPROEXFin.jsp

14.4.2. Proex Equalização

Esta modalidade tem o objetivo de proporcionar ao exportador brasileiro condições de financiamento compatíveis com as praticadas no mercado financeiro internacional. Os produtos elegíveis constam de portarias do MDIC. A amortização do financiamento pode ser feita também em parcelas trimestrais ou semestrais, em um prazo que varia de 360 dias a 10 anos.

Proex – www.bb.com.br/appbb/portal/gov/ep/srv/fed/AdmRecPROEXEq.jsp

14.5. Letras de Exportação (Export Notes)

A empresa exportadora emite uma nota promissória cujo valor é indexado pela variação cambial, com o compromisso de resgate, em uma determinada data (entre 30 e 720 dias). O pagamento é garantido pelo contrato de exportação. Os bancos podem participar como avalistas, intermediadores e importadores finais. Em geral, o prazo obtido é superior ao do ACC.

A legislação pertinente aos tipos de financiamento às exportações está relacionada no capítulo 20 deste manual.

15. APRESENTAÇÃO E EMBALAGEM DOS PRODUTOS EXPORTADOS

A embalagem serve tanto para a apresentação do produto, como para o seu transporte. A embalagem de apresentação tem o objetivo de chamar a atenção dos consumidores e estimular a compra do produto. A embalagem de transporte visa a proteger a mercadoria no manuseio e nas diversas etapas do transporte, para que esta seja entregue ao importador nas condições acordadas no contrato de exportação.

É importante ter presente que a embalagem usual para as vendas no mercado interno pode ser inadequada nas vendas ao mercado externo, pois as condições de transporte e manuseio, tanto no embarque como no desembarque, apresentam maiores riscos de perdas e danos.

A escolha da embalagem adequada deve considerar os seguintes elementos: o meio de transporte a ser utilizado, a forma de transporte (se em contêineres, caixas de madeira ou papelão, etc.), o peso dos materiais utilizados no empacotamento e, principalmente, as orientações recebidas do importador quanto às condições de desembarque da mercadoria no porto de destino. Como é natural, a insatisfação do importador com o tipo de embalagem utilizada pode afetar negativamente as vendas futuras.

Caso não receba orientações específicas do importador, o exportador deve estar atento para as normas vigentes em determinados países quanto ao uso de materiais recicláveis nas embalagens ou à necessidade de sua devolução ao país do exportador.

Para mais informações, sugerimos consultar o sítio PackInfo-World – www.iopp.org.

16. TRANSPORTE INTERNACIONAL

Mesmo nos casos em que os custos de transporte internacional não correm por conta do exportador (na modalidade FOB, por exemplo), este deve estar atento para o preço a ser contratado com a empresa transportadora, em razão de sua influência no nível de competitividade do produto a ser exportado.

O transporte das mercadorias exportadas pode ser efetuado por via marítima, fluvial, ferroviária, rodoviária e aérea.

16.1. Transporte marítimo

A empresa exportadora pode contratar o transporte marítimo com serviços regulares de linha ou com serviços fretados. As vantagens e desvantagens do modal marítimo são:

Vantagens

- Capacidade - os navios possuem maior capacidade de carga do que qualquer outro meio de transporte;
- Competitividade - as tarifas de frete são mais competitivas;
- Flexibilidade de carga - praticamente qualquer tipo de carga pode ser transportado;
- Continuidade das operações - é menos suscetível às más condições de tempo.

Desvantagens

- Acessibilidade - a maioria dos portos marítimos está longe dos locais de produção e destino final das mercadorias, o que exige quase sempre transbordo (mudar de veículo transportador). Isso implica outros manuseios com os conseqüentes riscos e danos, e o tempo de trânsito é mais longo;
- Custo da embalagem - a natureza das operações de manuseio nos portos marítimos exige embalagens adequadas para mercadorias;
- Velocidade - é o meio de transporte mais lento. A duração média de uma viagem é maior do que a de qualquer outro meio de transporte (modal);
- Freqüência dos serviços - não oferece amplas possibilidades de escolha nos serviços regulares. Por ser menos freqüente, influi no período de armazenagem de mercadorias;
- Congestionamento nos portos - cada vez mais freqüente, o congestionamento compromete qualquer programa de tráfego e implica pagamentos de adicionais pela demora na atracação e desatracação. O custo da embalagem é maior.

16.1.1. Serviços regulares

Os serviços regulares de linha são oferecidos tanto pelas companhias de navegação que são membros das cerca de 500 Conferências de Fretes, e são denominadas conferenciadas, como pelas que não participam dessas Conferências, chamadas de não-conferenciadas (outsiders).

Todas as empresas conferenciadas cobram o mesmo frete, que é determinado a partir de uma tarifa básica, sobretarifas e descontos. O frete cobrado pelas companhias não-conferenciadas depende da negociação com cada usuário, e costuma ser entre 10% e 20% inferior ao cobrado pelas conferenciadas.

O pagamento do frete é feito usualmente no embarque da mercadoria, e o seu recebimento deve constar do Conhecimento de Embarque. Nas vendas na condição CIF, o pagamento pode ser cobrado no desembarque. Quando as mercadorias são transportadas em contêineres, as empresas de navegação conferenciadas estabelecem o preço do frete segundo a natureza da mercadoria. O preço é calculado por metro cúbico ou volume, prevalecendo o maior. As empresas não-conferenciadas aplicam um frete chamado box-rate, cujo valor não está vinculado ao tipo do produto exportado.

16.1.2. Serviços eventuais (*tramp*)

Trata-se do afretamento de navios para a prestação de serviços eventuais. Os fretes são fixados livremente entre as partes, e refletem a disponibilidade de navios e a demanda por estes serviços. Os contratos de frete para serviços eventuais são fechados com a intermediação de corretores de navios (*shipbrokers*), que representam os armadores e as agências de afretamento (*chartering agents*).

Sugerimos consultar os seguintes sítios, para informações sobre serviços marítimos e portos no mundo:

- a) Comércio Exterior On-Line - www.ceol.com.br (em português);
- b) Maritime Global Net - www.mglobal.com (em inglês);
- c) Port Focus/ Ports Harbours Marinas Worldwide - portfocus.com/indexes.html (em espanhol).

16.2. Transporte aéreo

O Transporte aéreo é uma atividade que envolve com facilidade uma variedade de países, devido ao fator velocidade. O princípio seguido é o mesmo, tanto

para cargas nacionais quanto para cargas internacionais, baseado em normas da International Air Transport Association (IATA).

As vantagens e desvantagens do modal aéreo são:

Vantagens

- Velocidade - é o modo de transporte mais rápido, eficiente e confiável;
- Competitividade - pode se conseguir reduções de custos com estoques (a frequência de vôos permite alta rotatividade e sua conseqüente redução) e com armazenagem (que é menor em razão do curto tempo de viagem);
- Embalagem - o manuseio da carga é mais cuidadoso, portanto, não há necessidade de embalagem reforçada;
- Seguro - o período de manuseio e de armazenagem e a duração da viagem reduzem os riscos de demora, danos, roubos e perdas, diminuindo assim os prêmios de seguros;
- Cobertura de mercado - a rede de transporte aéreo internacional atinge países sem litoral e regiões inacessíveis com maior facilidade em relação aos outros meios de transporte.

Desvantagens

- Capacidade - mesmo a maior aeronave não pode competir com outros meios de transporte por causa das restrições de volume e de peso;
- Carga a granel - está fora de cogitação o transporte de minérios, petróleo, grãos e químicos a granel por via aérea;
- Produtos de baixo custo unitário - matérias-primas, produtos semifaturados e alguns manufaturados não têm condições de absorver o alto valor das tarifas aéreas;
- Artigos perigosos - há severas restrições quanto ao transporte desses produtos por via aérea.

O transporte aéreo pode ser feito por serviços regulares, mantidos por companhias associadas ou não-associadas à IATA, por serviços fretados.

Nas linhas regulares, as empresas associadas à IATA costumam cobrar uma tarifa comum, com base na rota e nos serviços prestados, fixada anualmente. No entanto, as tarifas aéreas podem ser reduzidas em função de acordos bilaterais entre os Governos e da competição resultante de programas de desregulamentação.

Os produtos a serem embarcados por via aérea devem ser pesados e medidos, pois as regras da IATA estabelecem que um determinado peso não pode superar

um volume máximo. A unidade de volume equivale a 6 mil cm³/kg. Quando este limite é ultrapassado, o frete é calculado por volume.

Informações sobre frete aéreo podem ser obtidas pelos sítios:

- a) International Air Transport Association (IATA) – www.iata.org
- b) Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária (INFRAERO) – www.infraero.gov.br
- c) Departamento de Aviação Civil (DAC) – www.dac.gov.br/principal/index.asp
- d) Guia Aéreo – <http://www.ceol.com.br/serv/guiaaereo.php>

16.3. Transporte rodoviário

De maneira geral, os fretes rodoviários são negociados livremente no mercado e dependem do volume a ser exportado. As vantagens e desvantagens do modal rodoviário são:

Vantagens

- Versatilidade - os caminhões podem ser transportados em barcos, em serviço de autotransbordo ou em vagões com plataforma para serviços ferro-rodoviários;
- Acessibilidade - possui grande capacidade distributiva;
- Prontidão - a partida e a chegada dos caminhões podem ser organizadas com horários precisos;
- Embalagem - é o meio de transporte ideal para mercadoria geral ou carga a granel líquida ou sólida em pequenas quantidades, em veículos especializados. Exige menos embalagem do que outros meios.

Desvantagens

- Capacidade - todos os outros meios de transporte têm capacidade de carga maior. Além disso, em alguns países, a legislação limita o tamanho e o peso dos caminhões;
- Longas distâncias - pode operar apenas dentro de certos limites, deixando o transporte de longas distâncias para outros meios;
- Regulamentação rodoviária e de trânsito;
- A segurança e o controle interno, as dimensões das estradas, a capacidade de pontes e outros fatores não são padronizados em alguns países em desenvolvimento.

No transporte rodoviário, o despacho aduaneiro referente aos países membros do Mercosul requer a apresentação do **Manifesto Internacional de Carga Rodoviária** e **Declaração de Trânsito Aduaneiro (MIC/DTA)**.

Informações sobre frete rodoviário podem ser obtidas na Associação Brasileira de Transportadores Internacionais, por meio do sítio www.abti.com.br.

16.4. Transporte ferroviário

Esta modalidade de transporte é pouco utilizada pelos exportadores brasileiros. Cabe ter presente, no entanto, que o Brasil mantém convênios bilaterais de transporte ferroviário com a Argentina, a Bolívia e o Uruguai. Nas exportações para esses países, é conveniente, portanto, considerar os custos deste tipo de transporte.

As vantagens e desvantagens do modal ferroviário são:

Vantagens

- Capacidade - é um meio aconselhável para grandes quantidades de carga por causa de sua capacidade, comparada à do transporte rodoviário e aéreo; Ex.: Mineradoras - 204 vagões em composição, capacidade 100 toneladas/cada um, 20.400 toneladas de minério, requerem 3 locomotivas;
- Flexibilidade combinada - no caso do subsistema água-ferrovia, os vagões são transportados em balsas;
- Velocidade - os trilhos são vias de alta velocidade para os trens.

Desvantagens

- Baixa flexibilidade - por causa das restrições da rede e das diferenças de bitola;
- Transbordo - a localização dos pontos de produção com relação às estações ferroviárias exige transporte prévio e posterior da remessa, o que implica mais manipulação, que pode causar danos à mercadoria;
- Furto - está mais exposto a furtos em razão de percursos maiores e armazenagem entre a origem e o destino final.

No transporte ferroviário, o despacho aduaneiro referente aos países membros do Mercosul requer a apresentação da **Carta de Porte Internacional** e **Declaração de Trânsito Aduaneiro (TIF/TDA)**.

Informações sobre frete ferroviário podem ser obtidas pelos sítios:

- a) Comércio Exterior On-Line – <http://www.ceol.com.br/serv/transportesferroviarios.php>
- b) Ferrovia Centro-Atlântica S.A. – www.centro-atlantica.com.br
- c) América Latina Logística – www.all-logistica.com
- d) MRS Logística S.A. – www.mrs.com.br
- e) Companhia Ferroviária do Nordeste – www.cfn.com.br
- f) Ferrovia Tereza Cristina – www.ftc.com.br

17. SEGURO INTERNACIONAL

O seguro internacional deve cobrir acidentes que podem ocorrer desde o momento em que a mercadoria é embarcada até a chegada ao estabelecimento do importador. Abrange, portanto, o transporte após embarque, o desembarque e o traslado da mercadoria até o local designado pelo importador.

No caso de exportação na modalidade FOB, o seguro é de responsabilidade do importador, cabendo ao exportador apenas fornecer os dados eventualmente solicitados pelo importador para contratar o seguro. Nas exportações sob as modalidades CIF e CIP, os gastos com seguro ficam a cargo do exportador.

As apólices de seguro internacional podem ser dos seguintes tipos:

- apólice por viagem - geralmente utilizada para exportações ocasionais;
- apólice flutuante - composta de uma série de apólices por viagem, com validade de 12 meses. O valor da cobertura tem um teto máximo e uma franquia fixa. É mais adequada quando há um fluxo permanente de exportações;
- apólice aberta - cobre embarques que ocorrem com regularidade e com características conhecidas. Trata-se de tipo de apólice semelhante ao anterior.

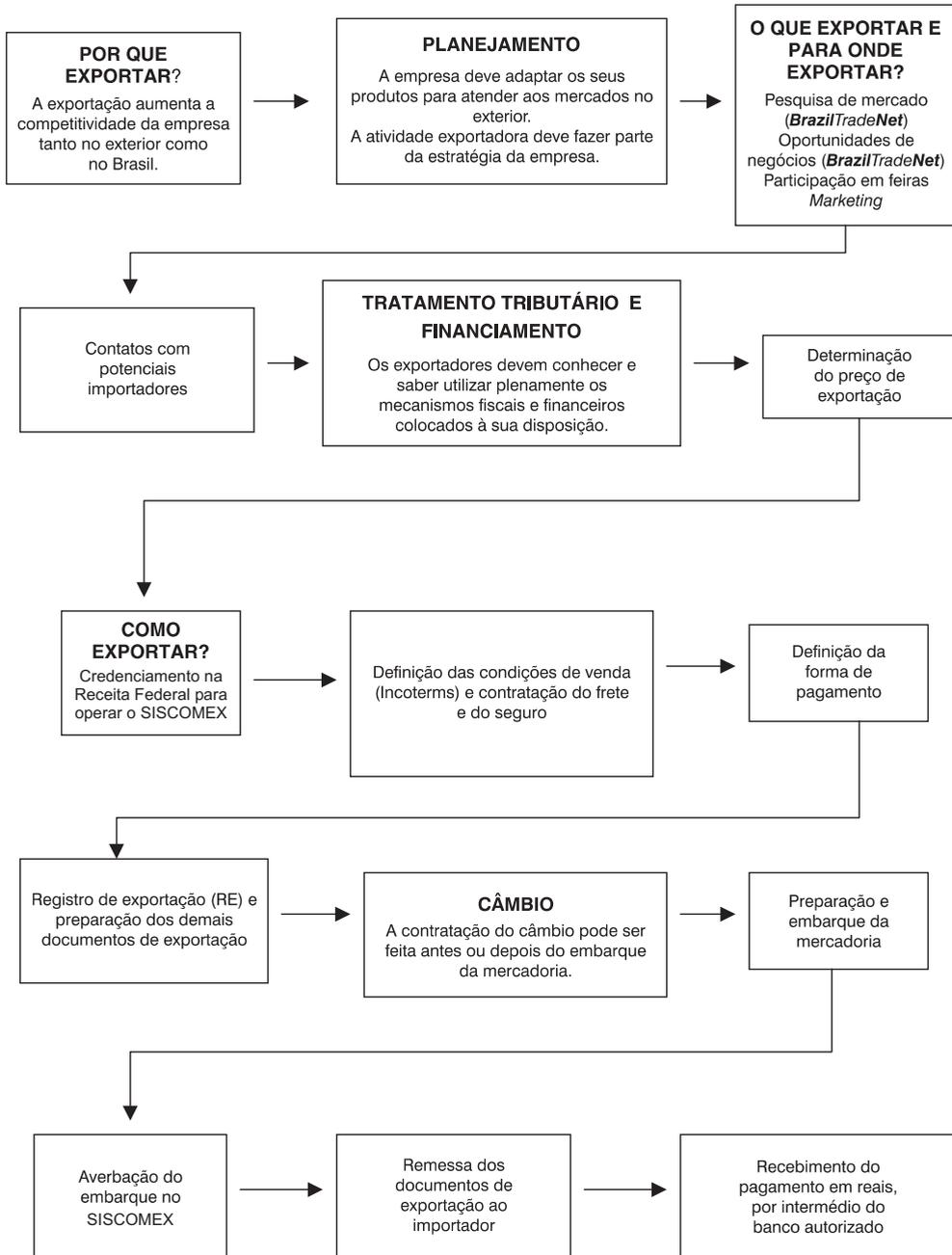
Para contratar o seguro, o interessado deve fornecer as seguintes informações:

- descrição completa da mercadoria, inclusive sua denominação comercial e técnica, natureza, pesos bruto e líquido, tipo de embalagem (*pallets*, contêineres, etc.), número de volumes (unidades de carga);
- valor da mercadoria;
- locais de embarque e de desembarque;
- riscos a serem cobertos;
- veículo de transporte, arranjo da carga e formas de manuseio;
- valor do seguro;
- outros dados, se solicitados pela empresa seguradora.

Sobre a contratação de seguro de mercadorias nas exportações, sugere-se ainda:

- contratar seguradoras conhecidas pelo mercado;
- ao contratar empresas empacotadoras, observar sua experiência em exportações do seu produto;
- se possível, acompanhar o embarque e manuseio da mercadoria do local de produção até o armazém, bem como até o ponto de embarque;
- manter comunicação constante com os agentes do processo: seguradora e importador;
- registrar seus contatos por fax, e-mail e documentos legais;
- fazer com que cada processo referente à contratação do seguro seja individual e independente do produto e do importador.

18. FLUXOGRAMA DE EXPORTAÇÃO



19. RELAÇÃO DE SÍTIOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR

Sítios de referência nas áreas de:

- 1 - Associações setoriais
- 2 - Bancos de apoio ao comércio exterior
- 3 - Blocos econômicos
- 4 - Câmaras de Comércio
- 5 - Editoras de comércio exterior
- 6 - Informação comercial disponível em organismos internacionais
- 7 - Logística e transporte internacional
- 8 - Promoção comercial

1 - Associações setoriais

Associação Brasileira da Indústria da Madeira Processada Mecanicamente (ABIMCI)

www.abimci.com.br

Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ)

www.abimaq.com.br

Associação Brasileira da Indústria do Plástico (ABIPLAST)

www.abiplast.org.br

Associação Brasileira da Indústria do Trigo (ABITRIGO)

www.abitrigo.com.br

Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE)

www.abinee.org.br

Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica (ABIFARMA)

www.abifarma.com.br

Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (ABIPECS)

www.abipecs.com.br

Associação Brasileira da Indústria Química (ABIQUIM)

www.abiquim.org.br

Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (ABIT)
www.abit.org.br

Associação Brasileira das Empresas de Software (ABES)
www.abes.org.br

Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (ABICALÇADOS)
www.abicalcados.com.br

Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE)
www.abiove.com.br

Associação Brasileira das Indústrias de Química Fina (ABIFINA)
www.abifina.org.br

Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (ABIMÓVEL)
www.abimovel.org.br

Associação Brasileira de Indústrias de Componentes para Couro e Calçados (ASSINTECAL)
www.assintecal.org.br

Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frango (ABEF)
www.abef.com.br

Associação Brasileira do Vestuário (ABRAVEST)
www.abravest.com.br

Associação Brasileira dos Exportadores de Café (ABECAFÉ)
www.abecafe.com.br

Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS)
www.abecitrus.com.br

Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (ABRINQ)
www.abrinq.com.br

Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel (ABTCP)
www.abtcp.org.br

Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos (ELETROS)
www.eletros.org.br

Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimento (ANFACER) www.anfacer.org.br

Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA) www.anfavea.com.br

Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS) www.ibs.org.br

2 - Bancos de apoio ao comércio exterior

Banco do Brasil S/A
www.bb.com.br
(Sala Virtual de Negócios Internacionais)

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) www.bndes.gov.br

3 - Blocos econômicos

Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) www.nafta-sec-alena.org

Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) www.alca-ftaa.org

Associação Européia de Livre Comércio (EFTA) <http://secretariat.efta.int/efta/>

Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) www.aladi.org

Comunidade Andina www.comunidadandina.org/

Secretaria do MERCOSUL www.mercosur.org.uy

União Européia (UE) <http://export-help.cec.eu.int>

4 - Câmaras de Comércio

Câmara Americana de Comércio
www.amcham.com.br

Câmara Argentina de Comércio
www.cac.com.ar

Câmara Argentino-Brasileira
www.camarbra.com.br

Câmara Brasil-China
www.camarabrasilchina.com.br
cbcde.org.br/pt/home/index.php

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
www.camarabrasil-israel.com.br

Câmara Brasileira de Comércio na Grã-Bretanha
www.brazilianchamber.org.uk

Câmara Britânica de Comércio e Indústria (Brasil)
www.britcham.com.br

Câmara de Comércio Brasil-Austrália
www.australia.org.br

Câmara de Comércio Brasil-Califórnia
www.brazilcalifornia.com/

Câmara de Comércio Brasil-Canadá
www.ccbc.org.br

Câmara de Comércio Brasil-Chile
www.camchile.com.br

Câmara de Comércio Brasil-Ecuador
<http://www.camaracombrasilecuador.com.br>

Câmara de Comércio Brasil-Estados Unidos
www.brazilcham.com/

Câmara de Comércio Brasil-Líbano
www.ccbl.com.br

Câmara de Comércio Brasileiro-Americana da Flórida
www.brazilchamber.org/

Câmara de Comércio Brasileiro-Americana de Atlanta (Geórgia)
www.bacc-ga.com/

Câmara de Comércio Árabe-Brasileira
www.ccab.com.br

Câmara de Comércio Dinamarquês-Brasileira
www.danchamb.com.br/site/

Câmara de Comércio do Mercosul
www.ccmersul.org.br

Câmara de Comércio dos Estados Unidos
www.usachamber.com

Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha
www.ahkbrasil.com

Câmara de Comércio e Indústria da Romênia e Bucareste
www.ccir.ro/

Câmara de Comércio e Indústria de Angola
www.ccia.ebonet.net

Câmara de Comércio e Indústria Japonesa do Brasil
www.camaradojapao.org.br
www.nethall.com.br

Câmara de Comércio e Indústria Luso-Brasileira
www.ccilb.net

Câmara de Comércio França-Brasil
<http://www.ccfb.com.br>

Câmara de Comércio, Indústria e Turismo Brasil-Rússia
www.brasil-russia.org.br

Câmara de Comércio Italiana
www.venetohouse.com.br

Câmara de Comércio Ítalo-Brasileira
www.casarsa.it

Câmara de Comércio Mercosul e Américas
www.ccmercoul.org.br

Câmara de Comércio Sueco-Brasileira
www.swedcham.com.br/

Câmara Internacional de Comércio do Brasil
www.camint.com.br

Câmara Internacional de Comércio do Cone-Sul (Mercosul)
www.mercosulsc.com.br

Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil
www.ecco.org.br

Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil
www.camaraportuguesa.com.br

Câmara Suíço-Brasileira
www.swisscam.com.br

5 - Editoras de comércio exterior

Edições Aduaneiras
www.aduaneiras.com.br

Editora Atlas
www.edatlas.com.br

Editora Saraiva
www.editorasaraiva.com.br

Makron Books
www.makron.com.br

6 - Informação comercial disponível em organismos internacionais

Câmara de Comércio Internacional (CCI)
www.iccwbo.org

Centro de Comércio Internacional (ITC)
www.intracen.org/tirc/welcome.htm

Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)
www.unctad.org

Organização Mundial do Comércio (OMC)
www.wto.org

7 - Logística e transporte internacional

América Latina Logística
www.all-logistica.com/

Associação Brasileira de Transportadores Internacionais
www.abti.com.br/

Comércio Exterior On-Line
www.ceol.com.br

Companhia Ferroviária do Nordeste
www.cfn.com.br/

Departamento de Aviação Civil (DAC)
www.dac.gov.br/principal/index.asp

Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária (INFRAERO)
<http://www.infraero.gov.br/>

Ferrovia Centro-Atlântica S.A.
www.centro-atlantica.com.br

Ferrovia Tereza Cristina
www.ftc.com.br/

Guia Aéreo
<http://www.ceol.com.br/serv/guiaaereo.php>

International Air Transport Association (IATA)
www.iata.org

Maritime Global Net
www.mglobal.com/

MRS Logística S.A.
www.mrs.com.br

Port Focus/ Ports Harbours Marinas Worldwide
portfocus.com/indexes.html

8 - Promoção comercial

Agência de Promoção de Exportações e Investimentos do Brasil (APEX-Brasil)
www.apexbrasil.com.br

Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)
www.aeb.org.br

Catálogo de Exportadores Brasileiros
www.brazil4export.com

Confederação Nacional da Indústria (CNI)
www.cni.org.br

Departamento de Promoção Comercial (DPR)
www.braziltradenet.gov.br ou www.braziltradenet.com

Exporta Fácil - Correios
www.correios.com.br/exportafacil

Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex)
www.funcex.com.br

Ministério das Relações Exteriores (MRE)
www.mre.gov.br

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)
radarcomercial.desenvolvimento.gov.br, www.portaldoexportador.gov.br,
www.exportadoresbrasileiros.gov.br, www.aprendendoaexportar.gov.br

Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios
www.cin.org.br

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)
www.sebrae.com.br

Global Marketing Strategies
www.globalmarketing.es

20. LEGISLAÇÃO BÁSICA SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR

Assuntos Gerais - Exportação

- Portaria SECEX nº 15, de 17.11.2004 (acrescida das alterações efetuadas por Portarias SECEX posteriores).

Despacho Aduaneiro

- Decreto-Lei 37/1966. Cap. III - estabelece normas gerais de controle aduaneiro de mercadorias;
- Decreto 660/92 - institui o SISCOMEX;
- Portaria Conjunta SRF/SECEX 5/1993 - fixa normas para despacho aduaneiro de exportação baseado no SISCOMEX;
- Instrução Normativa 28, de 27.4.95, da Secretaria da Receita Federal (SRF) do Ministério da Fazenda - disciplina o despacho aduaneiro de mercadorias destinadas à exportação;
- Instrução Normativa 155, de 22.12.99, da Secretaria da Receita Federal (SRF) do Ministério da Fazenda - dispõe sobre a utilização da Declaração Simplificada de Exportação (DSE);
- Instrução Normativa SRF 156/2002 - altera a Instrução Normativa SRF 28/94;
- Instrução Normativa SRF 240/2002 - dispõe sobre o despacho aduaneiro de exportação sem exigência de saída do produto do território nacional, nas situações que especifica;
- Decreto 4.543/2002, arts. 530 a 532 - regulamenta o desembaraço aduaneiro na exportação.

Financiamento à exportação

BNDES-Exim

- Circular 178/2002 - trata do regulamento e procedimentos operacionais para Pré-Embarque Especial;
- Circular 176/2002 - trata do regulamento e procedimentos operacionais para Pós-Embarque;
- Circular 174/2002 - trata do regulamento e procedimentos operacionais para Pré-Embarque e Pré-Embarque Curto Prazo;
- Carta-Circular 71/2002 - altera o prazo para fechamento de câmbio cursadas no CCR;
- Carta-Circular 64/2002 - trata do porte das empresas;

- Carta-Circular 51/2003 - altera os procedimentos e substituição das mi-nutas de contratos;
- Carta-Circular 43/2003 - altera condições no Programa BNDES-exim Pré-embarque;
- Carta-Circular 44/2003 - altera condições no Programa BNDES-exim Pré-embarque Curto Prazo;
- Carta-Circular 45/2003 - altera condições no Programa BNDES-exim Pré-embarque Especial;
- Carta-Circular 38/2003 - atualiza o Instrumento Particular de Confissão e Assunção de Dívida e da Carta de Fiança;
- Carta-Circular 08/2003 - trata do endosso de Títulos de Crédito;
- Circular 181/2003 - atualiza e consolida as Normas Operacionais do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC);
- Aviso 01/2003 - trata do encaminhamento de documentação para acompanhamento de operações (cláusulas décima primeira da minuta de contrato em TJLP e décima terceira da minuta em LIBOR) - Pré-embarque Curto Prazo.

Proex

- Lei 8.187/91 - autoriza a concessão de financiamento à exportação de bens e serviços nacionais;
- Ato Declaratório Normativo Cosit 25/93 - dispõe sobre a isenção do IR na fonte sobre juros e comissões relativos a créditos obtidos no exterior e destinados ao financiamento de exportações;
- Portaria Interministerial MF/Mict 496/93 - dispõe sobre a criação, em caráter permanente, da Comissão Interministerial incumbida de elaboração as propostas para a programação financeira mensal do Proex;
- Portaria Interministerial MF/Mict 314/95 - define critérios e estabelece condições aplicáveis ao Proex;
- Carta-Circular BCB 2.825/98 - estabelece, altera e sistematiza os procedimentos cambiais relativos às exportações financiadas;
- Resolução BCB 2.575/98 - redefine os critérios aplicáveis ao financiamento das exportações brasileiras, no âmbito do Programa de Financiamento às Exportações (Proex);
- Portaria MDIC 374/99 - dispõe sobre os produtos elegíveis para a modalidade Equalização, prevista no Proex;
- Portaria MDIC 375/99 - dispõe sobre os produtos elegíveis para a

- modalidade Financiamento, prevista no Proex;
- Resolução BCB 2.799/2000 - redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema de equalização de taxas de juros do Proex;
 - Resolução BCB 2.799/2001 - redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema de equalização de taxas de juros do Proex;
 - Portaria MDIC 58/2002 - Proex Financiamento e Equalização. Condições financeiras. Prazos;
 - Portaria SECEX 15/2004 - dispõe sobre o financiamento à exportação.

Operações Cambiais

- Circular BCB 2.231/92 - dispõe sobre Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC) e exportação com pagamento antecipado com base nos contatos de câmbio de exportação;
- Resolução BCB 1.964/92 - dispõe sobre o pagamento das exportações brasileiras e a celebração e liquidação dos correspondentes contratos de câmbio;
- Resolução BCB 3265/05 - dispõe sobre a união do Mercado de Câmbio de taxas flutuante e livre;
- Resolução BCB 3266/05 - dispõe sobre os procedimentos no recebimento do valor das exportações;
- Circular BCB 2.259/92 - dispõe sobre a exportação com pagamento antecipado com base nos contratos de câmbio de exportação;
- Circular BCB 2.632/95 - altera disposições relativas aos adiantamentos sobre contrato de câmbio de exportação;
- Circular BCB 2.763/97 - altera o regulamento sobre contrato de câmbio;
- Comunicado DECEX 25/98 - trata do Registro de Exportação Simplificado (RES) para operações de exportação, com cobertura cambial e para embarque imediato para o exterior, até o limite de US\$ 10.000,00 (dez mil dólares americanos), ou o equivalente em outras divisas;
- Circular Bacen 2.836/98 - estabelece a Sistemática de Câmbio Simplificado para as Exportações Brasileiras;
- Circular BCB 2.881/99 - altera o regulamento sobre contato de câmbio;
- Circular BCB 2.919/99 - altera o regulamento sobre contrato de câmbio;
- Circular Bacen número 2.967/2000 - promove alterações na regulamentação cambial, em consequência da criação da Declaração Simplificada de Exportação e da Declaração Simplificada de Importação no SISCOMEX;
- Circular BCB 3.081/2002 - revoga as circulares e cartas-circulares sem função por decurso de prazo ou por regulamentação superveniente;
- Circular Bacen 3.113/2002 - altera a Regulamentação Cambial, tendo em vista a Reestruturação do Sistema de Pagamento Brasileiro;

- Portaria SECEX15/2004 - dispõe sobre o financiamento à exportação;
- Consolidação das Normas Cambiais (CNC), capítulo 5 - Exportação. Banco Central do Brasil (atualização periódica).
- Circular BCB 3.280/2005 – divulga o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI) em substituição à Consolidação das Normas Cambiais (CNC);

SISCOMEX

- Decreto 660, de 25.9.92 - institui o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX);
- Circular BCB 2.231/1992 - divulga os regulamentos que passarão a reger as operações de câmbio de exportação, o uso e a elaboração dos contratos de câmbio com base no SISCOMEX;
- Circular BCB 2.259/1992 - altera os regulamentos cambiais instituídos pela Circular BCB 2.231/92;
- Portaria Conjunta SRF/SECEX 5/1993 - fixa normas de contingência para o RE e para o despacho aduaneiro de exportação;
- Portaria Interministerial MF/Mict 93/1994 - dispõe sobre constituição de comissão para administrar o SISCOMEX;
- Instrução Normativa SRF 28/1994 - disciplina o despacho aduaneiro de mercadorias destinadas à exportação;
- Decreto 1.408/95 - dá nova redação aos arts. 3º e 10º do Decreto 660/1992;
- Instrução Normativa da SRF 70/1996 - dispõe sobre o acesso ao SISCOMEX;
- Comunicado DECEX 21/1997 - dispõe sobre a comprovação das operações amparadas pelo regime aduaneiro especial de *drawback* por meio do SISCOMEX;
- Ato Declaratório SRF124/1998 - dispõe sobre despacho aduaneiro relativo às declarações de exportação registradas no SISCOMEX;
- Comunicado DECEX 25/1998 - dispõe sobre o Registro de Exportação Simplificado (RES) no SISCOMEX;
- Instrução Normativa SRF 155/1999 - dispõe sobre a utilização de declaração simplificada na importação e na exportação;
- Decreto 4.543/2002 - aprova o Regulamento Aduaneiro;
- Portaria SECEX 12/2003 - consolidação das Portarias referentes ao processo administrativo das exportações.
- Instrução Normativa SRF 455/2004 - Estabelece procedimentos de habilitação para operação no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) e credenciamento de representantes de pessoas físicas e jurídicas para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro;

Tratamento Tributário

Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

- Instrução Normativa SRF 145/1999 - dispõe sobre a contribuição para o PIS/PASEP e COFINS;
- Ato Declaratório Interpr. SRF 22/2002 - dispõe sobre a exportação de produtos nacionais sem saída do Território Nacional, para fins de isenção da contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS;
- Lei Complementar 70, de 30.12.91 - cria a COFINS e isenta desse encargo a receita proveniente da exportação de bens e serviços;
- Decreto 1.030, de 29.12.93 - regulamenta o artigo 7º da Lei Complementar 70 e amplia a aplicação da isenção da COFINS;
- Lei 9.718, de 27.11.98 - altera a Legislação Tributária Federal quanto às contribuições para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio Público (PIS/PASEP) e à Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Medida Provisória 1.991-16, de 11.4.2000 - altera a legislação das Contribuições para a Seguridade Social (COFINS), para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP) e do Imposto sobre a Renda e dá outras providências;
- Medida Provisória 2.113-32, de 21.6.2001 - altera a legislação das Contribuições para a Seguridade Social (COFINS), para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio Servidor Público (PIS/PASEP) e do Imposto sobre a Renda e dá outras providências (parágrafo 1º do artigo 14);
- Lei 10.833/2003 - altera a legislação tributária federal e dá outras providências.

Drawback

- Lei 4.502/1964 - concede isenção do IPI aos produtos importados sobre regime de *drawback*;
- Decreto-Lei 37/1966 - dispõe sobre o regime de *drawback* e sua modalidade isenção;
- Lei 8.402/1992 - dispõe sobre o regime especial para compras internas, com fim exclusivo de exportação;
- Decreto 541/1992 - regulamenta o artigo 3º da Lei 8.402/92;
- Instrução Normativa 84/1992, do Departamento de Receita Federal (atual Secretaria da Receita Federal), do MEFP - estabelece normas complementares relativas ao regime especial de suspensão do IPI nas compras internas de insumos destinados à industrialização de produtos a serem exportados;

- Portaria SECEX 4/1997, da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) - estabelece normas a serem observadas para a concessão de drawback, nas modalidades suspensão e isenção de tributos;
- Comunicado DECEX 21/1997 - dispõe sobre a Consolidação das Normas do Regime (CND) de *drawback*;
- Comunicado DECEX 30/1997 - altera o Comunicado DECEX que dispõe sobre o *drawback*;
- Portaria SECEX 14/2001 - dispõe sobre a concessão do regime de *drawback*, modalidade suspensão, processada exclusivamente no módulo específico de *drawback* do SISCOMEX;
- Comunicado DECEX 5/2001 - dispõe sobre a concessão do regime de *drawback*, modalidade suspensão, processada exclusivamente no módulo específico de *drawback* do SISCOMEX;
- Portaria SECEX 5/2002 - dispõe sobre a concessão do benefício do *drawback*, na modalidade suspensão, para matérias-primas e outros produtos utilizados na cultivo de produtos agrícolas ou na criação de animais a serem exportados;
- Decreto 4.543/2002 - dispõe sobre o regulamento aduaneiro. Regulamenta o regime especial de *drawback*-isenção;
- Decreto 4.544/2002 - dispõe sobre o *drawback* verde-amarelo;
- Lei 10.637/2002 - dispõe sobre o *drawback* verde-amarelo.

Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

- Decreto-Lei 406, de 31.12.68 - dispõe sobre a não-incidência do ICMS sobre a exportação de produtos industrializados;
- Lei Complementar 24/1975 - dispõe sobre a concessão de benefícios do ICMS concedidos por meio de convênios;
- Artigo 155, parágrafo 2º, inciso X, alínea “a”, da Constituição Federal de 1988 - determina que o imposto não incidirá sobre operações que destinem ao exterior produtos industrializados;
- Lei Complementar 87/1996 - dispõe sobre a não-incidência do ICMS nas operações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos industrializados semi-elaborados e serviços (Lei Kandir).

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

- Lei 4.502/64 - dispõe sobre isenções do IPI;
- Lei 5.172/1966 - arts 46 a 51(Código Tributário Nacional);
- Artigo 153, parágrafo 3º, inciso III, da Constituição Federal - isenta do IPI os produtos industrializados destinados ao exterior;
- Lei 8.402, de 8.1.92 - restabelece incentivos fiscais e dá outras providências;
- Comunicado DECEX 21/1997 - dispõe sobre a isenção do IPI nas operações amparadas pelo regime aduaneiro especial de *drawback*;

- Instrução Normativa SRF número 28, 13.3.2001 - dispõe sobre a restituição e o ressarcimento de valores relativos a tributos e contribuições administrados pela SRF;
- Decreto 4.542/2002 - tabela de incidência do IPI (TIPI);
- Decreto 4.544/2002 - regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) - artigo 18, inciso II do Regulamento do IPI (RIPI).

Programa de Integração Social/Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP)

- Lei 7.714/1988 - dispõe sobre a exclusão da receita operacional bruta do valor da receita de exportação de produtos manufaturados nacionais, para efeito de cálculo do PIS/PASEP;
- Lei 9.718/1998 - altera a Legislação Tributária Federal quanto às contribuições para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio Público (PIS/PASEP) e à Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Ato Declaratório SRF 39/1995 - dispõe sobre a contribuição para o PIS/PASEP;
- Instrução Normativa SRF 145/1999 - dispõe sobre a contribuição para o PIS/PASEP e COFINS;
- Ato Declaratório Interpr. SRF 22/2002 - dispõe sobre a exportação de produtos nacionais sem saída do Território Nacional, para fins de isenção da contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS;
- Lei 10.637, de 30.12.2002 - dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança para o PIS/PASEP, nos casos que especifica, sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira e dá outras providências;
- Ato Declaratório Interpr. SRF 21/2002 - dispõe sobre o aproveitamento do crédito presumido da contribuição para o PIS/PASEP;
- Ato Declaratório Interpr. SRF 22/2002 - dispõe sobre a exportação de produtos nacionais sem saída do Território Nacional, para fins de isenção da contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS;
- Ato Declaratório Interpr. SRF 291/2003 - dispõe sobre o pedido de ressarcimento e a declaração de compensação de créditos da contribuição para os Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público;
- Medida Provisória 107/2003 - altera dispositivos da Lei 10.637/2002;
- Ato Decl. Interpr. SRF 2/2003 - dispõe sobre a contribuição não-cumulativa do PIS/PASEP;

- Ato Decl. Exec. Corat 26/2003 - divulga código de arrecadação da contribuição não-cumulativa para o PIS;
- Ato Decl. Interpr. SRF 7/2003 - dispõe sobre o PIS/PASEP e a COFINS incidentes sobre receitas de industrialização e comercialização de veículos classificados nos códigos 87.01 a 87.06 da TIPI.

ANEXO I – MODELOS DE CARTAS DO EXPORTADOR BRASILEIRO AO IMPORTADOR ESTRANGEIRO

A. Contato inicial com importadores

Em português

Prezados(as) Senhores(as),

Nossa empresa, a (nome da firma), fabrica (nomes dos produtos), que já exporta para (citar os países). Estamos interessados em estender nossos negócios a esse país e fomos informados de que sua empresa importa artigos de nossa linha de produção.

Anexamos à presente nosso catálogo e lista de preços e permanecemos à sua disposição para o envio de amostras que possam ser de seu interesse.

Antecipadamente gratos por sua atenção, subscrevemo-nos,

Atenciosamente,

Em inglês

Dear Sirs (Madams),

The (nome da firma) manufactures (nomes dos produtos) and already exports to major buyers in (nomes dos países). We are interested in expanding our trade to firms in your country and were informed that your company imports the line of products that we produce.

We are enclosing a copy of our brochure and price list for examination, and would be pleased to forward samples of any article that may interest you.

Thank you in advance for your attention,

Sincerely,

Em espanhol

Estimados(as) Señores(as)

Nuestra industria, (nome da firma), produce (nomes dos produtos), y exporta ya a los mayores compradores de (nomes dos países).

Estamos interesados en extender nuestro comercio a firmas de su país, y nos han informado de que su compañía importa artículos de nuestra línea de producción.

Sometemos a su consideración nuestro folleto y lista de precios, quedando a su entera disposición para el envío de muestras de cualquier artículo que pueda interesarles.

Agradeciendo anticipadamente su interés, reciba un cordial saludo,

B. Resposta a consultas de importadores

Em português

Prezados(as) Senhores(as),

Acusamos o recebimento de sua carta de (*data e, se houver, número de referência da carta*), na qual essa empresa manifesta interesse em conhecer nossos produtos.

A seguir são apresentados dois exemplos de parágrafos que podem dar seqüência ao texto, dependendo do teor da resposta:

a) Temos a satisfação de anunciar a remessa de amostras dos artigos de seu interesse via (*indicar a forma de remessa*), as quais deverão estar chegando a essa empresa em cerca de (*indicar o tempo previsto de chegada*).

Esperamos que as amostras atendam às especificações requeridas e que permitam o estabelecimento de relações comerciais entre nossas empresas.

ou

b) Com referência à sua consulta sobre preços, lamentamos informar que os nossos atuais custos de produção nos impedem de conceder descontos superiores a ...%.

Não obstante, dependendo do volume de negócios que se estabeleça com essa empresa, talvez seja possível conceder descontos maiores.

Aguardamos confirmação de seu interesse.

Atenciosamente,

Em inglês

Dear Sirs (Madams),

We acknowledge receipt of your letter of (*data e, se possível, número de referência da carta*), in which you indicated your interest in our line of products.

A seguir são apresentados dois modelos de parágrafos que podem dar seqüência ao texto, dependendo do teor da consulta:

a) We will be pleased to send samples of those articles that interest you. They will be dispatched immediately by (*indicar a forma de remessa*) and should arrive within (*indicar o tempo previsto de chegada*).

We hope these samples will meet your requirements and look forward to further business dealings with you.

ou

b) With reference to your query concerning prices, we regret to inform that rising production costs prevent us from lowering prices by more than... per cent. Further reductions may be possible depending upon the volume of future business with you.

We will be waiting for the confirmation of your interest.

Sincerely,

Em espanhol

Estimados(as) Senhores(as),

Acusamos recibo de su carta del día (*data e, sempre que possível, número de referência da carta*), en la cual nos indica su interés en nuestros productos.

A seguir são apresentados dois exemplos de parágrafos que podem dar seqüência a esta carta, dependendo do teor da consulta:

a) Tenemos la satisfacción de anunciarles el envío de las muestras de los artículos en los cuales están Uds. interesados, que serán remitidos inmediatamente por (*indicar a forma de remessa*) y llegarán a su compañía dentro de los días (*indicar o tempo aproximado de chegada*).

Esperamos que las muestras cumplan satisfactoriamente con sus expectativas y especificaciones y favorezcan el inicio de relaciones comerciales entre nuestras compañías.

ou

b) Con referencia a su consulta sobre los precios, lamentamos informales de que el constante aumento de los costos de producción nos impiden conceder rebajas superiores al ... por ciento. No obstante, dependiendo del futuro volumen de negocios con Uds. tal vez sea posible ofrecerles mayores descuentos.

Esperamos la confirmación de su interés.

C. Anúncio de visita a importadores

Em português

Prezados(as) Senhores(as),

Nossa indústria, (*nome da empresa*), fabrica (*nomes dos produtos*), que já exporta para (*citar os países*).

Estamos interessados em estender nossos negócios a esse país e, com tal objetivo, gostaríamos de entrar em contato com potenciais compradores.

Em nossa viagem, estaremos em (*nome da cidade do destinatário*) entre os dias (*data de chegada*) e (*data de partida*) e estamos muito interessados em visitar sua empresa para poder mostrar-lhes nossa linha de produtos.

Junto com a presente, enviamos nosso catálogo e lista de preços.

Antecipadamente gratos, subscrevemo-nos,

Atenciosamente,

Em inglês

Dear Sirs (Madams),

The (*nome da firma*) manufactures (*nomes dos produtos*) and already exports to major buyers in (*nomes dos países*).

We are interested in expanding our trade to firms in your country and, for this purpose, we plan to visit buyers of these articles in your country.

We shall be in (*nome da cidade do destinatário*) from (*data de chegada*) to (*data de partida*). We hope to contact you during this period in order to arrange an appointment to show you our line of products.

We enclose here with copies of our brochure and price list.

Thank you in advance for your interest.

Sincerely,

Em espanhol

Nuestra industria, (*nome da firma*), fabrica (*nomes dos produtos*) y exporta ya a (*nomes dos países*).

Estamos interesados en ampliar nuestro comercio y, a tal objeto, hemos proyectado visitar algunos compradores en su país.

En el transcurso de nuestro viaje, estaremos en (*nome da cidade do destinatário*) durante los días (*data da visita*), y esperamos poder mostrar a Uds nuestra línea de productos.

Con la presente, enviamos ejemplar de nuestro folletos y lista de precios.

Agradecidos de antemano, aprovechamos la oportunidad para saludarles.

BIBLIOGRAFIA

Blocos comerciais

- Barbosa, Rubens Antonio. América Latina em Perspectiva: a integração regional da retórica a realidade. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1991.
- Grieco, Francisco de Assis. O Brasil e o Comércio Internacional. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1994.
- Jesus, Avelino de. Mercosul: Estrutura e Funcionamento. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1994.

Comércio exterior e câmbio

- Lunardi, Angelo Luiz. Roteiro Básico de Câmbio para Exportadores. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1994.
- Nicoletti, Antonio Maximiano. Conhecimentos Elementares de Comércio Exterior e Câmbio: Uma Abordagem Prática. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1995.
- Pessoa, Gilberto. Câmbio e Trade Finance. Apostila da Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, 1992.
- Ratti, Bruno. Comércio Internacional e Câmbio. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2000.
- Consolidação das Normas Cambiais (CNC), do Banco Central do Brasil (atualização periódica).

Formas de pagamento

- Del Carpio, Rômulo Francisco Vera. Carta de Crédito e UCP 500 (Comentada). São Paulo: Edições Aduaneiras, 1994. Este autor apresenta e analisa todos os artigos da UCP 500.
- Del Carpio, Rômulo Francisco Vera. Cobranças Documentárias e Brochura 322 (Comentada). São Paulo: Edições Aduaneiras, 1993.
- Edições Aduaneiras. Incoterms 2000. Publicação da Câmara de Comércio Internacional (CCI). Coordenação: João dos Santos Bizelli. 2000.
- Edições Aduaneiras. Regras e Usos Uniformes sobre Créditos Documentários. São Paulo, 1993. Contém a Brochura 500 - UCP 500, traduzida da Câmara de Comércio Internacional.
- Ratti, Bruno. Comércio Internacional e Câmbio. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2000.

Geral

- Banco do Estado de São Paulo - Banespa. Guia Banespa do Exportador. São Paulo: Banespa, 1994.
- Castro, José Augusto. Exportação - Aspectos Práticos e Operacionais. São Paulo. 6ª Ed., Edições Aduaneiras. 2005.
- Favero, Izabel (Org.). Manual Básico de Exportação. Recife: Convênio Nordeste SEBRAE-MRE. 1999.
- Guia Prático de Exportação, Edições Aduaneiras, GPEX , tomo V. 2004.
- Garcia, Luiz Martins. Roteiro Básico para Exportação – Rotinas e Procedimentos. São Paulo: Edições Aduaneiras, 6. ed. 1997.
- Garcia, Luiz Martins. Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preço: Edições Aduaneiras, 7. ed. 2001.
- Rangel, Armênio & Coutinho, Luciano & Kume, Honório. Manual de Exportação de Móveis. Edição Sebrae. São Paulo, 1998.
- Soares, Cláudio César. Introdução ao Comércio Exterior – Fundamentos Teóricos do Comércio Internacional. Editora Saraiva. 2004.

Marketing internacional

- Carnier, Luiz Roberto. Marketing Internacional para Brasileiros. 3. ed. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1996.
- Czinkota, Michael R. e Ronkaine, Ilkka A. International Marketing. Forth Worth: The Dryden Press, 1995 - fourth edition.
- Meirelles, Roberto. Fundação Getúlio Vargas. EPGE – Escola de Pós-Graduação em Economia. MBA – Marketing , Ambiente de Marketing e Tendências para o Próximo Milênio. Apostila.
- Percy, Nigel. Export Strategy Markets and Competition; London: George Allen & Unwin, 1982.
- Vieira, Guilherme Bergmann Borges. Regulamentação no Comércio Internacional – Aspectos Contratuais e Implicações Práticas. Edições Aduaneiras. São Paulo. 2002.
- Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial/SENAC. Gerência de Marketing. Rio de Janeiro, 1996.
- Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial/SENAC. Como Negociar / Qualquer Coisa com Qualquer Pessoa em Qualquer Lugar do Mundo. Frank L. Acuff, 1998.

Sistema Geral de Preferências

- Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
- Edições Aduaneiras. Guia Prático de Exportação - GPEX, tomo V (2004).

Transporte internacional e seguro

- Azúa, Daniel E. Real. Transporte e Seguros Marítimos para o Exportador. São Paulo. Edições Aduaneiras. 2. ed. 1987.
- Handabaka, Alberto Ruibal. Gestão Logística da Distribuição Internacional. São Paulo: Maltese, 1994.
- Silva, Cláudio Ferreira e Porto, Marcos Maia. Transporte, Seguros e a Distribuição Física Internacional de Mercadorias. Edições Aduaneiras. São Paulo. 2003.

