



MANUAL BÁSICO DE EXPORTAÇÃO



MANUAL BÁSICO DE EXPORTAÇÃO

1ª Edição

São Paulo

março de 2004



APRESENTAÇÃO

A presente publicação é resultado de uma iniciativa conjunta da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP).

O “**Manual Básico de Exportação**”, tem por objetivo levar, sobretudo ao pequeno e médio empresário que deseja explorar oportunidades de negócio no exterior, o conhecimento dos aspectos básicos do processo de exportação.

Além destes aspectos, o manual procura também auxiliar o empresário em atividades relacionadas às vendas externas, como a promoção comercial, a obtenção de financiamento, e o tratamento das certificações e padrões de qualidade.

Essa iniciativa pretende, portanto, enquadrar-se no amplo “esforço exportador” empreendido pelo País nos últimos três anos. Apesar do substancial incremento das exportações brasileiras nesse período, e da obtenção de um expressivo saldo positivo na balança de comércio, parcela significativa das vendas externas ainda estão concentradas em poucas empresas.

Hoje, cerca de uma centena delas, em um universo de aproximadamente dezessete mil, respondem por três quartos das exportações do Brasil. Ademais, o crescimento evidenciado nos últimos três anos correspondeu ao incremento das vendas externas das trinta maiores empresas, o que demonstra um alto grau de concentração.

O manual pretende, desse modo, abrir os segredos da exportação ao empresário brasileiro competitivo, que deseja diversificar seus mercados e explorar as novas oportunidades que estão surgindo com a progressiva conclusão das negociações internacionais. Ambiciona contribuir, assim, com o projeto de desenvolvimento de nosso País.

É com este espírito de dever a cumprir que produzimos essa publicação – e é com ele que contamos para dar continuidade a esse trabalho. Vamos em frente.

Horacio Lafer Piva

Presidente da FIESP

Alencar Burti

**Presidente do Conselho
Deliberativo do SEBRAE-SP**

ÍNDICE

1. Por que exportar	08
1.01. Por que minha empresa deve exportar?	08
1.02. Quais são as vantagens em conquistar mercados externos?	08
1.03. O que devo saber e definir antes de decidir exportar?	09
1.04. Como o profissional de exportação deve se preparar para obter sucesso?	10
2. Estrutura de comércio exterior do Brasil	11
2.01. Quais são os órgãos que gerenciam as atividades de comércio exterior no Brasil?	11
2.02. O que é o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)?	11
3. Como identificar mercados para exportação	12
3.01. Para quem e para onde posso vender meu produto?	12
3.02. Como posso adquirir uma lista de potenciais compradores?	13
3.03. Como posso encontrar representantes e distribuidores no exterior?	14
3.04. Quais cuidados devo tomar ao nomear um representante no exterior?	14
3.05. Como posso divulgar meu produto no exterior?	15
3.06. É necessário adaptar meu produto e/ou marca ao mercado externo?	16
4. Como elaborar um Plano de Exportação	17
4.01. Quais são as etapas principais de um processo de exportação?	17
4.02. Quais são os tópicos fundamentais de um Plano de Exportação?	17
4.03. Como posso evitar equívocos ao elaborar um Plano de Exportação?	19
4.04. Quem pode me auxiliar na elaboração de um Plano de Exportação?	19
5. Como selecionar e participar de eventos no exterior	20
5.01. Por que é importante participar de eventos no exterior?	20
5.02. O que são feiras internacionais?	20
5.03. O que são missões empresariais?	21
5.04. O que são rodadas de negócios?	21
5.05. Em quais eventos devo participar?	22
5.06. O que é essencial levar nesses eventos?	22
5.07. Como posso me inscrever nesses eventos?	23
6. Principais procedimentos operacionais da exportação	24
6.01. Qual é a melhor maneira de entrar no mercado externo?	24
6.02. O que é o Registro de Exportadores e Importadores (REI)?	25
6.03. Quais são os mecanismos simplificados de exportação?	25
6.04. O que é o Exporta Fácil Correios?	27

7. Principais modalidades de pagamento	28
7.01. Como posso assegurar o recebimento de um pagamento externo?	28
7.02. O que é Pagamento Antecipado?	29
7.03. O que é Remessa Direta ou Sem Saque?	29
7.04. O que é Cobrança Documentária?	30
7.05. O que é Carta de Crédito?	30
7.06. O que é uma Operação de Câmbio na Exportação?	32
8. Como e onde obter financiamento	33
8.01. Quais são os financiamentos disponíveis e como posso obtê-los?	33
8.02. Quais são os requisitos necessários para obter financiamento?	35
9. Como formar preços para exportação	36
9.01. Qual é o tratamento tributário na exportação?	36
9.02. Como posso definir o preço correto do meu produto?	37
9.03. Como saberei se meu preço é competitivo?	37
9.04. Quem pode me auxiliar no cálculo de preços?	37
10. Documentação necessária para se exportar	38
10.01. Qual é o tratamento administrativo dispensado a produtos de exportação?	38
10.02. Quais são os principais documentos de uma operação de exportação?	38
10.03. O que é Registro de Exportação (RE)?	40
10.04. O que é Registro de Venda (RV)?	40
10.05. O que é Registro de Operação de Crédito (RC)?	41
10.06. Onde posso obter a documentação para preenchimento?	41
10.07. O que é Certificado de Origem?	42
10.08. Quais são os tipos de Certificados de Origem?	42
10.09. Onde posso obter um Certificado de Origem?	42
10.10. Quais são os documentos necessários para o comércio de produtos agropecuários? ..	43
10.11. O que devo saber sobre a Lei do Bioterrorismo dos EUA?	43
11. Regras fundamentais do comércio internacional	44
11.01. O que é o Sistema Harmonizado (SH) e como posso utilizá-lo?	44
11.02. O que é a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)?	45
11.03. Quais são os regimes aduaneiros especiais na exportação?	46
11.04. O que é e como posso utilizar o <i>Drawback</i> ?	47
11.05. O que é a Zona Franca de Manaus (ZFM)?	47
11.06. O que é o Sistema Geral de Preferências (SGP)?	48
11.07. Quais são as tarifas externas que incidem sobre o meu produto?	49
11.08. O que são quotas?	49
11.09. O que é e como posso me beneficiar de uma área de livre comércio?	50

12. Certificações e padrões de qualidade	51
12.01. O que são padrões de qualidade?	51
12.02. Quais são as organizações que tratam de padrões de qualidade?	52
12.03. O que é ISO 9000?	52
12.04. O que é ISO 14000?	53
12.05. O que é selo ambiental?	53
12.06. O que é processo de certificação CE?	54
13. Cuidados necessários com o produto a ser exportado	56
13.01. Como devo embalar meu produto?	56
13.02. Que tipo de rotulagem é necessária?	56
14. Procedimentos para contratação de transporte e seguro	57
14.01. Qual é a melhor maneira de embarcar meu produto?	57
14.02. Quais são as modalidades de transporte existentes?	58
14.03. O que são <i>INCOTERMS</i> ?	58
14.04. Como posso obter seguro internacional?	59
15. Quem pode ajudar sua empresa a exportar	59
15.01. Serviços prestados pela FIESP	59
15.02. Serviços prestados pelo SEBRAE-SP	60
Anexo 1: Glossário de Termos Técnicos	62
Anexo 2: <i>INCOTERMS</i>	67
Anexo 3: Modelo de Formação de Preço	69
Anexo 4: Relação de Contatos	70
Anexo 5: Legislação sobre Comércio Exterior	74
Anexo 6: Modelos de Documentos	78
Fatura Pró-Forma	78
Fatura Comercial	79
Romaneio de Embarque (<i>Packing List</i>)	80
Nota Fiscal	81
Registro de Exportação	82
Conhecimento de Embarque Aéreo (<i>Air Way Bill</i>)	83
Conhecimento de Embarque Ferroviário	84
Conhecimento de Embarque Marítimo (<i>Bill of Lading</i>)	85
Conhecimento de Embarque Rodoviário	86
Apólice de Seguro	87
Contrato de Câmbio	88

1.01. Por que minha empresa deve exportar?

Exportar passou a ser uma questão de sobrevivência em um mundo cada vez mais integrado e globalizado. O comércio internacional de bens adquiriu enorme importância na última década, e hoje já soma US\$ 6,24 trilhões. Representa, desse modo, um amplo mercado e um celeiro de oportunidades para o exportador brasileiro.

Exportar também é diluir riscos e evitar instabilidade. Ao optar por vender seus produtos em mercados externos, o empresário diminui o risco dos negócios visto que a expansão da empresa não fica inteiramente condicionada pelo ritmo de crescimento da economia brasileira e de mudanças na política econômica. Além disso, a diluição dos riscos abre a possibilidade de planejamento de longo prazo, garante maior segurança na tomada de decisões e assegura receitas em moeda forte.

1.02. Quais são as vantagens em conquistar mercados externos?

A primeira vantagem de se conquistar mercados externos é a diminuição dos riscos do negócio. Outros aspectos da exportação, no entanto, também trazem benefícios ao empresário. Alguns destes aspectos são:

- a) O impacto positivo nas contas da empresa, já que há possibilidade de recebimento de pagamento antecipado das receitas de exportação, o que implica na melhora do fluxo de caixa, na maximização do capital de giro e na redução de custos financeiros;
- b) Os ganhos de marketing e *status*, uma vez que a exportação para mercados com alto grau de exigência por parte dos consumidores indica a alta qualidade do produto exportado;

- c) O incremento da competitividade, pois a logística da exportação, bem como a exposição do produto à concorrência internacional, exigem aperfeiçoamento dos métodos de produção e de controle de qualidade;
- d) O desenvolvimento de tecnologia e *know-how* para adequar o produto aos padrões de exigência dos novos mercados; e
- e) A possibilidade de economia de escala na produção, já que o aumento do número de consumidores leva à redução do custo por unidade.

1.03. O que devo saber e definir antes de decidir exportar?

A exportação é uma atividade praticável por qualquer tipo de empresa, de qualquer porte e setor. O empresário, no entanto, deve observar alguns aspectos antes de optar pela exportação. Entre eles destacam-se:

- a) A interação entre os diferentes setores da empresa (administrativo, comercial, financeiro, produtivo, contábil, entre outros), já que a exportação, por ser uma atividade integrada, exige a troca constante de informações;
- b) A estratégia de médio e longo prazo da empresa, pois a atividade não deve ser vista apenas como um “salva-vidas” em momentos de insegurança no mercado interno;
- c) A capacidade de acompanhamento constante das variações e oportunidades nos mercados externos através do acesso a informações (publicações especializadas, acesso a Internet e outros); e
- d) O desejo de aceitar os “riscos iniciais” da exportação, pois o mercado internacional é extremamente competitivo e exige um alto grau de profissionalização – a “tradição exportadora” da empresa é desenvolvida de forma gradual, e decorre da capacidade do empresário de permanecer nos mercados externos.

1.04. Como o profissional de exportação deve se preparar para obter sucesso?

O profissional de exportação deve ser persistente e paciente. Deve, desse modo, atuar como um catalisador da “cultura exportadora” dentro da empresa, seja como pioneiro nos processos em companhias iniciantes, seja como incentivador ao desenvolvimento de processos quando já existe atuação no mercado externo.

Além disso, o profissional deve possuir conhecimento técnico em comércio exterior e se manter atualizado no que diz respeito à legislação pertinente, aos programas e projetos de apoio desenvolvidos pelo governo e entidades empresariais, bem como às tendências internacionais.

Deve ainda ter visão estratégica, flexibilidade, capacidade de comunicação e criatividade. Dominar um segundo idioma com fluência, preferencialmente o inglês, é uma prioridade. O espanhol também é fundamental, principalmente para quem dará os primeiros passos exportando para os países da América Latina, tradicionais parceiros do Brasil.

Além de todas estas características, é fundamental que o profissional invista tempo em absorver informações sobre o ambiente cultural do país e da região com os quais irá negociar.

A FIESP, consciente da necessidade de constante atualização deste profissional, oferece periodicamente cursos de aperfeiçoamento em comércio exterior. Para maiores informações, consulte a Assessoria à Micro e Pequena Empresa através dos telefones (0xx11) 3549-4688 / 4598 / 4689, ou do correio eletrônico cursos@fiesp.org.br.

Já o SEBRAE-SP possui o programa PMEplus, que tem por objetivo capacitar estes profissionais para a atuação em empresas de pequeno porte. Para obter maiores informações sobre o programa, consulte os seguintes endereços eletrônicos: www.sebraesp.com.br ou www.traders.com.br.

2.01. Quais são os órgãos que gerenciam as atividades de comércio exterior no Brasil?

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), criada em 1995, é o órgão responsável pela definição das diretrizes da política de comércio exterior do País. De acordo com o Decreto nº 4.732 de 10 de junho de 2003, as decisões da CAMEX são deliberadas por um Conselho de Ministros, presidido pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

A gestão das atividades do dia a dia é, por outro lado, realizada pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Desse modo, a SECEX é responsável por planejar, implementar, supervisionar, orientar e avaliar as atividades comerciais do Brasil de acordo com as diretrizes definidas pela CAMEX.

Além disso, outros órgãos de governo estão diretamente envolvidos no processo, dentre eles a Secretaria da Receita Federal (SRF) e o Banco Central do Brasil (BACEN). Entretanto, quando se trata da exportação de produtos específicos, poderão ocorrer outras interferências na operação. Este é o caso, por exemplo, da exportação de armamentos (Ministério da Defesa), de animais vivos (IBAMA) e de frutas (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento).

2.02. O que é o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)?

O SICOMEX é um instrumento administrativo, informatizado, que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior. O gerenciamento desse sistema pertence à Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), à Secretaria da Receita Federal (SRF) e ao Banco Central (BACEN).

A criação do SISCOMEX permitiu ao governo brasileiro reduzir a burocracia, racionalizar o processo, e integrar os órgãos responsáveis pelo comércio exterior. Do ponto de vista do exportador, houve uma redução significativa dos custos administrativos e maior agilidade na operação. Além destes avanços, o sistema encontra-se atualmente em processo de modernização.

O acesso ao SISCOMEX deve ser feito através do credenciamento do representante legal da empresa (funcionário ou despachante aduaneiro) junto à SRF. Maiores informações podem ser obtidas através do telefone 0300 78 03 00, ou do endereço eletrônico www.receita.fazenda.gov.br.

3

COMO IDENTIFICAR MERCADOS PARA EXPOTAÇÃO

3.01. Para quem e para onde posso vender meu produto?

O primeiro passo para identificar um cliente em mercados externos é conhecer os países consumidores e importadores do produto em questão. Para tanto, a pesquisa de mercado é uma ferramenta indispensável. Através deste instrumento é possível determinar não só os futuros consumidores, mas os potenciais concorrentes, isto é, países cujas empresas já exportam produtos similares.

A pesquisa de mercado pode ser realizada por empresas especializadas ou pelo próprio empresário, auxiliado por entidades de apoio à atividade exportadora. A FIESP, através de seu Centro Internacional de Negócios (CIN), oferece este tipo de serviço. Outra boa opção é o serviço de consultoria prestado pela Orientação Empresarial em Comércio Exterior do SEBRAE-SP. Por fim, o exportador pode ainda buscar apoio em entidades de classe de seu setor.

O fato de a empresa não realizar esse estudo não a impede de exportar, mas a pesquisa de mercado evita riscos e investimentos desnecessários.

Para informações sobre os serviços prestados pela FIESP, consulte o Centro Internacional de Negócios (CIN) através dos telefones (0xx11) 3549-4579 / 4674 / 4549 / 4531 / 4580, ou do correio eletrônico cin@fiesp.org.br.

Para informações sobre os serviços prestados pelo SEBRAE-SP, consulte o endereço eletrônico www.sebraesp.com.br.

Para buscar as entidades de classe de seu setor, consulte o Cadastro de Entidades de Classe do Setor Empresarial Brasileiro, disponibilizado pelo MDIC no endereço eletrônico www.mdic.gov.br/tecnologia/cadastroentidade/.

3.02. Como posso adquirir uma lista de potenciais compradores?

Muitas vezes o interesse pela exportação não parte do próprio empresário, mas de compradores internacionais (*international buyers*), isto é, empresas estrangeiras que buscam potenciais exportadores no Brasil, seja pela qualidade do produto, seja pelo diferencial de preço.

Desse modo, o exportador pode valer-se de bancos de dados sobre potenciais compradores internacionais. Um exemplo desse serviço é o BON – Boletim de Oportunidades de Negócios, editado pelo Centro Internacional de Negócios (CIN) da FIESP.

Outra opção oferecida pela FIESP é a pesquisa de potenciais importadores através de diretórios setoriais, atualizados anualmente. Basta que o exportador entre em contato com o CIN e solicite a pesquisa de acordo com o produto que deseja exportar.

O empresário pode, ainda, fazer a pesquisa através do BrazilTradeNet, o portal de comércio exterior do Ministério das Relações Exteriores (MRE).

Para maiores informações sobre os serviços prestados pelo Centro Internacional de Negócios (CIN), entre em contato através dos telefones (0xx11) 3549-4579 / 4674 / 4549 / 4531 / 4580, ou do correio eletrônico cin@fiesp.org.br.

Para acessar a base de dados do BrazilTradeNet, consulte o endereço eletrônico **www.braziltradenet.gov.br**.

3.03. Como posso encontrar representantes e distribuidores no exterior?

Após a seleção do mercado-alvo, a empresa deverá identificar representantes e distribuidores no exterior para seu produto. Algumas ferramentas para desempenhar essa tarefa são:

a) **Consultas:** o exportador pode consultar órgãos envolvidos na atividade exportadora, tanto no País como no exterior. Alguns exemplos são: embaixadas, câmaras de comércio, departamentos comerciais dos consulados, entidades de classe e setoriais, entre outras.

b) **Feiras Internacionais:** o exportador pode também participar de feiras internacionais (*trade shows*), que propiciam o contato direto com potenciais representantes e distribuidores. Nesse caso, vale lembrar que o domínio de uma língua estrangeira é desejável para o bom desempenho (vide item 5.02.).

c) **Missões Empresariais:** outra opção para contato direto é a participação em missões empresariais. Este tipo de iniciativa é regularmente organizada pelas entidades de classe e setoriais, bem como por órgãos de governo como a Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX) (vide item 5.03.).

d) **Rodadas de Negócio:** uma quarta alternativa são as rodadas de negócio (vide item 5.04.).

e) **Internet:** por fim, uma opção menos custosa e, no entanto, pouco segura, é a busca através de diretórios eletrônicos disponíveis na rede mundial.

3.04. Quais cuidados devo tomar ao nomear um representante no exterior?

Em se tratando de bens de consumo e de capital, é muito importante que o representante tenha capacidade de realizar assistência pós-venda, já que em caso de problemas de funcionamento, garan-

tia ou reposição de componentes, o atendimento deve ser rápido e simples, sob pena de prejuízo à imagem do produto.

Além disso, a empresa deve fazer o registro da marca no país de destino da exportação, para evitar que o representante ou outra empresa haja de má fé. As consequências da não atenção a essa questão vão desde a troca da marca do produto até o impedimento para a venda nesse mercado. O processo para reaver o direito da marca costuma ser mais oneroso e demorado que o seu registro. É recomendável que esse processo seja feito por um escritório de advocacia especializado em propriedade intelectual.

Caso o produto seja desenvolvido com tecnologia própria, a empresa deve também tomar o cuidado de patentear o projeto, para evitar que o representante ou concorrentes o copiem. Outro ponto importante no tratamento com o representante ou distribuidor no exterior é a elaboração de um contrato que estipule claramente:

- a) As áreas em que o representante poderá atuar e o prazo da representação;
- b) Os direitos e deveres das partes;
- c) O foro para resolução de controvérsias;
- d) As condições de preço e pagamento; e
- e) No caso de investimento para o estabelecimento de uma estrutura de distribuição ou representação, os custos envolvidos e a responsabilidade por estes.

3.05. Como posso divulgar meu produto no exterior?

Uma primeira opção é a elaboração de uma página eletrônica na Internet (*website*), contendo informações sobre a empresa e seus produtos de exportação. Além de ser uma ferramenta de baixo custo, garante amplo alcance para a divulgação. Segundo dados da União Internacional de Telecomunicações, em 2002 havia mais de 600 milhões de usuários conectados à rede mundial.

Outra alternativa, complementar à primeira, é o cadastramento da empresa e de seus produtos em diretórios de exportação de entidades setoriais. Este tipo de serviço também é oferecido pela FIESP através do BBO – *Brazilian Business Opportunities*, o diretório de exportadores brasileiros disponibilizado na página eletrônica da Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios. Este diretório é divulgado pelas embaixadas e missões diplomáticas do Brasil no exterior. Há também os diretórios do Governo Federal como o BrazilTradeNet, disponível em **www.braziltradenet.gov.br**.

O exportador dispõe ainda de outras ferramentas para a divulgação de seu produto. São elas a participação em feiras internacionais, missões empresariais e rodadas de negócios (vide itens 5.02., 5.03. e 5.04.).

Para informações gerais sobre o diretório de exportadores brasileiros, consulte o endereço eletrônico da Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios em **www.redecin.intranet.cni.org.br**. Para cadastrar-se, entre contato com o Centro Internacional de Negócios (CIN) da FIESP através dos telefones (0xx11) 3549-4579 / 4674 / 4549 / 4531 / 4580, ou do correio eletrônico **cin@fiesp.org.br**.

3.06. É necessário adaptar meu produto e/ou marca ao mercado externo?

Adaptações no produto ou em sua embalagem deverão ser realizadas de acordo com as especificidades do mercado, seja por força de normas técnicas adotadas no país de destino (vide itens 12.01. a 12.06.), seja por costumes do público consumidor local.

Além disso, a tradução dos manuais de operação e das instruções de uso também merece especial atenção. Outro cuidado é com o nome do produto: deve-se verificar se o mesmo não possui sentido pejorativo naquele mercado.

4.01. Quais são as etapas principais de um processo de exportação?

As etapas principais de um processo de exportação são: a análise de viabilidade da operação, o planejamento da entrada no mercado externo através de um plano de negócio, e a sua posterior implementação.

No que diz respeito à análise de viabilidade, deve-se levar em conta aspectos como a performance do produto no mercado interno, o potencial exportador da empresa, bem como as características políticas, sociais e econômicas do mercado externo.

Uma vez tendo sido realizada a análise de viabilidade, o exportador deve elaborar um plano de negócios baseado em pesquisas de mercado (vide item 3.01.), conhecimento dos requerimentos legais e administrativos, e eventuais barreiras ao comércio de seu produto.

Por fim, a implementação do plano de negócio deve ser realizada através da definição de métodos para distribuição e venda do produto (vide itens 3.03. a 3.05.), estratégia de marketing, contratação de seguro (vide item 14.04.), e preenchimento dos requerimentos administrativos (vide itens 10.01. a 10.11.).

4.02. Quais são os tópicos fundamentais de um Plano de Exportação?

Para ingressar em mercados externos, o exportador deve elaborar um Plano de Exportação consistente. O objetivo é estruturar a operação e direcionar o desenvolvimento da atividade. De forma simplificada, deve auxiliar a tomada de decisões quanto à competitividade do produto, o montante a ser gasto, e as perspectivas de ganho. Desse modo, os seguintes pontos devem ser abordados por um Plano de Exportação:

- a) **Sumário:** aponta os motivos do sucesso da empresa no mercado doméstico e suas vantagens competitivas.
- b) **Situação Presente:** identifica os produtos fabricados pela empresa que possuem potencial de exportação.
- c) **Objetivos:** define as metas de curto e longo prazo, e como as exportações irão auxiliar em sua consecução.
- d) **Gerenciamento:** relaciona os departamentos envolvidos e suas atribuições na operação de exportação.
- e) **Análise de Mercado :** define a estratégia de venda do produto (vide item 3.01.).
- f) **Clientes-Alvo:** descreve o perfil demográfico, cultural e sócio-econômico dos potenciais clientes.
- g) **Análise da Concorrência:** apresenta os potenciais concorrentes e seu posicionamento no mercado (vide item 3.01.).
- h) **Estratégia de Marketing :** define a estratégia para atrair e manter clientes (vide itens 5.01. a 5.07.).
- i) **Preço / Rentabilidade:** define o preço internacional do produto a ser exportado, sua estratégia de promoção e as estimativas de lucro (vide itens 9.01. a 9.04.).
- j) **Métodos de Distribuição:** define os canais de distribuição do produto no exterior (vide itens 3.03. a 3.05.).
- k) **Plano de Fabricação:** identifica o volume inicial e os requisitos para expansão da produção e das vendas, bem como potenciais fornecedores (vide itens 8.01. e 8.02.).
- l) **Balanco Contábil:** apresenta dados dos últimos 5 anos sobre liquidez e fluxo de caixa da empresa.
- m) **Fonte de Financiamento:** define a estratégia para obtenção de capital para iniciar ou expandir as operações de exportação.
- n) **Utilização de Proventos:** define como as receitas e os valores referentes a empréstimos e financiamentos serão alocados.

o) **Conclusão:** resume o plano de ação apontando o capital total necessário, lucro esperado, e o cronograma da operação.

p) **Apêndices:** apresentam outras informações, tais como: dados sobre pesquisas de mercado, acordos, projeções financeiras, entre outros.

4.03. Como posso evitar equívocos ao elaborar um Plano de Exportação?

O primeiro passo é procurar conselhos e consultoria sobre o assunto. Nesse sentido, a FIESP e o SEBRAE-SP oferecem serviços para auxiliar empresas que desejam exportar pela primeira vez.

O próximo passo é a elaboração de uma pesquisa de mercado detalhada. Este é o estudo mais importante para o empresário que busca oportunidades nos mercados externos, pois permite o correto direcionamento das ações da empresa, além de minimizar a possibilidade de erros de análise.

Outro ponto a ser considerado diz respeito à escolha do método de comercialização do produto no mercado externo. Muitos consideram que a exportação direta é a única opção. Sem dúvida, este tipo de operação permite maior controle do mercado, da parte financeira e do desenvolvimento da atividade. No entanto, outras modalidades de venda podem ser eficazes e também devem ser estudadas pelo empresário (vide itens 7.01. a 7.06.).

Por fim, é importante que o empresário se mantenha atualizado quanto às regulamentações de importação do mercado-alvo. É preciso verificar se existem restrições ou normas específicas para venda do produto em questão. Este tipo de obstáculo pode até mesmo inviabilizar o negócio (vide itens 12.01. a 12.06.).

4.04. Quem pode me auxiliar na elaboração de um Plano de Exportação?

A FIESP, através da Assessoria em Comércio Exterior e do Centro Internacional de Negócios (CIN), pode auxiliar o exportador na elaboração de seu Plano de Exportação. Consulte os serviços da

Assessoria através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico ccomex@fiesp.org.br, e do CIN através dos telefones (0xx11) 3549-4579 / 4674 / 4549 / 4531 / 4580, ou do correio eletrônico cin@fiesp.org.br.

O SEBRAE-SP também oferece serviço semelhante às empresas interessadas. Maiores informações podem ser obtidas através do endereço eletrônico www.sebraesp.com.br.

5

COMO SELECIONAR E PARTICIPAR DE EVENTOS NO EXTERIOR

5.01. Por que é importante participar de eventos no exterior?

A participação do empresário em eventos internacionais deve ser vista como uma forma de investimento. É uma grande oportunidade para o exportador, já que proporciona uma interação direta com possíveis clientes.

Dentre as opções de eventos no exterior, destacam-se as feiras internacionais, as missões empresariais e as rodadas de negócios (vide itens 5.02. a 5.04.).

5.02. O que são feiras internacionais?

As feiras internacionais são, de modo geral, um ponto de encontro entre produtores e compradores. Seu principal objetivo é gerar negócios através do contato direto entre interessados, além de promover a formação de *joint-ventures* e outras parcerias.

A principal vantagem para o exportador é a possibilidade de expor seu produto a um grande público especializado, permitindo assim o conhecimento da reação dos potenciais clientes.

As feiras internacionais são de quatro tipos:

- a) **Feiras Gerais:** são direcionadas ao grande público e concentram a exibição de artigos de consumo e de bens industriais.
- b) **Feiras Especializadas:** são direcionadas ao público profissional e organizadas em termos de segmentos (agricultura, indústria, serviços e comércio), setores (avicultura, informática, construção civil, etc.), mercados (saúde, educação, etc.) ou relação com o cliente (*franchising*, subcontratação, etc.).
- c) **Feiras de Consumo:** são direcionadas ao público em geral e concentram a exibição de produtos para o comércio varejista.
- d) **Feiras Secundárias:** são limitadas ao público profissional e organizadas com maior regularidade. Trata-se da grande maioria das feiras.

5.03. O que são missões empresariais?

As missões empresariais são projetos organizados e coordenados por entidades de classe e órgãos de governo. Trata-se da formação de grupos de empresários para visitar potenciais mercados externos.

O principal benefício para o exportador é a possibilidade de entrar em contato direto com possíveis clientes, além da chance de partilhar experiências com o grupo e valer-se do apoio técnico da entidade organizadora.

De modo geral, são três as modalidades de missão empresarial:

- a) **Missões Comerciais:** acompanham a realização de feiras internacionais e rodadas de negócios (vide itens 5.02. e 5.04.);
- b) **Missões Técnicas:** são direcionadas à atualização e busca de novas tecnologias, e por isso incluem visitas a institutos e centros de pesquisas;
- c) **Missões Mistas:** combinam as características das missões comerciais e técnicas.

5.04. O que são rodadas de negócios?

As rodadas de negócios são reuniões pré-agendadas entre produtores e compradores, geralmente realizadas paralelamente às feiras

internacionais (vide item 5.02.). Durante as reuniões, as empresas apresentam suas ofertas e demandas, podendo concretizar negócios naquele momento, ou apenas realizar um contato inicial.

A principal vantagem para o exportador que participa das rodadas de negócios é a possibilidade de reconhecer, de antemão, as demandas por parte de seus potenciais clientes.

5.05. Em quais eventos devo participar?

Para a escolha do evento adequado, o exportador deve avaliar o motivo pelo qual deseja participar:

- a) Se o interesse for pela promoção e divulgação do produto, a melhor opção são as feiras internacionais (vide item 5.02.);
- b) Se, por outro lado, o interesse for pela prospecção de mercados, avaliação da concorrência, visita a centros tecnológicos e de distribuição, ou verificação de tendências, as opções ideais são as feiras internacionais e as missões empresariais (vide itens 5.02. e 5.03.); e
- c) Por fim, se o interesse for pela realização de novos negócios, prospecção de parcerias e *joint-ventures*, ou captação de investimentos, as opções mais acertadas são as missões empresariais e as rodadas de negócios (vide itens 5.03. e 5.04.).

Também deve ser levado em conta a disponibilidade de investimento mediante o cálculo de gastos com alimentação, transporte e alojamento. Em se tratando das feiras internacionais, existem custos adicionais para exposição do produto, incluindo a locação de espaço físico, produção de material promocional, envio de amostras, e contratação de pessoal especializado.

5.06. O que é essencial levar nesses eventos?

O material distribuído nesses eventos é uma importante ferramenta de marketing da empresa. Desse modo, deve conter todos os dados para contato e informações sobre os produtos exportados. Dentre as opções possíveis destacam-se:

- a) Cartões de visitas (é imprescindível o código do País e da cidade);
- b) Catálogos de produtos;
- c) Amostras;
- d) Portfólio da empresa, folhetos e *folders*;
- e) Relação de preços; e
- f) Brindes.

É importante confeccionar os materiais em língua estrangeira, preferencialmente em inglês e no idioma do país onde será realizado o evento, tomando sempre o cuidado para que a tradução seja feita por profissional especializado e habituado com os termos técnicos do produto. Impede-se, assim, que equívocos comprometam a imagem da empresa.

5.07. Como posso me inscrever nesses eventos?

O melhor modo de obter informações sobre a inscrição nesses eventos é consultar as próprias entidades organizadoras: as entidades de classe, as associações setoriais e os órgãos de governo.

A FIESP dispõe de serviços de orientação e organização de eventos internacionais. Para informações, consulte o Centro Internacional de Negócios (CIN) através dos telefones (0xx11) 3549-4579 / 4674 / 4549 / 4531 / 4580, ou do correio eletrônico **cin@fiesp.org.br**.

O SEBRAE-SP poderá também orientar, encaminhar e propiciar a participação do empresário em diversos eventos. Para informações, consulte o endereço eletrônico **www.sebraesp.com.br**.

6.01. Qual é a melhor maneira de entrar no mercado externo?

O exportador tem à disposição as seguintes alternativas para ingressar no mercado externo:

a) **Exportação Direta:** o exportador atua de forma independente e é responsável por toda a operação, promovendo seus produtos e negociando diretamente com os clientes. Os procedimentos podem ainda ser realizados por profissional especializado (*trader*), contratado exclusivamente para o desenvolvimento desta atividade. Na exportação direta, a empresa tem maiores chances de fortalecer seu nome e marca no mercado internacional.

b) **Exportação Indireta:** o exportador realiza a operação através da atuação de um intermediário, que adquire a mercadoria no mercado interno com o fim específico de exportá-la. Os intermediários podem ser de três tipos:

- As **trading companies**, isto é, empresas comerciais com atuação internacional que usufruem de benefícios legais e tributários para a realização das operações, de acordo com o Decreto-Lei nº 1.248, de 29 de novembro de 1972;
- As **comerciais exportadoras**, empresas semelhantes às *trading companies* porém sem regulamentação específica; e
- Os **mecanismos de exportação compartilhada**, que incluem a formação de consórcios e cooperativas para exportação. Estes mecanismos reduzem o custo econômico da operação e aumentam sua eficiência, sendo ideais para as pequenas empresas exportadoras.

6.02. O que é o Registro de Exportadores e Importadores (REI)?

O Registro de Exportadores e Importadores (REI) é um cadastro de empresas que realizam operações de comércio exterior. Sua gestão e manutenção é feita pelo Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

A inscrição no REI para pessoa jurídica é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de exportação em qualquer terminal de computador conectado ao SISCOMEX (veja item 2.02.).

Em se tratando de pessoa física, especialmente agricultores e pecuaristas com registro no Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), e artistas e artesão registrados como profissionais autônomos, a inscrição no REI deve ser feita junto ao próprio DECEX.

Por fim, vale lembrar que estão dispensadas da obrigatoriedade de inscrição no REI as exportações via remessa postal, realizadas por pessoas físicas ou jurídicas, até o limite de US\$ 10.000,00 (vide item 6.03.). Entretanto, esse benefício não se aplica às exportações de donativos e outras operações previstas pela Portaria SECEX nº 12/03.

6.03. Quais são os mecanismos simplificados de exportação?

Os mecanismos existentes para simplificação de exportações podem ser utilizados nas operações cujo montante não ultrapasse US\$ 10.000,00, incluindo a contratação de frete e seguro. Caso a exportação esteja de acordo com este critério, o empresário pode utilizar os seguintes mecanismos:

a) Registro de Exportação Simplificada (RES)

- O RES é uma forma resumida do tradicional Registro de Exportação (RE), que, por requerer menor número de informações, torna o procedimento administrativo mais simples e menos custoso (vide item 10.03.).

- Para utilizar o RES o exportador deve efetuar seu processamento através do SISCOMEX (vide item 2.02.).
- Para cada RES será admitido apenas 1 (um) registro de NCM (vide item 11.02.). Além disso, o RES não se aplica às exportações temporárias, às operações vinculadas ao Regime Automotivo, às operações sujeitas à incidência do Imposto de Exportação (vide item 9.02.), às operações sem cobertura cambial, e às operações sujeitas a procedimentos especiais de exportação.

b) Declaração Simplificada de Exportação (DSE)

- A DSE é um documento alternativo à Declaração de Despacho de Exportação (DDE) (vide item 10.02.). A vantagem de sua utilização é que não existe a necessidade de emissão do RE ou do RES, o que diminui o custo da operação e agiliza o despacho aduaneiro do produto.
- Para utilizar a DSE o exportador deve efetuar seu processamento através do SISCOMEX (vide item 2.02.).
- Para cada DSE são admitidos até 5 (cinco) registros de NCM (vide item 11.02.). Vale lembrar que o despacho aduaneiro através desse mecanismo deve ser concluído em até 6 (seis) horas contadas do dia seguinte à entrega dos documentos para sua instrução.

c) Remessa Postal Internacional

- A Remessa Posta Internacional permite a qualquer empresa ou pessoa física realizar operações de exportação sem a exigência de inscrição no REI, dispensando também a contratação de câmbio (vide item 6.02.).
- Os Correios oferecem serviço de Remessa Postal Internacional através do Exporta Fácil (vide item 6.04.).

d) Sistemática de Câmbio Simplificado (SIMPLEX)

- O SIMPLEX é um mecanismo de facilitação para contratação de câmbio na exportação, tendo sido estabelecido pela Circular BACEN nº 2.836 de 8 de agosto de 1998. Essa sistemática reduziu de 26 para apenas 5 o número de dados a serem fornecidos pelo exportador; além de permitir o uso do Boleto de Compra e Venda – um comprovante de compra e venda de moeda estrangeira.

- Não podem beneficiar-se do SIMPLEX as operações de exportação para consumo de bordo, material usado ou em consignação, produtos beneficiados pelo Sistema Geral de Preferências (vide item 11.06.), exportações sujeitas ao RV (vide item 10.04.), exportações com financiamento do PROEX (vide item 8.01.), e exportação de produtos sujeitos ao pagamento do Imposto de Exportação (vide item 9.02.).
- O SEBRAE-SP dispõe de uma cartilha completa sobre o SIMPLEX no endereço eletrônico www.sebraesp.com.br.

6.04. O que é o Exporta Fácil Correios?

O Exporta Fácil é um serviço oferecido pelos Correios que simplifica as operações de exportação para pessoas físicas e jurídicas. Trata-se de Remessa Postal Internacional (vide item 6.03.).

O mecanismo assegura todos os incentivos fiscais de uma operação de exportação padrão, além de facilitar o recebimento, que poderá ser realizado através da rede bancária autorizada.

Para utilizar este serviço o exportador deverá procurar a agência dos Correios mais próxima de seu estabelecimento. O produto deve estar em embalagem padronizada ou em outra, desde que esta ofereça condições adequadas de endereçamento e acondicionamento. O exportador deve ainda preencher um único formulário, disponível nas próprias agências e no endereço eletrônico www.correios.com.br.

Após o preenchimento do formulário, os Correios ficam responsáveis por processar a DSE eletrônica (vide item 6.03) e encaminhar ao exportador o Comprovante de Exportação (CE), emitido pelo SISCOMEX (vide item 2.02.).

Ao exportador cabe apenas a responsabilidade pelo conteúdo enviado. A Receita Federal poderá, no entanto, inspecionar o conteúdo da embalagem antes do embarque.

Por fim, no caso da pessoa jurídica, o produto deve ser acompanhado por nota fiscal série I ou única, incluindo a seguinte informação: “ICMS não incidente conforme artigo 7º, inciso V do RICMS/SP, e IPI amparado por imunidade, conforme artigo 18, inciso II do RIPI/02”.

No entanto, a exportação via correio não dispensa o exportador de providenciar os documentos de exportação exigidos pelo importador, tais como o Certificado de Origem, a Fatura Comercial, o Romaneio de Embarque, entre outros (vide item 10.02.).

7

PRINCIPAIS MODALIDADES DE PAGAMENTO

7.01. Como posso assegurar o recebimento de um pagamento externo?

Após a escolha do *INCOTERM* a ser utilizado, o exportador deve acordar com o importador o modo como será efetuado o pagamento no exterior (veja item 14.03). A escolha da modalidade de pagamento a ser praticada na exportação deverá conjugar os interesses nas áreas comercial, financeira e de segurança. Desse modo, o exportador pode optar por:

- a) **Pagamento Antecipado** (vide item 7.02.);
- b) **Remessa Direta ou Sem Saque** (vide item 7.03.);
- c) **Crédito Documentário** (vide item 7.04.); ou
- d) **Carta de Crédito** (vide item 7.05.).

Além disso, o exportador pode contratar o Seguro de Crédito à Exportação (SCE) para prevenir-se contra o não pagamento por parte do importador, seja por razões comerciais (mora, falência, etc.) ou por riscos políticos e extraordinários (confiscos, moratórias, conflitos armados, desastres naturais, etc.) (vide item 14.04.).

O gerenciamento e a operação do SCE estão a cargo da Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S/A (SBCE), cujos acionistas são o Banco do Brasil, o BNDES, a Bradesco Seguros, a Sul América Seguros, a Minas Brasil Seguros, o Unibanco Seguros e a Coface (*Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*).

Outro instrumento para assegurar o recebimento da exportação é o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR). Trata-se de um convênio entre países da América Latina, estabelecido no âmbito da Associação Latino-americana de Integração (ALADI). Seu objetivo é facilitar as relações financeiras entre os países membros visando incrementar o comércio regional. Nesta modalidade, cabe aos bancos centrais dos países a garantia contra o não recebimento por conta de riscos políticos e extraordinários.

7.02. O que é Pagamento Antecipado?

Na modalidade Pagamento Antecipado, o importador realiza o pagamento antes do embarque do produto. Este tipo de modalidade é utilizada nas seguintes circunstâncias:

- a) Quando há falta de credibilidade no mercado importador ou quando o exportador está realizando a operação pela primeira vez, e, desse modo, desconhece seus parceiros;
- b) Quando há necessidade de financiamento para a produção ou para reforço do capital de giro da empresa;
- c) Quando se trata de operação com produto de valor reduzido; ou
- d) Quando se trata de exportação de produto de alta tecnologia ou fabricado sob encomenda, servindo de garantia contra o risco de eventual cancelamento do pedido.

Entretanto, por representar um risco para o importador, a modalidade de Pagamento Antecipado é pouco utilizada, sendo mais freqüente no caso de empresas interligadas (filiais e matriz).

7.03. O que é Remessa Direta ou Sem Saque?

Na modalidade Remessa Direta ou Sem Saque, o importador realiza o pagamento somente após o embarque do produto e o recebimento da documentação da operação para desembaraço aduaneiro. Este tipo de modalidade é utilizada nas seguintes circunstâncias:

- a) Quando há interesse em não incorrer no custo da intermediação bancária da operação; ou
- b) Quando se trata de empresas interligadas (filiais e matriz).

Entretanto, o risco para o exportador é elevado, já que toda a operação está baseada exclusivamente na confiança depositada no importador. Nesse sentido, esta modalidade é utilizada somente entre clientes tradicionais.

7.04. O que é Cobrança Documentária?

Na modalidade Cobrança Documentária, após o embarque da mercadoria o exportador emite o “saque” ou “cambial” (vide item 10.02.), que por sua vez será encaminhado a um banco no país do importador, acompanhado dos respectivos documentos de embarque. O pagamento poderá ser à vista ou a prazo, conforme estipulado entre as partes.

Quando a operação for efetuada à vista, o risco comercial para o exportador é limitado, pois os documentos necessários ao desembaraço da mercadoria somente serão liberados após o pagamento.

No caso de cobrança a prazo, o importador só poderá retirar os documentos do banco para efetivação do desembaraço através do aceite da “cambial”, que lhe será apresentada para pagamento na época oportuna.

A Câmara Internacional de Comércio (CIC) estabeleceu regras e usos uniformes para a cobrança documentária (Publicação nº 552), as quais definem as responsabilidades das partes. Estas regras são adotadas pela grande maioria das instituições financeiras que prestam esse serviço.

7.05. O que é Carta de Crédito?

A Carta de Crédito é uma ordem de pagamento condicional, emitida por um banco no exterior (banco emissor) a pedido do importador (tomador de crédito), em favor de um exportador

(beneficiário), que somente fará jus ao recebimento se atender a todas as exigências por ela convencionadas.

Por esse instrumento o banco emissor se compromete a pagar ou a aceitar o valor do crédito aberto, em contrapartida à apresentação pelo exportador de determinados documentos relativos à exportação, e ao cumprimento, dentro de prazos fixados, de algumas exigências envolvendo aspectos comerciais, de seguro, de transporte e administrativos.

A Carta de Crédito pode ser emitida para pagamento à vista ou a prazo e, por se tratar de garantia bancária, acarreta custos adicionais para o importador, que paga taxas e comissões para abertura do crédito. Este custo varia em função do cadastro do importador, de sua capacidade financeira, do prazo de pagamento, das garantias oferecidas, e das condições internas do país, entre outros fatores.

A Carta de Crédito é, portanto, uma alternativa para o exportador que não deseja assumir os riscos comerciais de uma operação, visto que confere ao banco a responsabilidade pelo pagamento. Quanto a sua natureza, a Carta de Crédito pode ser emitida com as seguintes características:

- a) **Irrevogável:** protege o exportador, pois não permite cancelamento unilateral, salvo se houver expressa concordância do banco emissor e do próprio exportador.
- b) **Intransferível:** protege o importador, pois não permite que o beneficiário transfira seu valor para outras empresas.
- c) **Confirmada:** protege o exportador, pois este tem seu pagamento assegurado, adicionalmente, por um terceiro banco, que viabilizará a remessa das divisas ao país exportador em caso de eventuais dificuldades financeiras do banco emissor.

Quaisquer alterações destas características devem ser objeto de prévia concordância entre as partes. A Câmara Internacional de Comércio (CIC) estabeleceu normas para emissão e utilização de créditos documentários (Publicação nº 500) que são aceitas internacionalmente.

7.06. O que é uma Operação de Câmbio na Exportação?

Toda vez que uma empresa realiza uma transação comercial ou financeira com outra empresa localizada no exterior é necessária uma operação cambial, isto é, a troca entre a moeda nacional e a estrangeira. As vendas ao exterior são efetuadas por meio de Contratos de Câmbio entre o exportador e um banco autorizado a operar com câmbio. Há a opção de intermediação através de uma corretora de câmbio. No entanto, a participação de uma corretora pode implicar em custos adicionais para o exportador. O fechamento do câmbio implica os seguintes compromissos por parte do exportador:

- a) Negociar as divisas obtidas com uma instituição financeira escolhida, a uma determinada taxa de câmbio;
- b) Entregar, em data pré-fixada, os documentos comprobatórios da exportação; e
- c) Efetuar a liquidação do câmbio em uma determinada data, que é marcada pela entrada efetiva da moeda estrangeira.

As empresas exportadoras dispõem de até 360 dias antes ou até 180 dias após a data de embarque da mercadoria para efetuar o fechamento do câmbio. O prazo efetivo para a contratação do câmbio, entretanto, dependerá da condição de pagamento da operação comercial acordada entre o exportador e o importador, mas sempre estará limitado ao máximo de 20 dias após a data de recebimento do valor em moeda estrangeira.

Para obter maiores informações sobre as normais cambiais, consulte o endereço eletrônico do Banco Central do Brasil (BACEN) em **www.bcb.gov.br**.

8.01. Quais são os financiamentos disponíveis e como posso obtê-los?

Os financiamentos na exportação têm por objetivo possibilitar aos exportadores um suporte financeiro capaz de atender às várias fases de produção e comercialização, assegurando maiores e melhores condições para a concretização dos negócios e a conquista de novos mercados.

Os financiamentos podem ser amparados por recursos do governo ou do próprio setor privado. As principais linhas disponíveis são as seguintes:

a) **Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)**: possibilita ao exportador a obtenção antecipada de recursos para cobrir custos de produção e comercialização. Trata-se da antecipação à empresa exportadora do contravalor em moeda nacional de uma exportação cujo embarque ainda ocorrerá. Vale ressaltar que todos os produtos exportáveis podem ser amparados pelo ACC, e que os custos para a empresa variam de acordo com a taxa LIBOR (*London Interbank Offered Rate*). Atualmente, a maioria dos agentes financeiros opera com esta modalidade.

b) **Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)**: trata-se de adiantamento feito por um banco ao exportador após o efetivo embarque das mercadorias e entrega dos documentos. Os custos para a empresa são semelhantes aos do ACC, mas o saque de exportação emitido contra o importador atenua a exigência de garantias complementares.

c) **Adiantamento sobre Contrato de Câmbio Indireto (ACCI)**: tem a função de conceder recursos financeiros aos fornecedores de insumos que integram o processo produtivo da mercadoria a ser exportada.

d) **Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)**: programa criado pelo Governo Federal com o objetivo de proporcionar às exportações brasileiras condições equivalentes as do mercado internacional. Beneficia a exportação tanto de bens como de serviços, e possui duas modalidades:

- PROEX Financiamento: financiamento direto ao exportador brasileiro ou ao importador com recursos do Tesouro Nacional.
- PROEX Equalização: cobertura de parte dos encargos financeiros oriundos de exportações financiadas pelas instituições financeiras nacionais e estrangeiras, de modo à torná-los equivalentes aos exigidos no mercado internacional.

Os produtos elegíveis constam na Portaria MDIC nº 58 de 10 de abril de 2002. No entanto, é possível o enquadramento de bens não beneficiados pelo PROEX desde que estes sejam exportados conjuntamente com outros bens elegíveis, e que sejam de natureza conexa. Esse tipo de operação denomina-se “pacote”, e o valor dos bens adicionais não poderá exceder 20% do total dos elegíveis.

e) **BNDES Exim-Pré-embarque**: trata-se de uma modalidade de financiamento à produção de bens para exportação, mediante abertura de crédito fixo em operações realizadas por meio de instituições financeiras credenciadas pelo BNDES.

Os recursos disponíveis para essa modalidade poderão atingir 100% do valor da exportação, e o prazo de pagamento é de até 18 meses, de acordo com o ciclo de produção. Além das grandes empresas do setor de bens de capital, essa sistemática beneficia as micro, pequenas e médias empresas brasileiras. Os produtos elegíveis constam na Carta Circular nº 42/03, de 29 de setembro de 2003.

f) **BNDES Exim-Pré-embarque Especial**: trata-se do financiamento de parte dos recursos necessários à produção de bens a serem exportados, sem vinculação à embarques específicos, porém com período pré-determinado para sua conclusão. Essas operações também são realizadas por meio de instituições financeiras credenciadas pelo BNDES, mediante a abertura de crédito fixo.

O valor financiado pelo BNDES levará em conta o acréscimo estimado das exportações em relação aos 12 meses anteriores, e o prazo para financiamento poderá variar de 12 a 30 meses, de acordo com a operação. Os produtos beneficiados são os mesmos que constam na Carta Circular nº 42/03, de 29 de setembro de 2003.

g) **BNDES Exim-Pré-embarque Curto Prazo:** trata-se de linha de crédito que financia até 100% do valor do bem a ser produzido para exportação, desde que em embarques específicos. O prazo para pagamento é de até 180 dias, e o benefício estende-se a todos os produtos, sem distinção. Essa modalidade está regulamentada pelas Cartas Circulares Nos. 40/01 e 12/03, e pela Circular nº 174/02.

h) **BNDES Exim-Pós-embarque:** trata-se de modalidade de financiamento à exportação de bens e serviços na fase pós-embarque. O BNDES poderá conceder financiamento de até 100% do valor exportado, e o prazo de pagamento é de até 12 anos. Os produtos elegíveis constam na Carta Circular nº 42/03, de 29 de setembro de 2003.

8.02. Quais são os requisitos necessários para obter financiamentos?

Os requisitos para a obtenção de financiamento à exportação variam de acordo com a modalidade a ser adotada e o administrador dos recursos – BNDES, Banco do Brasil, ou instituições financeiras privadas.

As garantias usualmente requeridas aos exportadores pelos bancos são duplicatas, notas promissórias, imóveis, avais, caução de título, seguros de crédito à exportação, cartas de crédito, entre outras.

9.01. Qual é o tratamento tributário na exportação?

Para determinar a formação do preço de exportação a empresa deve conhecer o tratamento fiscal a ser utilizado na operação. Este procedimento diferenciado concedido às vendas internacionais, tem por objetivo reduzir os custos dos produtos exportáveis através da desoneração ou dispensa do pagamento de tributos e outros encargos incidentes sobre as transações de mercado interno (vide tabela abaixo).

EXPORTAÇÃO	DIRETA	INDIRETA	TRADING COMPANY
TRIBUTOS	Operação de saída da mercadoria realizada diretamente pelo produtor/fabricante para o importador no exterior.	O produtor/fabricante vende, em uma operação de mercado interno, à uma empresa interveniente com o fim específico de exportar.	Venda no mercado interno equiparada à exportação.
ICMS Impostos sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços	Não incidência e garantia de manutenção do crédito relativo aos insumos contidos nos produtos exportados.	Não incidência e garantia de manutenção do crédito relativo aos insumos contidos nos produtos exportados.	Não incidência e garantia de manutenção do crédito relativo aos insumos contidos nos produtos exportados.
IPI Imposto sobre Produtos Industrializados	Imunidade tributária e garantia da manutenção do crédito relativo aos insumos contidos nos produtos exportados.	Suspensão e garantia da manutenção do crédito relativo aos insumos contidos nos produtos exportados.	Imunidade tributária e garantia da manutenção do crédito relativo aos insumos contidos nos produtos exportados.
PIS Programa de Integração Social	Isenção	Isenção	Isenção
CONFINS Contribuição para Financiamento da Seguridade Social	Isenção	Isenção	Isenção

O exportador deve levar em conta ainda a possibilidade de incidência do Imposto de Exportação (IEX). O IEX é uma tentativa de dificultar a exportação de produtos na sua forma bruta, e estimulá-la na forma de

bens com maior valor agregado. Os produtos sujeitos à incidência do imposto estão listados no anexo “C” da portaria SECEX nº 12/03.

9.02. Como posso definir o preço correto do meu produto?

Para calcular o preço do produto a ser exportado, é necessário um levantamento dos custos relativos da exportação levando-se em conta as condições impostas pelos países importadores e os custos internos de produção. Deverão ser deduzidos os elementos que compõe o preço no mercado interno, mas que não estarão presentes no preço de exportação, como o ICMS e o IPI.

Na modalidade FOB deve-se incluir, por exemplo, gastos com a embalagem de exportação, despesas com o transporte do produto até o local de embarque, e comissão de agente no exterior (vide item 14.03. e Anexos 2 e 3).

9.03. Como saberei se meu preço é competitivo?

Para avaliar a competitividade do produto a empresa deve conhecer o comportamento do mercado que deseja atingir, bem como os preços nele praticados. Para tanto, deve levar em conta variáveis como a flutuação do câmbio, o nível de demanda, a sazonalidade, os padrões de qualidade, embalagem e rotulagem, as exigências técnicas e sanitárias, e os custos de transporte.

9.04. Quem pode me auxiliar no cálculo de preços?

A FIESP e o SEBRAE-SP dispõem de serviços de orientação para a simulação de preços de produtos destinados ao mercado externo.

Para informações sobre os serviços prestados pela FIESP, consulte a Assessoria em Comércio Exterior através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico ccomex@fiesp.org.br.

Para informações sobre os serviços prestados pelo SEBRAE-SP, consulte o endereço eletrônico www.sebraesp.com.br.

10.01. Qual é o tratamento administrativo dispensado a produtos de exportação?

O tratamento administrativo para as operações de comércio exterior está consolidado na Portaria nº 12 da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), de 3 de setembro de 2003. Nela encontram-se todas as orientações para o cumprimento das exigências administrativas na exportação.

Para maiores informações, consulte o endereço eletrônico com a consolidação das portarias da SECEX em www.mdic.gov.br/comext/deceg/consolidacao.html.

10.02. Quais são os principais documentos de uma operação de exportação?

Na exportação, a documentação necessária deve ser providenciada de acordo com o produto, as exigências do país comprador, e as formalidades comuns de uso interno. Os principais documentos exigidos são os seguintes:

- a) **Fatura Pró-Forma:** documento emitido pelo exportador para que o comprador possa dar início ao processo de efetivação da importação. Serve de base para a fatura comercial definitiva, uma vez que possui todos os elementos que nela constarão. No entanto, não possui valor contábil ou jurídico, e não gera obrigação de pagamento por parte do importador.
- b) **Fatura Comercial:** documento emitido pelo exportador que, no âmbito internacional, substitui a nota fiscal. Trata-se de documento contábil indispensável para a liberação aduaneira do produto. Contém todas as características da operação, tais como: descrição do produto, quantidade, preço, forma e prazo de pagamento, entre outras.

- c) **Packing List ou Romaneio de Embarque:** lista emitida pelo exportador que indica o conteúdo das embalagens, com as características dos diferentes volumes que compõem o embarque.
- d) **Nota Fiscal:** documento fiscal de uso interno, que acompanha o produto do estabelecimento do exportador até o embarque para o exterior.
- e) **Certificado de Origem:** documento que tem por finalidade atestar oficialmente a origem do produto do país exportador, bem como especificar as normas de origem negociadas e estabelecidas nos acordos comerciais entre países (vide item 10.07.).
- f) **Fatura Consular:** alguns poucos países exigem a apresentação da fatura consular, documento similar à fatura comercial.
- g) **Registros Eletrônicos do SISCOMEX:** Registro de Exportação, Registro de Venda, Registro de Operação de Crédito, Registro de Exportação Simplificado, e Declaração Simplificada de Exportação (vide itens 2.02., 6.03. e 10.03. a 10.05.).
- h) **Saque ou Cambial:** documento emitido pelo exportador contra o importador, em moeda estrangeira, que constitui o direito do exportador às divisas decorrentes da venda.
- i) **Conhecimento de Embarque:** documento emitido pela companhia de transporte pelo qual se atesta o recebimento da carga, e se comprova o embarque e o cumprimento das obrigações de entrega estabelecidas contratualmente.
- j) **Certificado Fitossanitário:** documento emitido pelos órgãos do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) por exigência do importador, e cujo objetivo é atestar a salubridade e qualidade dos produtos exportados de origem animal e vegetal (vide item 10.10.).
- k) **Apólice de Seguro:** documento emitido pela companhia seguradora, que cobre riscos de transporte do produto, e confere ao segurado o direito a ressarcimento quando houver ocorrência de sinistro, perdas ou danos.

l) **Contrato de Câmbio:** contrato de compra e venda entre o exportador e o banco operador autorizado pelo Banco Central do Brasil (BACEN), no qual o exportador se compromete a transferir ao banco operador o valor em moeda estrangeira proveniente de uma operação de exportação.

m) **Boleto de Compra e Venda Simplificado:** documento que representa uma alternativa simplificada ao tradicional contrato de câmbio, somente aplicável às operações até US\$ 10.000,00.

n) **Declaração de Despacho de Exportação (DDE):** documento que inicia o despacho aduaneiro de exportação.

10.03. O que é Registro de Exportação (RE)?

O Registro de Exportação (RE) é o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, que caracterizam a operação de exportação de um produto. O exportador está sujeito às penalidades previstas na legislação em vigor caso estas informações, registradas no SISCOMEX (vide item 2.02), não correspondam à operação realizada.

10.04. O que é Registro de Venda (RV)?

O Registro de Venda (RV) é o conjunto de informações que caracteriza o instrumento de vendas de commodities ou de produtos negociados em bolsa, e deve ser objeto de registro no SISCOMEX (vide item 2.02.), previamente à solicitação de Registro de Exportação (RE) (vide item 10.03.).

Estão sujeitas ao RV as exportações de café (verde, em grão e solúvel), soja (em grão, óleo e farelo), açúcar (cristal, demerara e refinado), cacau (inteiro, partido e em pó), ouro (em barras, fios e perfilados) e alumínio (não ligado).

10.05. O que é Registro de Operações de Crédito (RC)?

O Registro de Operações de Crédito (RC) representa o conjunto de operações de caráter cambial e financeiro, com prazos de pagamento superiores a 180 dias, e que caracterizam as exportações financiadas.

Como regra geral, o exportador deve solicitar o RC e obter seu registro no SISCOMEX (vide item 2.02.) antes do Registro de Exportação (RE) (vide item 10.03.). Somente é admitido o preenchimento do RC posteriormente ao RE nos casos de exportações de produtos em consignação, ou destinados a feiras e exposições cuja venda tenha sido fechada com prazo de pagamento superior a 360 dias.

10.06. Onde posso obter a documentação para preenchimento?

Alguns dos documentos do processo de exportação são de responsabilidade do exportador, e sua preparação pode ser efetuada em papel carta, com o logo e dados da empresa exportadora (nome, endereço, telefone, *website*), ou em formulário específico, quando necessário.

Outros devem ser emitidos através do SISCOMEX (vide item 2.02.), e podem ser preenchidos pelo exportador ou por seu representante legal, através da própria ferramenta. São analisados pelo sistema, e automaticamente aprovados na quase totalidade das operações. Este é o caso do Registro de Exportação (RE), do Registro de Venda (RV) e do Registro de Operações de Crédito (RC) (vide itens 10.03. a 10.05.).

Existem ainda os documentos emitidos por entidades de classe (Certificado de Origem) e transportadores (Conhecimentos de Embarque). Estes são cedidos pelos responsáveis pela emissão.

10.07. O que é Certificado de Origem?

Certificado de Origem é o documento que atesta a origem do produto para fins de obtenção de tratamento preferencial, que representa, em geral, benefícios fiscais auferidos no ato da liberação deste na alfândega, ou apenas para cumprimento de exigência estabelecida através da legislação do país importador.

10.08. Quais são os tipos de Certificado de Origem?

Os Certificados de Origem variam conforme os acordos preferenciais dos quais o Brasil é signatário. Os mais utilizados são os seguintes:

- a) **Certificado Comum**: exportações para os países que não possuem acordo com o Brasil;
- b) **Certificado ALADI**: exportações para os países da ALADI. Nesse caso, é preciso verificar qual o país de destino de modo a determinar se há acordo entre este e o Brasil;
- c) **Certificado MERCOSUL**: exportações para os países do MERCOSUL;
- d) **Form A** : exportações dentro do Sistema Geral de Preferências (SGP) para países como os Estados Unidos, o Japão e membros da União Européia (vide item 11.06.).

Vale lembrar que, antes de dar início à operação, o exportador deve consultar as entidades emissoras para definir qual o certificado que garantirá maiores benefícios à exportação de seu produto.

10.09. Onde posso obter um Certificado de Origem?

A FIESP e suas 41 Diretorias Regionais (CIESPs), localizadas nas principais cidades do Estado de São Paulo, são credenciadas para emissão de Certificados de Origem.

Para obter maiores informações, consulte o serviço de emissão da FIESP através dos telefones (0xx11) 3549-4300 / 4301 / 4302 / 4303 / 4393 / 4214 / 4299, ou do endereço eletrônico www.fiesp.org.br.

10.10. Quais são os documentos necessários para o comércio de produtos agropecuários?

As regras para exportação de produtos agropecuários são disciplinadas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) pelo Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias.

Os produtores e exportadores brasileiros devem estar atentos a todas as regulamentações públicas e práticas governamentais impostas pelos países importadores, especialmente para a identificação de barreiras que possam prejudicar o ingresso de seus produtos nesses mercados.

O documento básico para este tipo de exportação é o Certificado Sanitário / Fitossanitário Internacional. O certificado é emitido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), através da Delegacia Federal de Agricultura no Estado de São Paulo e do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA).

10.11. O que devo saber sobre a Lei do Bioterrorismo dos EUA?

O governo dos Estados Unidos, após os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001, tomou uma série de medidas de segurança para controlar a entrada de produtos alimentícios para consumo humano e animal. Nesse sentido, foi sancionada no dia 12 de junho de 2002 a Lei de Segurança, Saúde Pública, e Prevenção e Resposta contra o Bioterrorismo (*Bioterrorism Act of 2002*).

A lei atinge todas as empresas (domésticas e estrangeiras) que manufacturam, armazenam, estocam, processam, empacotam, distribuem e importam alimentos para o mercado norte-americano. Estão sujeitos à nova legislação produtos como suplementos alimentares, frutas, vegetais, laticínios, entre outros.

De acordo com as novas exigências, o exportador deve registrar-se junto ao FDA (*Food and Drug Administration*), órgão do governo norte-americano responsável pela implementação da nova legislação, através do formulário 3537 (*Form 3537*). Os produtos provenientes de empresas que não realizarem o registro serão retidos nos portos de entrada, estando os proprietários da carga sujeitos a descadastramento, ações civis e até mesmo, ações criminais.

Outro ponto importante que o exportador deve observar é o da exigência de notificação prévia de importação, que deverá ser encaminhada ao FDA via Internet previamente ao embarque dos produtos. A lei também prevê a obrigatoriedade das empresas exportadoras nomearem um “agente”, que resida em território americano e esteja disponível 24 horas por dia e 7 dias por semana para casos rotineiros e emergências.

Para maiores informações, o exportador pode consultar diretamente o endereço eletrônico do FDA em **www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html**, ou entrar em contato com o serviço de Assessoria em Comércio Exterior da FIESP através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico **ccomex@fiesp.org.br**.

11

REGRAS FUNDAMENTAIS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

11.01. O que é o Sistema Harmonizado (SH) e como posso utilizá-lo?

O Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias, ou simplesmente Sistema Harmonizado (SH), é uma sistemática de classificação de produtos criada pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA). Através do SH, os produtos são ordenados segundo sua matéria constitutiva, seu emprego e sua respectiva aplicação.

O SH é uma nomenclatura de 6 (seis) dígitos, organizada em seções, capítulos, posições e subposições. Suponha-se que o ex-

portador deseje identificar o seu produto – amendoim descascado – no SH. A classificação seguiria a seguinte ordem:

CLASSIFICAÇÃO		DESCRIÇÃO
Seção	II	Produtos do Reino Vegetal
Capítulo	12	Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens.
Posição	12.02	Amendoins não torrados; nem de outro modo cozidos, mesmo descascados ou triturados.
Subposição	12.02.20	Descascados, mesmo triturados.

Desse modo, o produto “amendoim descascado” seria identificado no SH pelo código 120220.

11.02. O que é a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)?

Trata-se da nomenclatura unificada, estabelecida entre os países participantes do MERCOSUL – Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai – com base no Sistema Harmonizado (SH) (vide item 11.01.). A nomenclatura estava prevista no Artigo I do Tratado de Assunção, assinado em 1991, e entrou em vigor em 1996. Seu objetivo é oferecer melhor detalhamento dos produtos, atendendo aos interesses dos países participantes do acordo.

A NCM utiliza um código composto por 8 (oito) dígitos, sendo que os 6 primeiros acompanham a nomenclatura internacional do SH. Suponha-se que o exportador deseje identificar o seu produto – amendoim descascado – na NCM. A classificação seguiria a seguinte ordem:

CLASSIFICAÇÃO		DESCRIÇÃO
Seção	II	Produtos do Reino Vegetal
Capítulo	12	Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens.
Posição	12.02	Amendoins não torrados; nem de outro modo cozidos, mesmo descascados ou triturados.
Subposição	12.02.20	Descascados, mesmo triturados.
Item	12.02.20.10	Para sementeira.
Item	12.02.20.90	Outros.

Desse modo, o produto “amendoim descascado” poderia ser identificado na NCM pelo código 12022010 ou pelo código 12022090. Vale lembrar que os seis primeiros dígitos são harmonizados através do SH, e os últimos dois são específicos da classificação do MERCOSUL. Nesse caso, o exportador deve identificar se o produto em questão é para sementeira ou para outro fim, e classificá-lo de acordo.

A FIESP, através da Assessoria em Comércio Exterior, dispõe de serviço de auxílio sobre os procedimentos de classificação e orientação para o processo de consulta. Maiores informações podem ser obtidas através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico **ccomex@fiesp.org.br**.

O SEBRAE-SP, através de seu serviço de Orientação Empresarial em Comércio Exterior, também poderá auxiliar o exportador. A consulta individual pode ser feita através do telefone 0800 78 02 02.

11.03. Quais são os regimes aduaneiros especiais na exportação?

Devido à dinâmica do comércio exterior, o Governo Federal criou mecanismos que permitem a entrada ou saída de mercadorias com suspensão ou isenção de tributos. Estes mecanismos são denominados regimes aduaneiros especiais, dentre os quais destacam-se os seguintes:

- a) **Trânsito Aduaneiro:** possibilita o transporte de mercadoria de origem nacional ou estrangeira, sob controle alfandegário, de um ponto a outro do território aduaneiro.
- b) **Exportação Temporária:** permite a saída de mercadoria nacional ou nacionalizada condicionada à reimportação em prazo determinado, no mesmo estado ou se submetida a processo de conserto, reparo ou restauração.
- c) **Entrepasto Aduaneiro:** permite, na importação e na exportação, o depósito de mercadorias em local determinado.
- d) **Entrepasto Aduaneiro na Exportação:** permite a armazenagem de mercadoria destinada a exportação, e compreende as modalidades de regime comum e extraordinário. Na modalidade de regime comum

permite-se a armazenagem de mercadorias em recinto de uso público. Já na extraordinária, a mercadoria é armazenada em recinto privativo.

e) **Depósito Alfandegado Certificado (DAC)**: permite a realização de uma exportação sem a transferência física imediata da mercadoria para o exterior.

f) **Entrepasto Industrial**: permite à uma indústria importar mercadorias com suspensão de tributos, que, depois de submetidas a operação industrial, deverão destinar-se ao mercado externo.

11.04. O que é e como posso utilizar o *Drawback*?

Drawback é um regime aduaneiro especial que consiste na importação de matérias-primas, insumos, componentes, partes e peças, bens manufaturados ou semimanufaturados, sujeitos à restituição, suspensão ou isenção dos tributos caso estes bens sejam destinados à fabricação, complementação, beneficiamento ou acondicionamento de produtos a serem exportados.

O *drawback* possui três modalidades: suspensão, isenção e restituição. Na primeira, há suspensão do pagamento dos tributos. Na segunda, a empresa tem direito a importar a mesma quantidade e qualidade de insumos empregados na fabricação de uma mercadoria comprovadamente já exportada, isto é, para fins de reposição de estoque. Na terceira, é prevista a restituição total ou parcial de tributos que incidiram sobre a importação.

Para maiores informações, consulte a Assessoria em Comércio Exterior da FIESP através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico ccomex@fiesp.org.br.

11.05. O que é a Zona Franca de Manaus (ZFM)?

A Zona Franca de Manaus (ZFM) é uma área de livre comércio de importação e exportação beneficiada por incentivos fiscais. A ZFM foi criada em 1957 com o objetivo de estabelecer no interior da Amazônia um centro industrial, comercial e agropecuário, que gerasse condições para o desenvolvimento da região.

Os produtos estrangeiros que entram na ZFM gozam de benefícios fiscais desde que sejam destinados:

- a) Ao seu consumo interno;
- b) À industrialização em qualquer grau, inclusive beneficiamento;
- c) À pesca e à agropecuária;
- d) À instalação e operação de indústrias e serviços de qualquer natureza; e
- e) À estocagem para reexportação.

Estão excluídos destes benefícios os seguintes produtos: armas e munições, fumo, bebidas alcoólicas, automóveis de passageiros, produtos de perfumaria ou do tocador, e preparados e preparações cosméticas, salvo quando estes forem destinados exclusivamente ao consumo interno na ZFM, ou quando produzidos com utilização de matéria-prima da fauna e da flora regional.

Os produtos industrializados na ZFM, exceto os bens de informática e os veículos automotivos, tratores e outros veículos terrestres, quando destinados a outro ponto do território nacional, estão sujeitos ao pagamento do Imposto de Importação relativo à matérias-primas, produtos intermediários, e materiais secundários e de embalagem que forem agregados ao produto final.

11.06. O que é o Sistema Geral de Preferências (SGP)?

O Sistema Geral de Preferências (SGP) foi instituído em 1970 no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD). Trata-se de um acordo pelo qual os países desenvolvidos participantes concedem aos países em desenvolvimento redução ou eliminação do Imposto de Importação incidente sobre determinados produtos.

Atualmente o SGP é outorgado pelos seguintes países: Austrália, Bielorrússia, Bulgária, Canadá, Eslováquia, Estados Unidos, Rússia, Hungria,

Japão, Noruega, Nova Zelândia, Polônia, República Checa, Suíça, e Turquia, além dos membros da União Européia. Vale ressaltar que tanto a Austrália como a Polônia não concedem os benefícios do SGP ao Brasil.

Para a empresa brasileira obter os benefícios é necessário o cumprimento das seguintes exigências:

- a) Que o produto conste das listas de mercadorias do SGP, divulgadas e atualizadas periodicamente pelos países outorgantes;
- b) Que o produto seja originário do país exportador; e
- c) Que o produto seja transportado diretamente do país exportador para o país importador.

As exportações beneficiadas pelo SGP deverão ser acompanhadas de um Certificado do Origem *Form A* (vide item 10.08.). Apesar de os Estados Unidos permitirem a auto-certificação, os demais países outorgantes exigem a chancela do governo brasileiro, que é feita por meio do Banco do Brasil (BB).

11.07. Quais são as tarifas externas que incidem sobre o meu produto?

A FIESP dispõe de serviço para levantamento dos impostos de importação e demais tributos incidentes sobre o produto a ser exportado, de acordo com sua classificação fiscal e mercado alvo.

Para obter maiores informações, basta entrar em contato com a Assessoria em Comércio Exterior da FIESP através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico ccomex@fiesp.org.br.

11.08. O que são quotas?

Quotas são restrições quantitativas impostas à importação de certos produtos. O exportador deve estar atento a essas restrições, e deve pesquisar a possível existência de quotas de importação ou quotas tarifárias que possam ser aplicadas sobre seu produto.

As quotas de importação são limitações na quantidade do produto importado, de acordo com um valor ou volume pré-determinado. São distribuídas sobre o volume total ou específico, e possuem um sistema de administração e licenciamento que pode variar do leilão à concessão.

Já as quotas tarifárias são constituídas pela aplicação de uma tarifa de importação (tarifa intra-quota), mais baixa, sobre uma quantidade de produto pré-estabelecida (quota), aplicando-se outra tarifa, mais alta, para importações acima dessa quantidade (tarifa extra-quota).

Existem ainda as quotas de exportação, cujo contingenciamento decorre de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil, ou ainda de políticas internas específicas. Todos os produtos sujeitos à contingenciamento de exportação constam no Anexo C da portaria da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) nº 12, de 3 de setembro de 2003.

11.09. O que é e como posso me beneficiar de uma área de livre comércio?

Uma área de livre comércio consiste na eliminação progressiva das tarifas aduaneiras e de outras restrições ao comércio entre dois ou mais países. No entanto, cada participante preserva sua autonomia na gestão da política comercial em relação a terceiros, mantendo tarifas aduaneiras diferenciadas.

A participação em áreas de livre comércio garante aos exportadores de um país acesso preferencial ao mercado de seus parceiros, permitindo assim a diversificação da pauta de exportação, a ampliação da economia de escala, e, muitas vezes, o acesso a insumos de baixo custo.

Atualmente, o Brasil participa de diversas negociações para a formação de áreas de livre comércio. Este é o caso da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), da negociação entre o MERCOSUL e a União Européia, e das negociações bilaterais com o México.

12.01. O que são padrões de qualidade?

Para ter acesso a um determinado mercado, um produto deve possuir duas características básicas: preço compatível com o mercado de destino, e conformidade com a padronização exigida. Padronizar significa uniformizar uma certa característica de um produto ou serviço, e esta é a função dos diferentes padrões (ou normas) de qualidade existentes no mundo.

As normas de qualidade para um produto estabelecem requisitos mínimos quanto às dimensões, composição química, acabamento, resistência, durabilidade, pureza do material, entre outras características. Há ainda normas de qualidade para os diversos setores: indústria, saúde, meio ambiente, educação e outros.

Trabalhar dentro das normas permite economizar nos processos produtivos, pois a manufatura é realizada sob determinadas especificações técnicas estabelecidas pelas normas e, portanto, de maneira padronizada. Também permite a uniformização de componentes, que produzidos dentro de uma mesma especificação, possuem custo mais baixo, pois não há grandes variações nas características.

É fato que o mercado externo requer das empresas exportadoras técnicas de produção mais desenvolvidas e controles de qualidade mais rigorosos. A aplicação desses instrumentos operacionais aos produtos destinados ao exterior poderá também ser adotada para incrementar a qualidade dos comercializados no mercado interno, o que deve gerar aumento de sua competitividade, produtividade e, conseqüentemente, o incremento de seu lucro.

12.02. Quais são as organizações que tratam de padrões de qualidade?

Informações sobre os órgãos credenciados no Brasil para certificação e gerenciamento dos padrões de qualidade podem ser obtidas junto à Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), através do endereço eletrônico www.abnt.org.br, ou junto ao Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), em www.inmetro.gov.br/organismos/.

12.03. O que é ISO 9000?

A ISO 9000 é um conjunto de normas reconhecidas mundialmente, que especificam requisitos para um sistema de qualidade destinado prioritariamente à obtenção da satisfação do cliente pela prevenção de não-conformidades em todos os estágios, desde a produção até os serviços associados, como é o caso da assistência técnica.

É incorreto dizer que a empresa tem certificação ISO 9000, pois ela é certificada somente quando atende aos requisitos das normas ISO 9001, 9002 ou 9003, descritas a seguir:

- a) **ISO 9001**: utilizada para o controle dos sistemas de qualidade durante todo o ciclo de desenvolvimento dos produtos, desde o projeto até o serviço.
- b) **ISO 9002**: utilizada por companhias nas quais a ênfase está na produção e na instalação. Esta norma da qualidade pode ser utilizada por uma empresa cujos produtos já foram comercializados, testados, melhorados e aprovados.
- c) **ISO 9003**: dirigida à companhias nas quais sistemas abrangentes de qualidade podem não ser importantes ou necessários, como, por exemplo, as fornecedoras. Nestes casos, a simples inspeção e ensaio final do produto já seriam suficientes para assegurar sua qualidade.

Para a empresa obter a certificação são necessários os seguintes passos:

- a) O estudo das normas;
- b) A implementação do Sistema de Qualidade segundo os requisitos da norma aplicável (ISO 9001, 9002 ou 9003);
- c) A solicitação da avaliação do Sistema de Qualidade ao órgão certificador credenciado; e
- d) A certificação.

12.04. O que é ISO 14000?

A ISO 14000 é uma série de padrões internacionalmente reconhecidos por estruturar o sistema de gestão ambiental (SGA) de uma empresa. A série ISO 14000 inclui padrões para gestão (14001, 14004), auditoria (14010, 14011 e 14012), rotulagem (14020, 14021 e 14024), avaliação de desempenho ambiental (14031), e análise de ciclo de vida (14040).

Para atender aos requisitos previstos na ISO 14001 a empresa deve:

- a) Desenvolver uma política ambiental com um compromisso com as necessidades (*compliance*), prevenção de poluição, e melhoria contínua;
- b) Conduzir um plano que identifique os aspectos ambientais de uma operação e as exigências legais, além de estabelecer um programa de gerenciamento ambiental;
- c) Implementar e operacionalizar um programa que inclua estrutura e responsabilidades definidas, treinamento, comunicação, documentação, controle operacional, e preparação para atendimento a emergências; e
- d) Desenvolver ações corretivas incluindo monitoramento, correção e auditoria.

12.05. O que é selo ambiental?

O selo ambiental, selo verde ou rotulagem ambiental, é uma certificação emitida por um órgão reconhecido no setor ambiental, que atesta que um determinado produto atende aos requisitos de certificação impostos por este órgão.

Em virtude da proliferação de selos ambientais no mercado, a Organização Internacional de Normalização (ISO) desenvolveu uma classificação para os diversos tipos, a saber:

- a) **Tipo I:** Fundamentados em múltiplos critérios voluntários, que atribuem uma licença para o uso do selo ambiental em produtos, baseados em considerações de seu ciclo de vida.
- b) **Tipo II:** Autodeclarações ambientais informativas.
- c) **Tipo III:** Programas voluntários que fornecem dados ambientais quantitativos de um produto, sobre parâmetros definidos por uma terceira parte qualificada, baseados numa avaliação de ciclo de vida, e verificados por essa ou outra terceira parte habilitada.
- d) **Tipo IV:** Selos monocriteriosos atribuídos por uma terceira parte, que se referem apenas a um aspecto ambiental, sem serem baseados em considerações de ciclo de vida.

Fora do âmbito da ISO há, por exemplo, o selo da FSC (*Forest Stewardship Council*, ou Conselho de Manejo Florestal), resultado de uma iniciativa para a conservação ambiental e desenvolvimento sustentável das florestas. Surgido na década de 1990, o Conselho envolve ambientalistas, pesquisadores, engenheiros florestais, empresários da indústria e comércio de produtos de origem florestal, trabalhadores, comunidades indígenas e outros povos da floresta, e instituições certificadoras de 34 países. O objetivo é difundir o bom manejo florestal.

É importante, portanto, que o exportador, ao buscar um selo ambiental, recorra a uma entidade reconhecida internacionalmente.

12.06. O que é o processo de certificação CE?

A marca “CE” (*Conformité Européenne*) é afixada nos produtos que atendem às normas de segurança aplicáveis a todos os países da União Européia. A marca foi criada para facilitar o livre trânsito de mercadorias e serviços dentro do bloco. Produtos que não possuem a marca “CE”, e não atendem às diretivas (normas de conformidade) do bloco, podem ter a sua venda suspensa e serem retirados do mercado.

A diretiva referente à responsabilidade sobre produtos defeituoso (*Council Directive 85/374/EEC*, de 25 de julho de 1985), torna os importadores responsáveis pelos produtos que importam. Desta maneira, um importador não se arriscará a vender um produto sem conformidade, isto é, um produto sem a marca “CE”.

Para obter esta certificação a empresa deve:

- a) Identificar qual a diretiva (norma) aplicável ao seu produto;
- b) Identificar o procedimento de avaliação de conformidade que será utilizado;
- c) Identificar se há Padrões Europeus Harmonizados aplicáveis ao seu produto. Estes nem sempre são obrigatórios, embora se supõe que, estando em conformidade com estes padrões, automaticamente se atenderá a diretiva aplicável ao produto;
- d) Assegurar que o produto obedece a todas as exigências essenciais da diretiva;
- e) Verificar se existe a necessidade de uma avaliação independente por um auditor designado pela CE para acompanhar o processo de avaliação;
- f) Manter a documentação técnica requerida;
- g) Preparar a Declaração de Conformidade e a documentação exigida. A Declaração, juntamente com a documentação técnica, deve estar disponível às autoridades competentes;
- h) Verificar se não há nenhuma outra exigência puramente regional nos países onde o produto será vendido. Isto inclui regulamentos técnicos, padrões nacionais, rotulagem ou exigências de embalagem; e
- i) Colocar a marca “CE” no produto ou embalagem. Os padrões para a colocação da marca CE no produto podem ser encontrados no seguinte endereço eletrônico: europa.eu.int/comm/enterprise/faq/ce-mark.htm.

Para maiores informações, o exportador também poderá entrar em contato com o INMETRO através do endereço eletrônico www.inmetro.gov.br.

13

CUIDADOS NECESSÁRIOS COM O PRODUTO A SER EXPORTADO

13.01. Como devo embalar meu produto?

A embalagem envolve quatro fatores básicos: proteção, promoção, normas técnicas e custos. A proteção está relacionada às necessidades do produto e do transporte, e deve levar em conta problemas de temperatura, manuseio, armazenagem e entrega. A promoção refere-se às necessidades e preferências dos clientes, e as normas técnicas relacionam-se com aspectos de segurança de saúde. O fator custos deve avaliar a proteção oferecida e o valor ofertado, já que muitas vezes a proposta mais atraente não é a mais adequada.

A embalagem utilizada também será diretamente influenciada pelo destino da carga e o modal de transporte adotado. Vale ainda ressaltar que como os custos de transporte são determinados pelo peso e volume da carga, a utilização de materiais especiais de baixo peso está sendo cada vez mais difundida na exportação. O cuidado ao embalar as mercadorias, buscando minimizar volume e peso sem prejudicar a proteção, gera economia.

13.02. Que tipo de rotulagem é necessária?

A rotulagem é utilizada nos embarques para cumprir determinadas regulamentações, assegurar o manuseio apropriado da carga, proteger seu conteúdo e auxiliar a identificação na entrega. O importador deve orientar a empresa sobre as informações que devem constar na rotulagem a ser utilizada. Normalmente, as informações requeridas são as seguintes:

- a) Marca do expedidor;
- b) País de origem;
- c) Peso;
- d) Número de volume das caixas;
- e) Aviso quanto à fragilidade do conteúdo;
- f) Porto de entrada; e
- g) Aviso sobre materiais perigosos ou restritos.

É importante notar que a regulamentação aduaneira referente à rotulagem é rigorosamente aplicada na maioria dos países. A maioria dos agentes de carga e especialistas no assunto pode fornecer as informações necessárias relacionadas à regulamentações específicas.

14

PROCEDIMENTOS PARA CONTRATAÇÃO DE TRANSPORTE E SEGURO

14.01. Qual a melhor maneira de embarcar meu produto?

Na exportação, é vantajoso tanto para o importador como para o exportador que os custos de transporte sejam bem estruturados, e mantido em preços baixos e aceitáveis, ao mesmo tempo que atendam integralmente às necessidades do cliente. No entanto, a decisão do modal a ser adotado não deve se restringir ao aspecto custo.

É necessário observar a localização geográfica do importador, respeitar as características da carga (dimensões, peso, prazo de validade, índice de periculosidade, embalagem de transporte e comercialização, entre outras), e observar o cumprimento de prazos.

14.02. Quais são as modalidades de transporte existentes?

O exportador sempre deve buscar uma vantagem competitiva na qualidade e na melhoria da prestação dos serviços que acompanham seu produto. Um dos fatores de ganhos em competitividade é selecionar o modal de transporte que agregue menor custo ao produto durante o seu percurso. O transporte tem um importante papel nessa busca de competitividade internacional por parte das empresas, já que influi significativamente no preço final dos produtos comercializados.

A localização geográfica do exportador e do importador, as características do produto e o atendimento dos prazos em contratos internacionais, são os fatores que devem ser levados em conta na escolha do modal a ser utilizado.

É importante conhecer a cadeia logística de acesso e utilização do porto, aeroporto e fronteira seca que se deseja utilizar. O exportador deve observar se esses locais possuem armazéns, equipamentos e pessoal especializado para a realização eficiente das operações.

14.03. O que são *INCOTERMS*?

Os *INCOTERMS* (Termos de Comércio Internacional), publicados pela Câmara Internacional de Comércio (CIC), são regras internacionais, uniformes e imparciais, que constituem toda a base de negociação de compra e venda internacional, definindo os direitos, obrigações, custos e riscos das partes no contrato de venda.

Definem os direitos e obrigações do vendedor e do comprador concernentes à transferência de mercadorias, às despesas recorrentes das transações, e à responsabilidade sobre perdas e danos. Essas regras, após incluídas no contrato de compra e venda, passam a ter força legal.

14.04. Como obter seguro internacional?

A contratação do seguro internacional ocorrerá de acordo com o *INCOTERM* adotado na transação comercial. Dessa forma, a parte responsável pela contratação do seguro internacional do produto da mercadoria deverá fazê-lo a partir do ponto de embarque.

Se o exportador for o responsável pelo seguro internacional, deverá contratar uma corretora de seguro e informar a descrição minuciosa da mercadoria (peso, valor a ser segurado, tipo de embalagem, valor), classificação fiscal, modalidade de transporte, provável data de embarque e país de destino.

No caso de não contemplação deste item no *INCOTERMS* utilizado (vide item 14.03.), é importante que o exportador contrate seguro para o produto de modo a obter ressarcimento no caso de avaria.

15

QUEM PODE AJUDAR SUA EMPRESA A EXPORTAR

15.01. Serviços prestados pela FIESP.

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) oferece os seguintes serviços relacionados às operações de comércio exterior:

- a) **Assessoria em Comércio Exterior:** auxílio e orientação em operações de exportação, importação e logística. Para informações, consulte o serviço através dos telefones (0xx11) 3549-4627 / 4307 / 4590 / 4221, ou do correio eletrônico ccomex@fiesp.org.br.
- b) **Assessoria em Relações Internacionais:** orientação sobre os aspectos técnicos das principais negociações comerciais internacionais em que o Brasil está envolvido. Para informações, consulte o serviço através dos telefones (0xx11) 3549-4365 / 4238 / 4493, ou do endereço eletrônico www.fiesp.org.br.

c) **Promoção Comercial:** auxílio e orientação sobre feiras internacionais, missões empresariais, rodadas de negócio, prospecção de mercados e promoção comercial. Para informações, consulte o Centro Internacional de Negócios (CIN) através dos telefones (0xx11) 3549-4579 / 4674 / 4549 / 4531 / 4580, ou do correio eletrônico cin@fiesp.org.br.

d) **Atração de Investimentos e Formação de Parcerias:** auxílio e orientação sobre atração e realização de investimentos, formação de parcerias e *joint-ventures*, e cooperação empresarial. Para informações, consulte o Eurocentro São Paulo através dos telefones (0xx11) 3549-4620 / 4607 / 4606, ou do correio eletrônico eurocentrosp@fiesp.org.br.

e) **Cursos:** organização de cursos abertos, modulares e *in company* sobre comércio exterior. Para informações, consulte a Assessoria a Micro e Pequena Empresa através dos telefones (0xx11) 3549-4688 / 4598 / 4689, ou do correio eletrônico cursos@fiesp.org.br.

f) **Certificação:** auxílio, orientação e emissão de Certificado de Origem. Para informações, consulte o serviço através dos telefones (0xx11) 3549-4300 / 4301 / 4302 / 4303 / 4393 / 4299 / 4214, ou do endereço eletrônico www.fiesp.org.br.

g) **Programa São Paulo Exporta (SPEX):** criado em 1999, o programa tem por objetivo identificar obstáculos e propor melhorias à política de comércio exterior do Estado de São Paulo e do Brasil. Reunindo representantes do governo, do setor privado e do terceiro setor, o fórum busca alternativas para a redução da burocracia e maior acesso de novas empresas à atividade exportadora. Para informações sobre o SPEX, consulte a FIESP através do telefone (0xx11) 3549-4627, ou do endereço eletrônico www.fiesp.org.br.

15.02. Serviços prestados pelo SEBRAE-SP.

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP) oferece os seguintes serviços relacionados às operações de comércio exterior:

- a) **Orientação empresarial presencial** através de consultorias e palestras;
- b) Programas como **rodadas de negócios, feiras e missões**;
- c) Formação de **consórcios de exportação e projetos setoriais integrados**; e
- d) Curso de **formação de traders** (PMEplus).

Para maiores informações, consulte os serviços prestados pelo SEBRAE-SP através do endereço eletrônico **www.sebraesp.com.br**.

A

Agente: empresa ou pessoa que atua no mercado, em nome de terceiros, negociando serviços ou produtos, mediante remuneração variável em razão do volume de negócios realizados.

Agente de Carga: pessoas ou empresa que, atuando em nome de um transportador, agencia contratação de transporte de carga.

Alfândega: órgão do Governo Federal que fiscaliza e recolhe os impostos e taxas aduaneiras sobre importações e exportações nos portos, aeroportos, fronteiras e em áreas denominadas “zonas alfandegárias”. Também é responsável pela autorização ou veto da entrada de produtos no País.

Alíquota: taxa do imposto incidente sobre um produto, de acordo com sua classificação fiscal na tarifa aduaneira.

Amostra: parte representativa de um produto ou de sua natureza, utilizada para demonstração ou análise, sendo não comercializável.

Aval: garantia que uma pessoa (física ou jurídica) dá a outra de que pagará a dívida da mesma forma se esta não puder fazê-lo. Concretiza-se pela assinatura do avalista (aquele que dá a garantia) no verso do título de crédito em questão.

Avaria: dano ao navio ou carga transportada.

B

Balança Comercial: demonstração dos valores das exportações e importações de um país. O saldo da balança comercial é a diferença entre os totais desses dois valores. Quando o montante das exportações for superior ao das importações verifica-se saldo favorável ao país, denominado “superávit comercial”. No caso inverso, ocorre o “déficit comercial”.

Barreiras Não Tarifárias: medidas governamentais aplicadas sem apelo às tarifas, que possuem o objetivo de restringir as importações. São exemplos dessas barreiras as quotas de importação, os controles de preço, os controles cambiais, as exigências sanitárias, as normas de qualidade, as normas e especificações técnicas, as regras de segurança industrial, entre outras.

Barreira Tarifária: medida imposta pelos governos mediante a fixação de tarifas aduaneiras.

Bens de Capital: máquinas e equipamentos.

Bolsa de Mercadorias: instituição em que são publicamente negociadas mercadorias, em determinados horários, e mediante certas regras regulamentares.

C

Câmara de Comércio: associação formada por empresários, comerciantes, exportadores, importadores e outros, que tem por objetivo proteger os interesses e desenvolver as relações comerciais entre seus membros.

Câmbio: operação de compra e venda de moedas estrangeiras ou de papéis que as representem.

Caução: contrato pelo qual uma pessoa se obriga a satisfazer e cumprir obrigações contraídas por terceiro, se este não as cumprir. Pode ser prestada por intermédio de depósito de valores, títulos de dívida pública, papéis de crédito, entre outros.

Comissão de Agente: comissão paga pelo exportador a um agente de vendas.

Commodities: por definição, quaisquer mercadorias transacionadas no comércio, porém, regularmente utilizada para designar matérias-primas (cereais, café, algodão, açúcar e outros).

Consórcio de Exportação: união de diversas empresas com o objetivo de ampliar o volume de produtos a serem exportados buscando ganhar escala, minimizar custos e dar maior impulso aos esforços de venda.

Contingenciamento: restrição ao comércio de um produto específico através da determinação de valores ou quantidades máximas de sua importação ou exportação.

Contrato de Câmbio: documento firmado entre o exportador e o banco operador, com ou sem intermediação de corretora, no qual o exportador se compromete a transferir ao banco operador o valor em moeda estrangeira proveniente de uma operação de exportação.

Cubagem: volume dos espaços cobertos utilizáveis para carga.

D

Declaração de Trânsito Aduaneiro: documento emitido pela autoridade alfandegária autorizando o trânsito de mercadoria ainda não liberada das obrigações fiscais e alfandegárias pelo território nacional.

Depositário: aquele a quem é confiada a guarda de uma mercadoria ou outro valor.

Despachante Aduaneiro: pessoa autorizada pela alfândega, ou habilitada perante a autoridade competente, para despachar mercadorias por ordem de outra pessoa.

Despacho Aduaneiro de Exportação: procedimento pelo qual se dá, nas repartições alfandegárias, o desembaraço aduaneiro de mercadoria destinada ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não.

Desembaraço Aduaneiro: ato que garante a liberação da mercadoria para seu destino, uma vez verificadas e cumpridas todas as exigências legais.

E

Estação Aduaneira de Interior (EADI): área de entrepostagem aduaneira, distante das áreas portuárias e próxima das regiões industriais, para facilitar e agilizar o desembaraço das mercadorias importadas ou exportadas.

Entrepósito Aduaneiro: regime que permite, na importação ou na exportação, o depósito de mercadorias em local determinado, com suspensão do pagamento de tributos.

Estadia: tempo durante o qual o navio permanece no porto para embarque ou desembarque da carga.

Exportação Sem Cobertura Cambial: operação que não obriga o importador a qualquer pagamento. É o caso do envio de amostra, donativos, bagagens de passageiro, entre outros.

F

Fiança: instrumento através do qual o banco garante o cumprimento de uma obrigação de seu cliente.

FMI: Fundo Monetário Internacional.

G

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT): Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio.

Gravames: direitos aduaneiros e qualquer outra medida de efeito equivalente, fiscal, monetária ou cambial, que incidam sobre o comércio exterior.

H

Hedge Cambial: operação de câmbio, a prazo, realizada com o objetivo de assegurar proteção contra as alterações de preço de uma mercadoria devido às variações na cotação de uma moeda.

Hipoteca: garantia de pagamento de uma dívida dada sob a forma de um bem imóvel (com exceção de navios e aviões, que também podem ser hipotecados). Embora conserve a posse do bem, o devedor só readquire sua propriedade após o pagamento da dívida.

Hub Ports: portos concentradores de carga.

I

Intermodalidade: caracteriza-se, basicamente, pelo transporte da mercadoria em duas ou mais modalidades, em uma mesma operação, onde cada transportador emite um documento e responde individualmente pelo serviço que presta.

J

Joint-Venture: termo usado internacionalmente para designar uma associação entre empresas para o desenvolvimento ou exploração de um determinado negócio em um certo mercado ou país.

Just-in-Time: expressão cujo significado significa “no tempo exato”. Significa que a carga transportada tem que chegar ao destino exatamente na época programada.

K

Know-how: expressão utilizada para denominar conhecimento técnico especializado ou experiência técnica.

L

Letra de Câmbio: título de crédito de saque internacional, que obedece modelo oficial e é impresso normalmente em inglês.

London Interbank Offered Rate (LIBOR): taxa média de juros cobrada no mercado interbancário de Londres.

M

Manifesto de Carga: documento que contém uma lista de mercadorias que constituem o carregamento do navio, aeronave e demais veículos de transporte, no momento de sua chegada ou saída do território aduaneiro.

Margem de Preferência: percentagem de redução da tarifa vigente para terceiros, que beneficia um ou alguns países sem estendê-las a todos os demais.

Moeda Conversível: moeda que é livremente aceita além das fronteiras do país eminente, em qualquer mercado e sem quaisquer restrições. Este é o caso do dólar dos Estados Unidos.

N

Navegação de Cabotagem: navegação entre portos marítimos nacionais. Compreende também aquela entre portos marítimos nacionais e portos interiores, localizados em rios e lagos.

Nomenclatura Tarifária: nomenclatura estabelecida segundo a legislação de um país para arrecadação dos direitos aduaneiro. Utilizada nas negociações comerciais internacionais, apresenta, de forma sistêmica, as mercadorias que são objeto de comércio.

O

OMA: Organização Mundial das Alfândegas.

OMC: Organização Mundial do Comércio.

P

Peso Bruto: peso da mercadoria com todos os seus envoltórios.

Peso Líquido: peso real da mercadoria, excluídos todos os envoltórios.

R

Reexportação: entrada de mercadorias em um determinado país produzidas em outro, com o intuito final de serem, posteriormente, vendidas ao exterior.

Regras de Origem: regras usadas para identificar o país de procedência de uma mercadoria. São especialmente importantes quando o produto passa por diversas fases de processamento em diferentes países.

Regulamento Aduaneiro: conjunto de leis, decretos, portarias e normas diversas, que condicionam a entrada ou saída de mercadorias em um país.

Reserva de Domínio: dispositivo contratual pelo qual o vendedor mantém a propriedade de um bem vendido a prazo enquanto o comprador não quitar totalmente a dívida. Durante esse período, o comprador detém a posse e a utilização do bem, mas não pode vendê-lo a terceiros.

S

Salvaguarda: medida adotada para proteger uma área específica da indústria doméstica de um aumento imprevisível de importação que causa, ou poderá causar, sério dano ao referido setor.

Subsídios à Exportação: benefícios ou pagamentos governamentais à exportadores ou produtores de produtos exportáveis.

T

Taxa de Câmbio: preço da moeda estrangeira em moeda nacional. A taxa de câmbio mede o valor externo da moeda.

Trânsito Aduaneiro: regime especial que permite o transporte de mercadorias, sob controle alfandegário, de um ponto a outro do território aduaneiro.

Tratamento Nacional: princípio pelo qual um produto importado recebe tratamento equivalente ao dispensado ao produto nacional.

Turn-Key: operação comercial em que o vendedor se obriga a montar e instalar máquinas e equipamentos, entregando-os em condições de pleno funcionamento. Pode implicar exportação conjunta de serviços de consultoria, construção e montagem e, ainda mais, de equipamentos e materiais para incorporação à obra.

Z

Zona Franca: área do interior de um país beneficiada por incentivos fiscais e tarifas aduaneiras reduzidas ou ausentes.

Zona Primária: portos, aeroportos e pontos de fronteira.

Existem atualmente 13 *INCOTERMS* organizados de acordo com o grau de responsabilidade do exportador:

GRUPO E - Partida (mínima obrigação para o exportador)

EXW (*Ex Works*, ou na Origem): o produto é entregue no estabelecimento do vendedor, em local designado, não desembarçado para exportação e não carregado em qualquer veículo coletor. Este termo representa a obrigação mínima para o vendedor e, portanto, o comprador deve arcar com todos os custos e riscos envolvidos no transporte, desde sua origem até o destino final do produto.

GRUPO F - Transporte principal não pago pelo exportador

FCA (*Free Carrier*, ou Livre no Transportador): o vendedor entrega o produto, desembarçado para exportação, ao transportador designado pelo comprador, cessando aí todas as suas responsabilidades. Esta modalidade pode ser utilizada sem restrição quanto à modalidade de transporte, inclusive o transporte multimodal.

FAS (*Free Alongside Ship*, ou Livre ao Lado do Navio): o vendedor entrega o produto ao lado do costado do navio, no cais do porto de embarque designado. O desembarço do produto é de responsabilidade do vendedor. Esta modalidade pode ser utilizada apenas para o transporte marítimo ou hidroviário interior.

FOB (*Free On Board*, ou Livre a Bordo): o vendedor entrega o produto a bordo do navio indicado pelo comprador, no porto de embarque designado. Compete ao vendedor cuidar do desembarço da carga. Esta modalidade pode ser utilizada apenas para transporte marítimo ou hidroviário de interior.

GRUPO C - Transporte Principal pago pelo exportador

CFR (*Cost and Freight*, ou Custo e Frete): o vendedor entrega o produto a bordo do navio no porto de embarque, e, além da responsabilidade pela contratação do transporte, assume as despesas de frete internacional e dos custos adicionais até a chegada ao porto de destino. O desembarço da carga também é de responsabilidade do vendedor. Esta modalidade pode ser utilizada apenas para o transporte marítimo ou hidroviário de interior.

CIF (*Cost, Insurance and Freight*, ou Custo, Seguro e Frete): o vendedor entrega o produto a bordo do navio de embarque, e, além da responsabilidade pela contratação do transporte, assume as despesas do seguro, do frete internacional e dos custos adicionais até a chegada ao porto de destino. O desembarço da carga também é de responsabilidade do vendedor. Esta modalidade pode ser utilizada apenas para o transporte marítimo ou hidroviário de interior.

CPT (*Carriage Paid To*, ou Transporte Pago Até): o vendedor entrega o produto ao transportador, e assume as despesas de embarque e de frete internacional até o

destino designado. O desembaraço da carga também é de responsabilidade do vendedor. Esta modalidade pode ser utilizada sem restrição quanto à modalidade de transporte, inclusive o transporte multimodal.

CIP (*Carriage and Insurance Paid To*, ou Transporte e Seguro Pagos Até): o vendedor entrega o produto ao transportador, e assume as despesas de embarque, de frete e de seguro internacional para levar o produto até o destino designado. O desembaraço da carga também é de responsabilidade do vendedor. Esta modalidade pode ser utilizada sem restrição quanto à modalidade de transporte, inclusive o transporte multimodal.

GRUPO D - Chegada (máxima obrigação para o exportador)

DAF (*Delivered at Frontier*, ou Entregue na Fronteira) – o vendedor entrega o produto quando este é colocado à disposição do comprador, livre e desembaraçado para exportação, mas não descarregado do veículo transportador, no ponto e local designados na fronteira, e dentro do prazo estabelecido no contrato de venda. Esta modalidade, apesar de poder ser utilizada em qualquer modalidade de transporte, normalmente é adotada em transações comerciais cujo produto é transportado por via ferroviária ou rodoviária.

DES (*Delivered Ex-Ship*, ou Entregue no Navio): o vendedor entrega o produto quando este é colocado à disposição do comprador a bordo do navio, não desembaraçado para importação, no porto de destino designado. O vendedor deve arcar com todos os riscos e custos envolvidos para levar o produto até o porto de destino designado, antes do descarregamento. Esta modalidade pode ser utilizada apenas quando o produto for entregue através de transporte marítimo ou hidroviário interior, ou multimodal em um navio no porto de destino.

DEQ (*Delivered Ex-Quay*, ou Entregue no Cais): o vendedor entrega o produto quando este é colocado à disposição do comprador, não desembaraçado para importação, no cais do porto de destino designado. O vendedor deve arcar com todos os custos e riscos envolvidos para levar o produto ao porto de destino designado, e descarregá-lo no cais. Este termo exige que o comprador seja responsável pelo desembaraço do produto para importação, bem como das despesas decorrentes desta operação. Esta modalidade pode ser utilizada apenas quando o produto for entregue através de transporte marítimo ou hidroviário de interior, ou multimodal, no descarregamento do navio no cais do porto de destino.

DDU (*Delivered Duty Unpaid*, ou Entregue com Diretos Não Pagos): o exportador é responsável pelo desembaraço e por todos os riscos e custos para colocação do produto na fábrica, no armazém ou em qualquer outro local de destino no exterior indicado pelo importador, exceção feita apenas ao pagamento dos direitos e tributos aduaneiros de importação. Esta modalidade pode ser utilizada sem restrição quanto à modalidade de transporte, inclusive o transporte multimodal.

DDP (*Delivered Duty Paid*, ou Entregue com Direitos Pagos): o exportador assume todos os custos e riscos para entrega do produto ao importador, desembaraçado para importação, com todos os direitos aduaneiros e impostos pagos. Este termo representa a máxima obrigação do exportador. Esta modalidade pode ser utilizada sem restrição quanto à modalidade de transporte, inclusive o transporte multimodal.

DADOS:	
Preço interno com IPI e ICMS.	R\$ 2.280,00
Alíquota interna do IPI.	14%
Alíquota interna do ICMS.	18%
Frete interno fábrica-porto.	R\$ 80,00
Seguro interno fábrica-porto.	R\$ 15,00
Despesas portuárias.	R\$ 90,00
Despesas com despachante.	R\$ 40,00
Comissão do agente.	5% sobre FOB

RESOLUÇÃO:	
Preço interno com IPI e ICMS.	R\$ 2.280,00
(-) Isenção do IPI (14%).*	R\$ 280,00
Preço interno sem IPI.	R\$ 2.000,00
(-) Não incidência do ICMS (18%).	R\$ 360,00
(-) Isenção do PIS e da COFINS (3,65%).	R\$ 83,22
Preço interno sem impostos.	R\$ 1.556,78
(+) Frete interno fábrica-porto.	R\$ 80,00
(+) Seguro interno fábrica-porto.	R\$ 15,00
(+) Despesas portuárias.	R\$ 90,00
Preço cobrindo custos, despesas e lucros.	R\$ 1.781,78
(+) Comissão do agente (5% sobre FOB).*	R\$ 93,77
Preço FOB em reais.	R\$ 1.875,55
(X) Taxa de câmbio R\$ 2,99 = US\$ 1,00.	
Preço FOB para faturamento no exterior.	US\$ 627,27

*** OBSERVAÇÕES:**

Para o cálculo da alíquota do IPI:	
R\$	%
PREÇO INTERNO COM IPI	100+ ALÍQUOTA IPI
X (IPI)	ALÍQUOTA IPI

Para o cálculo da comissão do agente:	
R\$	%
PREÇO PARCIAL EXPORTAÇÃO	100 - ÍNDICE COMISSÃO
X (VALOR COMISSÃO)	ÍNDICE COMISSÃO

I. Órgãos e Empresas Públicas do Governo Brasileiro

Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX)

Telefone: (0xx61) 426-0202

Endereço Eletrônico: www.apexbrasil.com.br

Banco Central do Brasil (BACEN)

Telefone: 0800-99-2345

Endereço Eletrônico: www.bcb.gov.br

Banco do Brasil (BB)

Telefone: (0xx11) 4004-0001 ou 0800-729-0001

Endereço Eletrônico: www.bancobrasil.com.br

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

Telefone: (0xx61) 214-5600 ou (0xx21) 2277-6541 / 6981 / 7181 / 7597 / 8164 / 8474

Endereço Eletrônico: www.bndes.gov.br

Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)

Telefone: (0xx61) 329-7090 / 7050

Endereço Eletrônico: www.mdic.gov.br/comext/camex/camex.html

Delegacia Federal de Agricultura no Estado de São Paulo

Telefone: (0xx11) 3284-6344 / 6544

Endereço Eletrônico: www.dfasp.gov.br

Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal (DDIV)

Telefone: (0xx61) 322-3250 ou 218-2675

Endereço Eletrônico: www.defesaagropecuaria.gov.br/sda/ddiv/

Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA)

Telefone: (0xx61) 218-2684 / 2014

Endereço Eletrônico: www.defesaagropecuaria.gov.br/sda/dipoa/

Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)

Telefone: (0xx21) 3849-1305 / 1306

Endereço Eletrônico: www.mdic.gov.br/comext/dececx/dececx.html

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)

Telefone: (0xx61) 218-2828

Endereço Eletrônico: www.agricultura.gov.br

Ministério da Fazenda (MF)

Telefone: (0xx61) 412-2000 / 3000

Endereço Eletrônico: www.fazenda.gov.br

Ministério das Relações Exteriores (MRE)

Telefone: (0xx61) 411-6456

Endereço Eletrônico: www.mre.gov.br

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

Telefone: (0xx61) 329-7000

Endereço Eletrônico: www.mdic.gov.br ou www.desenvolvimento.gov.br

Ministério dos Transportes (MT)

Telefone: (0xx61) 311-7000

Endereço Eletrônico: www.transporte.gov.br

Secretaria da Receita Federal (SRF)

Telefone: 0300-78-0300 (Receitafone)

Endereço Eletrônico: www.receita.fazenda.gov.br

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)

Telefone: (0xx61) 329-7080

Endereço Eletrônico: www.mdic.gov.br/comext/secex/secex.html

II. Portais Eletrônicos do Governo Brasileiro

Aprendendo a Exportar

Endereço Eletrônico: www.aprendendoaexportar.gov.br

BrazilTradeNet

Endereço Eletrônico: www.braziltradenet.gov.br

Central de Atendimento ao Exportador

Telefone: (0xx11) 3272-7374

Endereço Eletrônico: www.exporta.sp.gov.br

Portal do Exportador

Endereço Eletrônico: www.portaldoexportador.gov.br

Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)

Endereço Eletrônico: www.comercioexterior.receita.fazenda.gov.br

III. Prestadoras de Serviços Relacionados à Exportação

Correios

Telefone: 0800-570-0100

Endereço Eletrônico: www.correios.com.br

Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios

Endereço Eletrônico: www.redecin.intranet.cin.org.br

Sociedade Brasileira de Crédito à Exportação S/A (SBCE)

Telefone: (0xx11) 3284-3132 ramal 201 / 203, (0xx21) 2510-5000 / 5013, e (0xx51) 3268-7354

Endereço Eletrônico: www.sbce.com.br

IV. Normalização e Metrologia

Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT)

Telefone: (0xx11) 3767-3600

Endereço Eletrônico: www.abnt.org.br

Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO)

Telefone: 0300-789-1818

Endereço Eletrônico: www.inmetro.gov.br

V. Tecnologia, Design e Qualidade

Centro São Paulo de Design (CSPD)

Telefone: (0xx11) 3719-1331

Endereço Eletrônico: www.cspd.com.br

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA)

Telefone: (0xx61) 448-4433

Endereço Eletrônico: www.embrapa.br

Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT)

Telefone: (0xx11) 3767-4126 / 4456 / 4744

Endereço Eletrônico: www.ipt.br

Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia, Desenvolvimento Econômico e Turismo do Estado de São Paulo

Telefone: (0xx11) 3331-0033

Endereço Eletrônico: www.ciencia.sp.gov.br

VI. Organizações e Entidades Internacionais

Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)

Endereço Eletrônico: www.ftaa-alca.org

Associação Latino-americana de Integração (ALADI)

Endereço Eletrônico: www.aladi.org

Câmara Internacional de Comércio (CIC)

Endereço Eletrônico: www.iccwbo.org

Comunidade Andina de Nações (CAN)

Endereço Eletrônico: www.comunidadandina.org

Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)

Endereço Eletrônico: www.unctad.org

Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)

Endereço Eletrônico: www.mercosur.org.uy

Organização Internacional de Normalização (ISO)

Endereço Eletrônico: www.iso.ch

Organização Mundial das Alfândegas (OMA)

Endereço Eletrônico: www.wcoomd.org

Organização Mundial do Comércio (OMC)

Endereço Eletrônico: www.wto.org

União Européia (UE)

Endereço Eletrônico: europa.eu.int

VII. Órgãos do Governo dos Estados Unidos

Food and Drug Administration (FDA)

Endereço Eletrônico: www.fda.gov

U.S. Bureau of Customs and Border Protection (CBP)

Endereço Eletrônico: www.customs.gov

U.S. Department of Agriculture (USDA)

Endereço Eletrônico: www.usda.gov

U.S. Department of Commerce (DOC)

Endereço Eletrônico: www.doc.gov

U.S. International Trade Commission (USITC)

Endereço Eletrônico: www.usitc.gov

ANEXO
5

**LEGISLAÇÃO SOBRE
COMÉRCIO EXTERIOR**

Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC)

- Circular BACEN nº 2.231

Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)

- Circular BACEN nº 2.231

BNDES Exim Pré-Embarque

- Circular nº 166/98

- Circular nº 171/98

- Circular nº 174/02

- Circular nº 177/02

BNDES Exim Pré-Embarque de Curto Prazo

- Carta Circular nº 40/02
- Carta Circular nº 12/03
- Circular nº 174/02

BNDES Exim Pré-Embarque Especial

- Circular nº 161/98
- Circular nº 168/89
- Circular nº 171/98
- Circular nº 174/02
- Circular nº 177/02

BNDES Exim Pós-Embarque

- Circular nº 164/98
- Circular nº 177/02

Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)

- Decreto nº 4.732

Comerciais Exportadoras

- Decreto-Lei nº 1.248

Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR)

- Circular BACEN nº 2.231

Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) – Não incidência

- Lei nº 10.833 (Artigo 6, Inciso I)

Declaração de Despacho de Exportação (DDE)

- Portaria SECEX nº 12/03

Declaração Simplificada de Exportação (DSE)

- Instrução Normativa SRF nº 155/99

Desembaraço Aduaneiro na Exportação

- Decreto-Lei nº 37/66
- Decreto nº 4.543/02

Despachante Aduaneiro de Exportação

- Decreto-Lei nº 2.472/88
- Instrução Normativa SRF nº 28/94
- Ato Declaratório COANA nº 185/94

Drawback

- Decreto-Lei nº 37/66
- Lei nº 8.032/90
- Decreto nº 4.543/02

Exportação Temporária

- Decreto-Lei nº 37/66
- Decreto nº 4.543/02

Exportações Proibidas

- Decreto nº 30.691/52 (Artigo 757)

Imposto de Exportação (IEX)

- Portaria SECEX nº 12/03 (Anexo “C”)

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS)

- Decreto Estadual nº 45.490/00
- Lei Complementar nº 87/96

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

- Decreto nº 4.544/02

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) – Crédito presumido

- Lei nº 9.363/96
- Lei nº 10.276/01

Marcação de Volumes para Exportação

- Lei nº 4.502/64 (Artigos 43 a 46)

Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)

- Lei nº 10.184/01
- Portaria nº MDIC 374/99
- Portaria nº MDIC 375/99
- Portaria nº MDIC 58/02

Programa de Integração Social (PIS) – Não incidência

- Lei nº 10.637 (Artigo 5, Inciso I)

Registro Exportação (RE)

- Portaria SECEX nº 12/03 (Artigo 7)

Registro de Exportação Simplificado (RES)

- Portaria SECEX nº 12/03 (Artigo 14)

Registro de Exportadores e Importadores (REI)

- Portaria SECEX nº 12/03 (Artigo 1)

Registro de Operação de Crédito (RC)

- Circular BACEN nº 2.231

Registro de Venda (RV)

- Portaria SECEX nº 12/03 (Artigo 21)

Remessa Postal Internacional

- Portaria SECEX nº 12/03 (Artigo 1, Parágrafo 4)

Seguro de Crédito à Exportação (SCE)

- Lei nº 6.704

- Decreto nº 3.937

Sistemática de Câmbio Simplificado na Exportação (SIMPLEX)

- Circular BACEN nº 2.836

Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)

- Decreto nº 660/92

Trading Company

- Decreto-Lei nº 1.248

Zona Franca de Manaus (ZFM)

- Lei nº 3.173

- Decreto nº 47.757

- Decreto nº 51.114

Romaneio de Embarque (*Packing List*)

Romaneio de Embarque						
Exportador:				Importador:		
Fatura Comercial:				Data:		
Observações:						
Item NR.	QTD	Unidade	Descrição da Mercadoria	Peso Líquido	Peso Bruto	Metro Cúbico
			Total			
Notas:						

Nota Fiscal

NOTA FISCAL – Mod.01 <input checked="" type="checkbox"/> SAÍDA <input type="checkbox"/> ENTRADA Data Limite para emissão: dd/mm/aa				Data de emissão:						
				Data de Saída / Entrada:						
				Hora de Saída:						
Natureza de Operação: Mercadoria destinada à Exportação		CF/OP		Inscrição Estadual do substitutivo tributário		CNPJ: CF/DF:				
DESTINATÁRIO / REMETENTE										
Nome / Razão Social:										
Endereço:				Bairro:						
Município:		Fone / Fax:		UF:		Inscrição Estadual:				
FATURA:										
Pagamento mediante Carta de Crédito à vista										
DADOS DO PRODUTO / SERVIÇO										
Cod. Prod.	Descrição	Cl. Fis.	Sit. Tribut.	Unid. Pq.	Quant.	VL Unit. R\$	VL Total R\$	Aliq. IPI	Aliq. ICMS	VL IPI R\$
CÁLCULO DO IMPOSTO										
Base de Cálculo ICMS		VL do ICMS		Base de Cálculo ICMS substit.		VL ICMS substit.		VL Total Produtos		
VL do Fato		VL do Seguro		Outras despesas acessórias		VL Total IPI		VL Total da Nota		
TRANSPORTADOR / VOLUMES TRANSPORTADOS										
Nome / Razão Social		Frete por conta		Placa do Veículo		UF		CNPJ		
		1- Emitente								
		2- Destinatário								
Endereço				Município		UF		Inscrição Estadual		
Quantidade	Espécie	Marca	Número	Peso Bruto		Peso Líquido				
DADOS ADICIONAIS				CÓDIGO DE SITUAÇÃO TRIBUTÁRIA						
Mercadorias destinadas à Exportação R\$ No. 000 000 de diferença Não incidência do ICMS Conforme a Lei 1254/96, art. 3º, Item 1. Não incidência do IPI, conforme Parágrafo 4º, inciso 6º., decreto 2637/96.		A) Tabela "A" Ordem de Mercadorias C) Nacional 1- Estrangeira – Importação direta. 2- Estrangeira – Adquirida no Mercado Interno		B) Tabela "B" Trib. ICMS D) Tributada Integralmente 1- Tributada e com cobrança do ICMS por substituição tributária 2- Com redução de base de cálculo 3- Isenta ou não tributada 4- Isenta e não tributada 5- Com suspensão ou diferimento 6- ICMS cobrado anteriormente 7- Outras						

Registro de Exportação (RE)

Registro de Exportação - RE

SISBACEN 85004-7993/097 4383413 SISCOMEX 16/12/2003 15:30
TRANSAÇÃO PCEX 300 REGISTRO DE OPERAÇÃO DE EXPORTAÇÃO MCEX501A
-----PCEX 501A - INCLUSÃO DE REGISTRO DE EXPORTAÇÃO-----
NUMERO DO REGISTRO: DATA DO REGISTRO: 16.12.2003

01 - EXPORTADOR:

A- CGC/CPF: _____

B- NOME DO EXPORTADOR: _____

02 - ENQUADRAMENTO DA OPERAÇÃO:

A- Código: _____

b- NUM. DO RV: _____ F- DATA LIMITE: _____

C- NUM. DO RC: _____ G- MARGEM NÃO SACADA%: _____

D- GE/DE/RE VINCULADO: _____

E- DIRI VINCULADO _____

03 - UNIDADE RF DE DESPACHO: _____

04 - UNIDADE RF DE EMBARQUE: _____

05 - IMPORTADOR: _____

A- NOME: _____

B- ENDEREÇO: _____

C- PAÍS: _____

SISBACEN 85004-7993/097 4383413 SISCOMEX 16/12/2003 15:30
TRANSAÇÃO PCEX 300 REGISTRO DE OPERAÇÃO DE EXPORTAÇÃO MCEX501A
-----PCEX 501B - INCLUSÃO DE REGISTRO DE EXPORTAÇÃO-----
NUMERO DO REGISTRO: DATA DO REGISTRO: 16.12.2003

06 - PAÍS DE DESTINO FINAL: _____

07 - INSTRUMENTO DE NEGOCIAÇÃO: _____

08 - CÓDIGO CONDIÇÃO DA VENDA: _____

09 - ESQUEMA DE PAGAMENTO TOTAL: (calculado)

A- MODALIDADE TRANSAÇÃO: _____

B- MOEDA: _____

C- VALOR PAGTO ANTECIPADO: _____

D- VALOR PAGAMENTO A VISTA: _____

E- NUMERO DE PARCELAS: _____

F- PERIODICIDADE: _____ G- INDICADOR: _____ (D ou m)

H- VALOR DA PARCELA: _____

I - VALOR MARGEM NÃO SACADA: (calculado)

J- VALOR EM CONSIGNAÇÃO: _____

L- VALOR S/ COBERTURA DE CÂMBIO: _____

M- VALOR FINANCIADO RC: _____

Conhecimento de Embarque Aéreo (Air Way Bill)

Conhecimento de Embarque - Aéreo (AWB)												
Shipper's Name and Address		Shipper's account number				Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.						
Consignee's Name and Address		Consignee's account number										
Issuing carrier's Agent Name and City					Accounting Information							
Agent's IATA Code		Account No.										
Airport of departure (Addr of first carrier) and requested routing												
To	Routing and destination				By	By	Currency	CHOC code	W/D/L/A	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Amount of insurances	Flight Date	For carrier use only		Flight Date	Insurance							
Handling information												
No. of Pieces (GPI)	Gross Weight	Kg Lb	Rate Class	Commodity Ref. No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and quantity of goods (incl. dimensions and volume)				
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges						
Valuation Charge						Insurance Premium						
Tax												
Total other charges due agent						Shipper certifies that the particulars on the face hereof correct and that insofar as any part of 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.						
Total other charges due carrier												
Total Prepaid						Signature of Shipper or its agent						
Total Collect												
Currency Conversion Rate				Charges in sterling currency		Executed on (Date) at (Place) Signature of issuing carrier or its agent						
For carrier use Only at destination				Charges at destination		Total collect charges						

Conhecimento de Embarque Ferroviário

Conhecimento de Embarque – Ferroviário
CONHECIMENTO DE EMBARQUE DE MERCADORIAS POR FERROVIA
 Guia de Embarque de Mercancias por Ferrocarril

No. **SÉRIE A**

À ORDEM	NÃO À ORDEM	CONHECIMENTO GUIA DE EMBARQUE
---------	-------------	----------------------------------

DATA (FECHA):	COMBINAÇÃO No.	CONDIÇÃO DE FRETE (FRETE):
PROCEDÊNCIA:	DESTINO:	

EMITENTE (REMITENTE):

ENDEREÇO (DIRECCION):

CONSIGATARIO:

ENDEREÇO (DIRECCION):

NOTICIAS:

ENDEREÇO (DIRECCION):

VOLUMES			MARCAS Y NÚMEROS	DESCRIPCIÓN DAS MERCADORIAS DESCRIPCION DE LAS MERCANCIAS
QUANTIDADE	ESPÉCIE	PESO		

CLÁUSULAS ESPECIALES

NÚMERO DE ORIGINAL:	FRETE Y GASTOS:
---------------------	-----------------

RECIBO A BORDO:

LOCAL E DATA:
LUGAR Y FECHA:

ASSINATURA
FIRMA

TOTAL

SE O FRETE FOR "A PAGAR" SERÁ VALER A COTAÇÃO
IMPRESSA NESTE DOCUMENTO

ORIGINAL

Conhecimento de Embarque Rodoviário

Conhecimento de Embarque - Rodoviário					
Conhecimento Internacional de Transporte Rodoviário Carta de Porte Internacional por Camioneta		O transporte realizado no âmbito deste Conhecimento Internacional de Transporte Rodoviário está sujeito às disposições previstas no Contrato de Transporte e à responsabilidade civil do transportador terrestre internacional de mercadorias, as quais incluem toda estipulação contratada em prejuízo do remetente ou do consignatário. O transporte realizado sob esta Carta de Transporte Internacional está sujeito a las disposiciones del convenio sobre el contrato de transporte y la responsabilidad civil del transportador terrestre internacional de mercancías, las cuales incluyen toda estipulación que no haga parte de ellos en perjuicio del remitente o del consignatario.			
1 Nome e endereço do remetente / Nombre y domicilio del remitente		2 Número / Número			
4 Nome e endereço do destinatário / Nombre y domicilio del destinatario		3 Nome e endereço do transportador / Nombre y domicilio del porteador			
6 Nome e endereço do consignatário / Nombre y domicilio del consignatario		5 Local e país do embarco / Local y país de embarco			
9 Notificar a / Notificar a		7 Local, país e data que o transportador se responsabiliza pela mercadoria / Lugar, país y fecha que el porteador se hace cargo de las mercancías.			
		8 Local, país e data de entrega / Lugar, país y plazo entrega			
		10 Transportações sucessivas / Porteadores sucesivos			
11 Quantidade e categoria de volumes, marcas e números, tipo de mercadorias, condições e acessórios / Cantidad y clases de bultos, marcas y números, tipo de mercancías, contenedores y accesorios		12 Peso bruto em Kg / Peso bruto en Kg			
		13 Volume em m ³ / Volumen en m ³ c.u			
		14 Valor / Valor Moeda / Moneda			
15 Custos a pagar / Costos a pagar	16 Origem / Origen	17 Marca / Marca	18 Descrição / Descripción	19 Moeda / Moneda	20 Declaração de valor das mercadorias / Declaración del valor de las mercancías
Preço / Precio					21 Documentos anexos / Documentos anexas
Dados / Datos					22 Instruções sobre formalidades de alfândega / Instrucciones sobre formalidades de aduana
Total / Total					23 Nome e assinatura do remetente ou seu representante / Nombre y firma del remitente o su representante
18 Valor do frete externo / Valor del flete externo					24 Declarações e observações / Declaraciones y observaciones
19 Valor do reembolso contra entrega / Valor del reembolso contra entrega					25 Nome e assinatura do destinatário ou seu representante / Nombre y firma del destinatario o su representante
21 Nome e assinatura do remetente ou seu representante / Nombre y firma del remitente o su representante					26 Data / Fecha
Data / Fecha					

Apólice de Seguro

Apólice de Seguro									
Ramo	Espécie	Suc.	Cart.	Apólice	Endosso	Proposta	Processamento		
Segurado/ Endereço		Vigência Competência	Início						
			Término						
<p>A Seguros daqui por diante designada seguradora, baseando-se nas informações constantes da proposta que lhe indica, daqui por diante designado segurado, proposta essa que, servindo de base à emissão da presente apólice/suplemento fica fazendo parte integrante deste contrato, obriga-se a indenizar nos termos e sob as condições gerais e/ou especiais convencionadas, inseridas na presente ou em seus anexos que fazem parte integrante deste documento, à consequência dos eventos adiante discriminados de acordo com as especificações a seguir incorporadas.</p>									
				Conta do Prêmio					
				Prêmio Tarifa					
				Custo					
				Imposto					
				Prêmio a Vista					
Juros									
Prêmio a Prazo									
		NP		Vencimento		Valor			
CDR1/DV	CAR1/DV	CSR1/DV	CDR2/DV	CAR2/DV					
CR/NAT	%Retenção	P.A.	Banco I	Banco II	moeda				
				Corretor:					
Em testemunha do que, a seguradora assina por seu representante legal, assim a este apólice/suplemento em:				Cia de Seguros					
Este documento somente terá validade com a prova do pagamento do prêmio correspondente, dentro do prazo, na rede bancária.									

Contrato de Câmbio

Contrato de Câmbio de Compra

Modelo de Contrato de Câmbio de Compra de Exportação

Contrato de Câmbio de Compra – Tipo 1

Exportação

No. ____/____/____ DE ____/____/____ FL.NO.01

As partes a seguir denominadas, respectivamente, comprador e vendedor, contratam operação de câmbio, nas condições aqui estipuladas.

COMPRADOR:

CGC:

ENDEREÇO:

VENDEDOR:

CGC:

ENDEREÇO:

MOEDA:

TAXA CAMBIAL:

VALOR EM MOEDA ESTRANGEIRA:

VALOR EM MOEDA NACIONAL:

ENTREGA DOS DOCUMENTOS

PRAZO DAS CAMBIAS

LIQUIDAÇÃO ATÉ:

FORMA DE ENTREGA DA MOEDA ESTRANGEIRA:

NATUREZA DA OPERAÇÃO:

DESCRIÇÃO:

PRÊMIO:

ADIANTAMENTO:

CORRETOR:

CGC:

CLÁUSULAS CONTRATUAIS:

OUTRAS ESPECIFICAÇÕES: