



Ministério das Relações Exteriores  
Departamento de Promoção Comercial e Investimentos  
Divisão de Inteligência Comercial

# Exportação Passo a Passo



## **Exportação Passo a Passo**

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

O DPR, titular exclusivo dos direitos de autor\*, permite a reprodução parcial desta obra, desde que a fonte seja devidamente citada.

O manual está disponível no sítio eletrônico do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos ([www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)).

Atualização: novembro de 2011.

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

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

Exportação Passo a Passo / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2011.

268 p.

ISBN 85-98712-12-4

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

CDU 339.5(81)

## Sumário

1.	INTRODUÇÃO .....	09
2.	IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE EXPORTADORA – POR QUE EXPORTAR .....	11
2.1.	A internacionalização da empresa .....	12
2.2.	Etapas de internacionalização da empresa .....	13
2.3.	Considerações importantes .....	14
3.	EXPORTAÇÃO DIRETA E INDIRETA .....	15
3.1.	Exportação direta .....	15
3.2.	Exportação indireta .....	15
4.	ACESSO A MERCADOS INTERNACIONAIS – O QUE EXPORTAR E PARA ONDE EXPORTAR .....	17
4.1.	Definição do que exportar .....	17
4.2.	Promoção comercial no MRE .....	18
4.2.1.	Pesquisa de mercado .....	19
4.2.2.	Feiras e exposições no Brasil e no exterior .....	20
4.2.2.1.	Tomada de decisão quanto a participar de feira .....	22
4.2.2.2.	Rodadas de negócios .....	23
4.2.3.	Capacitação de recursos humanos .....	23
4.3.	<i>Marketing</i> internacional .....	23
4.3.1.	Identificação de necessidades de consumo .....	24
4.3.2.	Disponibilidade do produto .....	24
4.3.3.	Comunicação entre o exportador e o importador .....	24
4.3.4.	Aspectos culturais nas exportações .....	25
4.3.5.	Fatores que contribuem para a aceitação do produto .....	26
4.3.6.	Canais de distribuição .....	27
4.3.7.	Tipos de agente em comércio exterior .....	27
4.3.8.	Tipos de comerciante em comércio exterior .....	28
4.3.9.	Material promocional .....	28
4.4.	Comércio eletrônico.....	29
4.5.	Para onde exportar .....	29
4.6.	Plano de negócios.....	30
5.	FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO .....	31
5.1.	Determinação do preço .....	31
5.2.	Fatores que influenciam o preço de exportação .....	31
5.3.	Metodologia para a fixação do preço de exportação com base no	

	preço do produto no mercado interno .....	32
6.	COMÉRCIO INTERNACIONAL – INFORMAÇÕES BÁSICAS .....	35
6.1.	Organização Mundial do Comércio (OMC) .....	35
6.2.	Sistema Geral de Preferências (SGP) .....	39
6.3.	Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) .....	40
6.4.	Principais blocos comerciais .....	41
6.4.1.	Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) .....	42
6.4.2.	Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) .....	42
6.4.3.	Comunidade Andina .....	43
6.4.4.	Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) .....	44
6.4.5.	União Europeia (UE) .....	44
6.4.6.	Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA) .....	45
6.4.7.	Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) .....	45
7.	PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NA EXPORTAÇÃO – COMO EXPORTAR .....	47
7.1.	Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) .....	47
7.1.1.	Procedimentos de habilitação de exportadores para operação no SISCOMEX .....	48
7.1.2.	Registro de Exportadores e Importadores (REI) .....	49
7.1.3.	SISCOMEX Exportação <i>Web</i> (Novoex) .....	50
7.2.	Nomenclatura – classificação de mercadorias .....	52
7.3.	Documentos exigidos para exportação .....	53
7.3.1.	Documentos referentes ao exportador .....	53
7.3.2.	Documentos referentes ao Contrato de Exportação .....	54
7.3.2.1.	Fatura Pró-Forma .....	54
7.3.2.2.	Carta de Crédito .....	55
7.3.2.3.	Letra de Câmbio .....	55
7.3.2.4.	Contrato de Câmbio .....	56
7.3.3.	Documentos referentes a mercadoria .....	56
7.3.3.1.	Registro de Exportação (RE) .....	56
7.3.3.2.	Registro de Operação de Crédito (RC) .....	57
7.3.3.3.	Registro de Venda (RV) .....	57
7.3.3.4.	Nota Fiscal .....	58
7.3.3.5.	Despacho Aduaneiro de Exportação .....	58
7.3.3.6.	Conhecimento ou Certificado de Embarque ( <i>Bill of Lading</i> ) .....	59
7.3.3.7.	Fatura Comercial ( <i>Commercial Invoice</i> ) .....	59
7.3.3.8.	Romaneio ( <i>Packing List</i> ) .....	61
7.3.3.9.	Outros documentos .....	61
7.3.3.10.	Registro de Exportação Simplificado (RES) – Simplex .....	63
7.3.3.11.	Declaração Simplificada de Exportação (DSE) .....	64

7.3.3.12. Modelos de formulários utilizados no processo de exportação.....	66
8. ÓRGÃOS COM ATUAÇÃO EM COMÉRCIO EXTERIOR .....	83
8.1. Conselho Monetário Nacional (CMN) .....	83
8.2. Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) .....	83
8.3. Ministério das Relações Exteriores (MRE) .....	86
8.4. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).....	97
8.5. Ministério da Fazenda (MF) .....	102
8.6. Ministério das Comunicações (MC) .....	104
8.7. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) .....	105
8.8. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) .....	107
8.9. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) .....	108
8.10. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) .....	109
8.11. Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. (SBCE) .....	110
8.12. Confederação Nacional da Indústria (CNI) .....	110
8.13. Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) .....	112
8.14. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX) .....	113
8.15. Federações Estaduais .....	113
8.16. Câmaras de Comércio .....	114
9. CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS .....	115
10. TERMOS OU CONDIÇÕES DE VENDA ( <i>Incoterms 2010</i> ) .....	145
10.1. Termos ou Condições de Venda ( <i>Incoterms</i> ) .....	145
11. FORMAS DE PAGAMENTO .....	151
11.1. Pagamento Antecipado .....	151
11.2. Cobrança .....	152
11.3. Carta de Crédito .....	153
12. CÂMBIO .....	157
12.1. Contrato de Câmbio .....	157
12.2. Contratação de câmbio na exportação .....	159
12.3. Liquidação de Câmbio.....	161
12.4. Alterações no Contrato de Câmbio.....	162
12.5. Cancelamento ou Baixa .....	163

13.	TRATAMENTO TRIBUTÁRIO .....	165
13.1.	Isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e não incidência do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) .....	165
13.1.1.	Exportação direta .....	165
13.1.2.	Exportação indireta .....	165
13.2.	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) .....	166
13.3.	Programa de Integração Social (PIS) .....	166
13.4.	Regime de <i>drawback</i> .....	166
14.	FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO .....	169
14.1.	BNDES Exim .....	169
14.2.	Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais de Exportação ou Cambiais Entregues (ACE).....	171
14.3.	Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) .....	171
14.3.1.	PROEX Financiamento .....	172
14.3.2.	PROEX Equalização .....	172
15.	APRESENTAÇÃO E EMBALAGEM DOS PRODUTOS EXPORTADOS .....	175
16.	TRANSPORTE INTERNACIONAL .....	179
16.1.	Transporte marítimo .....	180
16.1.1.	Serviços regulares .....	181
16.1.2.	Serviços eventuais ( <i>tramp</i> ) .....	181
16.1.3.	Procedimentos para realização de embarque marítimo .....	182
16.1.3.1.	Escolha do porto .....	182
16.1.3.2.	Escolha do terminal.....	182
16.1.3.3.	Escolha do despachante.....	183
16.1.3.4.	Cadastro e atualização do sistema interno .....	183
16.1.3.5.	Formalização da reserva de embarque.....	184
16.1.3.6.	Retirada da carga (Departamento de Expedição).....	184
16.1.3.7.	Recebimento da carga no terminal desejado .....	184
16.1.3.8.	Tratamentos de carga .....	185
16.1.3.9.	Procedimentos relativos à documentação antes do embarque.....	185
16.1.3.10.	Procedimentos finais antes do embarque.....	186
16.1.3.11.	Procedimentos pós-embarque marítimo .....	186
16.1.3.12.	Confirmação de embarque.....	186
16.1.3.13.	<i>Follow-up</i> – acompanhamento do envio .....	186

16.1.3.14. Procedimentos pós-embarque.....	187
16.2. Transporte aéreo .....	187
16.3. Transporte rodoviário .....	192
16.4. Transporte ferroviário .....	192
16.5. Transporte fluvial.....	193
17. SEGURO INTERNACIONAL .....	195
18. FLUXOGRAMA BÁSICO DE EXPORTAÇÃO .....	197
19. RELAÇÃO DE SÍTIOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR .....	199
20. LEGISLAÇÃO BÁSICA SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR.....	207
ANEXO I – MODELOS DE CARTAS DO EXPORTADOR BRASILEIRO AO IMPORTADOR ESTRANGEIRO .....	257
BIBLIOGRAFIA .....	263





## 1. INTRODUÇÃO

O manual **Exportação Passo a Passo** tem o objetivo de proporcionar às empresas brasileiras, em particular pequenas e médias, informações básicas sobre os principais procedimentos relativos à exportação. Quatro questões básicas estão associadas à atividade exportadora: por que exportar, o que exportar, para onde exportar e como exportar. Este manual busca responder a cada uma dessas questões, com esclarecimentos e orientações sobre o passo a passo e as vantagens da atividade exportadora.

Para usufruir todos os recursos oferecidos pelo manual, é necessário estar cadastrado na **BrasilGlobalNet** ([www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)), sítio eletrônico do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) do Ministério das Relações Exteriores, que fornece informações sobre oportunidades de negócios (exportação de produtos e serviços brasileiros e captação de investimentos estrangeiros), pesquisas de mercado sobre vários produtos e países e outros dados de interesse para a atividade exportadora. O cadastramento na **BrasilGlobalNet** e sua utilização são inteiramente gratuitos.

Quando consultado via Internet, no endereço **[www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)**, o manual, ao longo do texto ou ao final de seus itens e subitens, apresenta *links* de sítios eletrônicos de órgãos e de entidades, no Brasil e no exterior.

Por meio do fluxograma de exportação (v. capítulo 18), que sintetiza as informações fornecidas neste manual, pode-se identificar as principais etapas do processo exportador.



## 2. IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE EXPORTADORA – POR QUE EXPORTAR

Dentre as vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas, destacam-se as seguintes:

- a) aumento de produtividade – exportar implica aumento da escala de produção, que pode ser obtido pela utilização da capacidade ociosa da empresa e/ou pelo aperfeiçoamento de seus processos produtivos. A empresa poderá, assim, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos, e aumentar sua margem de lucro;
- b) diminuição da carga tributária – a empresa pode compensar o recolhimento dos impostos internos, via exportação:
  - I. os produtos exportados não sofrem incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
  - II. o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) tampouco incide sobre operações de exportação de produtos industrializados, produtos semielaborados, produtos primários ou prestação de serviço;
  - III. na determinação da base de cálculo da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), são excluídas as receitas decorrentes da exportação;
  - IV. as receitas decorrentes da exportação são também isentas da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e para o
  - V. Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep); e
  - VI. o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) aplicado às operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços tem alíquota zero.
- c) redução da dependência de vendas internas – a diversificação de mercados (interno e externo) proporciona à empresa maior segurança contra as oscilações dos níveis de demanda interna;
- d) aumento da capacidade inovadora – as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras que as não exportadoras, costumam utilizar maior número de novos processos de fabricação, adotam programas de qualidade e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
- e) melhoria de condições para obtenção de recursos financeiros – mecanismos financeiros no Brasil, como o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e o Adiantamento sobre Cambiais de Exportação (ACE), possibilitam às

empresas exportadoras o recebimento da receita de exportação antes mesmo do início do processo produtivo, utilizando taxas de juros internacionais normalmente mais baixas do que as aplicadas no mercado interno. Sobre esse assunto, consulte o capítulo 14 deste manual;

- f) aperfeiçoamento de recursos humanos – as empresas que exportam destacam-se na área de recursos humanos, pois costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários;
- g) aperfeiçoamento de processos industriais e comerciais – a melhoria na qualidade e na apresentação do produto, a elaboração de contratos mais precisos e a adoção de novos processos gerenciais, por exemplo, conferem à empresa melhores condições de competição interna e externa;
- h) melhoria da imagem da empresa – o caráter de “empresa exportadora” é referência importante nos contatos da empresa no Brasil e no exterior, pois a imagem da empresa associa-se à de mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para seus clientes e fornecedores.

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

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

## **2.1. A internacionalização da empresa**

A internacionalização da empresa consiste em sua participação ativa nos mercados externos. Com a eliminação das barreiras que protegiam, no passado, a indústria nacional, a internacionalização é o caminho natural para que as empresas brasileiras se mantenham competitivas. Se as empresas brasileiras se dedicarem exclusivamente a produzir para o mercado interno, sofrerão a concorrência das empresas estrangeiras dentro do próprio país. Por conseguinte, para manter sua participação no mercado interno, deverão modernizar-se e tornarem-se competitivas em escala internacional. A atividade exportadora, contudo, não é isenta de dificuldades, até mesmo porque o mercado externo

é formado por países com idiomas, hábitos, culturas e leis muito diversos, dificuldades essas que devem ser consideradas pelas empresas que se preparam para exportar.

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

O planejamento estratégico envolve questões como pontos fracos e fortes, ameaças e oportunidades, itens que devem ser previamente analisados. A seleção dos mercados nos quais a empresa atuará também deve ser feita com base em pesquisas e em mercados prioritários.

A pesquisa de mercado é a maneira certa de a empresa iniciar atividades e obter sucesso no mercado internacional. A exportação está baseada no tripé: pesquisa – promoção comercial (feiras e missões comerciais) – persistência aliada à visão de longo prazo.

## **2.2. Etapas de internacionalização da empresa**

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

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

### **2.3. Considerações importantes**

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

- a) para a conquista do mercado internacional, as empresas não devem considerar a exportação como atividade esporádica, vinculada às flutuações do mercado interno. Parcela de sua produção deve ser sistematicamente destinada ao mercado externo;
- b) a empresa exportadora deverá estar em condições de atender sempre às demandas regulares de seus clientes no exterior;
- c) a concorrência internacional é derivada, entre outros fatores, da existência de maior número de exportadores do que de importadores. No mundo, outros fornecedores potenciais buscarão conquistar os mercados já ocupados pelas empresas brasileiras;
- d) os exportadores brasileiros devem saber utilizar plenamente os mecanismos fiscais e financeiros postos à sua disposição pelo Governo, a fim de aumentar o grau de competitividade de seus produtos; e
- e) todas as comunicações recebidas de importadores externos devem ser respondidas, mesmo que, em determinado momento, o exportador não tenha interesse ou condições de atender aos pedidos recebidos. O bom diálogo com os importadores, tanto efetivos como potenciais, prepara o campo para vendas futuras.

## 3. EXPORTAÇÃO DIRETA E INDIRETA

### 3.1. Exportação direta

A exportação direta consiste na operação em que o produto exportado é faturado pelo próprio produtor ao importador. Esse tipo de operação exige da empresa conhecimento do processo de exportação em toda a sua extensão (pesquisa de mercado, contato com o importador, documentação de exportação, acordos comerciais internacionais, embalagem, transações bancárias específicas da exportação, transporte etc.).

Cabe assinalar que a utilização de agente comercial pela empresa produtora/exportadora não deixa de caracterizar a operação como exportação direta. Nessa modalidade, o produto exportado é isento do IPI e não ocorre a incidência do ICMS. A empresa beneficia-se também com os créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo. No caso do ICMS, é recomendável consultar as autoridades fazendárias estaduais, sobretudo quando houver créditos a receber e insumos adquiridos em outros Estados.

### 3.2. Exportação indireta

A exportação indireta é realizada por meio de empresas estabelecidas no Brasil que adquirem produtos para exportá-los. Assim, a empresa que produz a mercadoria não cuida da comercialização externa do produto, do transporte para o país de destino, da localização de compradores externos, de pesquisas de mercados e da promoção externa do produto.

A exportação indireta pode ser utilizada principalmente por empresas sem experiência na comercialização externa de produtos. Neste caso, podem ser enquadradas as micro e as pequenas empresas iniciantes no processo exportador. Essas empresas que compram os produtos com o objetivo de exportá-los podem ser:

- a) *trading companies* (a venda da mercadoria pela empresa produtora para uma *trading* que atua no mercado interno é equiparada a uma operação de exportação, em termos fiscais). As *trading companies* foram constituídas pelo Decreto Lei nº 1.248, de 1972;
- b) empresas comerciais exclusivamente exportadoras;



- c) empresas comerciais que operam no mercado interno e externo;
- d) outros estabelecimentos de empresa produtoras. No caso, a venda a esse tipo de empresa é considerada equivalente a uma exportação direta, assegurando os mesmos benefícios fiscais (IPI e ICMS); e
- e) consórcios de exportação. Trata-se de associações de empresas que conjugam esforços e/ou estabelecem divisão interna de trabalho com vistas à redução de custos, ao aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e à ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes.

Os consórcios de exportação podem ser dos seguintes tipos:

- I – consórcio de promoção de exportações – esta forma de consórcio é mais recomendável para empresas que já possuem experiência em comércio exterior. As vendas no mercado externo são realizadas diretamente pelas empresas que integram o consórcio. Sua finalidade é a de desenvolver atividades de promoção de negócios, de capacitação e de treinamento, bem como de melhoria dos produtos a serem exportados;
- II – consórcio de vendas – a formação deste tipo de consórcio é recomendada quando as empresas que dele pretendem participar não possuem experiência em comércio exterior. As exportações são realizadas pelo consórcio, por meio de empresa comercial exportadora;
- III – consórcio de área ou país – este tipo reúne empresas que pretendem concentrar suas vendas em um único país ou em determinada região. O consórcio pode ser de promoção de exportações ou de vendas. Pode, ainda, ser:
  - i – consórcio monosssetorial – agrega empresas do mesmo setor;
  - ii – consórcio multissetorial – os produtos fabricados pelas empresas podem ser complementares (produtos de diferentes segmentos da mesma cadeia produtiva) ou heterogêneos (produtos de diferentes setores), assim como destinados ou não a um mesmo cliente.

## 4. ACESSO A MERCADOS INTERNACIONAIS – O QUE EXPORTAR E PARA ONDE EXPORTAR

### 4.1. Definição do que exportar

O primeiro passo para a empresa que deseja exportar é definir O QUE venderá nos mercados estrangeiros. A empresa deve identificar, dentro de sua linha de produtos, aqueles que atendam às necessidades e às preferências dos consumidores dos mercados estrangeiros a serem explorados. A empresa também deve estar atenta a questões como níveis de preços praticados no exterior, processos de distribuição do produto no mercado alvo, aspectos relacionados à promoção do produto no mercado, capacidade de produção da empresa, embalagem, disponibilidade de transporte para o exterior, exigências tarifárias e não tarifárias praticadas no mercado de destino, concorrência etc. Para tanto, é preciso que a empresa reúna a maior quantidade possível de informações sobre o país ou os países para os quais deseja exportar.

Nessa tarefa, as empresas brasileiras podem contar com o apoio do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) do Ministério das Relações Exteriores (MRE), que efetua pesquisas de mercado, no exterior, prepara informações sobre produtos brasileiros com potencial de exportação, identifica oportunidades de exportação e orienta exportadores sobre como exportar para este ou aquele mercado. As empresas interessadas em obter informações comerciais sobre possibilidades de exportação para determinado mercado deverão cadastrar-se na **BrasilGlobalNet**, sítio de promoção comercial do DPR, disponível no endereço [www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br).

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

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

Igualmente importante é a participação em feiras e em exposições no Brasil que são visitadas por empresários de outros países. Geralmente, nessas feiras

e exposições ocorrem importantes contatos comerciais que podem resultar em operações de exportação.

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

## 4.2. Promoção comercial no MRE

O Sistema de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores (MRE) tem como objetivo primordial aproximar a oferta exportável brasileira da demanda mundial. Seu principal instrumento é a **BrasilGlobalNet**, sítio eletrônico para captação e para disseminação de informações sobre oportunidades de exportação de produtos e serviços brasileiros e sobre oportunidades de investimentos estrangeiros.

O MRE também tem desenvolvido amplo trabalho de promoção comercial no exterior, por meio do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR), com vistas ao aumento e à diversificação das exportações brasileiras.

No exterior, o DPR presta apoio aos exportadores brasileiros por meio de sua rede de Setores de Promoção Comercial (SECOMs), localizados em Embaixadas e em Consulados do Brasil. Na localidade onde não há SECOM, a respectiva Embaixada ou Consulado utiliza os recursos da **BrasilGlobalNet** para apoiar empresários brasileiros ou estrangeiros interessados em importar do Brasil ou investir no país.

Em setembro de 2010, o DPR ampliou para cem o número de Setores de Promoção Comercial, em 78 países. A medida visa a reforçar a promoção comercial brasileira em mercados tradicionais e a intensificar a aproximação com os mercados emergentes da Ásia, da África, do Leste Europeu e da Oceania, com base em estudo que identifica regiões de crescente dinamismo econômico.

Os novos SECOMs estão localizados na África e no Oriente Médio (Cidade do Cabo, Lagos, Doha e Trípoli), nas Américas (Paramaribo, Port of Spain, Vancouver e Montreal), na Ásia e na Oceania (Cantão, Mumbai e Wellington) e na Europa (Istambul, Bratislava, Liubliana e Roterdã). Foi criado, igualmente, SECOM na Missão do Brasil na Comunidade Europeia, em Bruxelas. Este último será o responsável por implementar ações de promoção comercial e por realizar estudos e pesquisas relacionados aos 27 países da União Europeia, alguns deles ainda

sem SECOMs, e terá importância crucial, dado o grande potencial de negócios representado pelo bloco econômico.

Os SECOMs captam e divulgam informações sobre demandas por produtos brasileiros e sobre oportunidades de investimento. Também oferecem suporte a empresas brasileiras em busca de novos mercados e negócios, bem como apoio ostensivo a missões de empresários e a órgãos do Governo brasileiro nos países em que atuam. Produzem, ainda, estudos de inteligência comercial, como pesquisas de mercado e análises de competitividade e de concorrência.

A lista completa de SECOMs, com dados de contato, está disponível no sítio **BrasilGlobalNet**.

No Brasil, o DPR também apoia empresas brasileiras nas seguintes áreas, entre outras, por meio de suas quatro Divisões – Divisão de Inteligência Comercial (DIC), Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC), Divisão de Programas de Promoção Comercial e Investimentos (DPG) e Divisão de Investimentos (DINV):

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

#### **4.2.1. Pesquisa de mercado**

Em um ambiente de acirrada competição internacional, a pesquisa de mercado assume papel fundamental para a obtenção de êxito nos mercados externos. A pesquisa possibilita à empresa identificar importadores potenciais para o produto que pretende exportar, bem como identificar países concorrentes, preços de exportação, acordos comerciais, características da demanda, dados sobre tratamento tarifário e não tarifário, embalagens apropriadas e outras informações.

Nesse âmbito, as empresas brasileiras podem contar com o apoio da Divisão de Inteligência Comercial (DIC) do DPR, responsável pela divulgação, no sítio **BrasilGlobalNet**, de pesquisas sobre as possibilidades de colocação de produtos ou de grupos de produtos em mercados selecionados. Informações sucintas sobre possibilidades de exportação de produtos para determinados mercados também estão disponíveis no sítio **BrasilGlobalNet**. Outra opção para acessar pesquisas de mercado é o sítio da entidade *International Trade Centre (ITC)*, no endereço eletrônico [www.intracen.org/menus/products.htm](http://www.intracen.org/menus/products.htm).

#### 4.2.2. Feiras e exposições no Brasil e no exterior

Participar de feira internacional pode significar negócios para a empresa. Nesse sentido, é muito importante o contato pessoal com potenciais compradores. Vale lembrar, porém, que os resultados desses contatos devem ser planejados a médio e longo prazo.

Cabe ao exportador analisar a conveniência de participar de determinada feira e de, se for o caso, incluir o evento no projeto de exportação da empresa. Inicialmente, deve-se escolher de qual feira participar. Para isso, é necessário definir o objetivo da participação no evento: conquistar o mercado ou promover vendas do produto no mercado.

No caso de conquista de mercado, o primeiro ponto a ser analisado é se o custo de participação na feira é maior do que o custo de implementação de outras alternativas, considerando-se, até mesmo, a possibilidade de se contratar um agente no mercado desejado. Basicamente, os custos envolvidos em uma feira internacional são os seguintes: registro (no catálogo oficial da feira), estande (aluguel, custo de instalação, acessórios e limpeza) e promoção (passagem aérea, hotel, refeições, locomoção, pessoal contratado).

Antes de concluir pela participação na feira, o exportador deve considerar algumas questões:

- a) Seu produto é competitivo no mercado externo? O produto oferece ao comprador qualidade e *design*?
- b) O preço é competitivo? Neste quesito, recomenda-se informar ao menos o preço do valor *FOB* e do valor *CIF* do produto.
- c) Existe capacidade de aumentar a produção?
- d) Qual o processo de venda dos produtos similares concorrentes? Foram contatados, anteriormente à realização do evento, agentes, atacadistas, distribuidores, varejistas ou o consumidor final dos produtos de seu interesse?
- e) Qual é o perfil dos expositores e dos visitantes?

Para colher os frutos da participação nas feiras, o exportador deve-se unir a um importador ou agente, agregando seu conhecimento do produto ao conhecimento do agente a respeito do mercado importador. É importante, ainda, analisar os seguintes fatores:

- a) A oferta é compatível com o tema da feira?
- b) O produto é novo para o consumidor?
- c) O período de exposição será suficiente para mostrar o produto?

O sucesso na feira internacional dependerá, em grande parte, da capacidade do empresário de preparar-se e de planejar sua participação no evento. Para isso, sugerem-se, a seguir, alguns cuidados a serem tomados antes, durante e após as feiras internacionais.

### ***Antes da feira***

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

### ***Durante a feira***

Observe os horários de abertura e fechamento e seja rigorosamente pontual; use o crachá de identificação; mantenha pessoal treinado para dar assistência e informação aos visitantes; estabeleça sistema de registros de pedidos, negócios pendentes, contatos a serem realizados posteriormente e envio de materiais. Em momentos de pouco movimento, aproveite para observar seus concorrentes, incluindo pontos fortes, fracos e desempenho durante a exposição. Atenção para não deixar o estande vazio em momento algum.

### ***Depois da feira***

Verifique quem faz a desmontagem; acompanhe os contatos realizados na feira, com vistas a ações futuras, como contatos pessoais, envio de material promocional e agendamento de visita à sua empresa; analise dados estatísticos, como negociações fechadas, em andamento e a desenvolver, impressões gerais e recomendações à equipe de vendas. Vale a pena autocriticar-se e verificar o que poderia ter sido feito para alcançar mais sucesso na feira. Anote, ainda, sugestões

para um próximo evento ou a serem desenvolvidas em futuras exposições.

As empresas brasileiras podem contar com o apoio da Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC) do DPR. O sítio **BrasilGlobalNet** ([www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)) também oferece sistema de pesquisa sobre feiras, missões, eventos promocionais, no Brasil e no exterior, e seminários organizados pelo Departamento de Promoção Comercial e Investimentos do Ministério das Relações Exteriores.

#### **4.2.2.1. Tomada de decisão quanto a participar de feira**

Quanto à decisão de participar de feira internacional, o mercado em questão deve ser importante e conter potencial para a empresa. Além disso, o produto e seu preço devem satisfazer o mercado. A empresa também deve ter capacidade para atender a demandas desse mercado.

##### ***Escolha da feira***

A escolha deve ser pautada, exclusivamente, na obtenção de resultados comerciais. O sucesso na escolha da feira dependerá, também, das informações que o expositor obtiver sobre o evento e da análise desses dados, tais como resultados alcançados por empresas expositoras estrangeiras similares do produto e de informações sobre a estruturação, a comercialização e a oferta das empresas concorrentes que abastecem aquele mercado com produto similar.

##### ***Tipos de feira***

- a) Grandes feiras de interesse geral – esses eventos exibem vários artigos de consumo e industriais, porém oferecem maior dificuldade para atrair o público-alvo ao estande do expositor.
- b) Grandes feiras comerciais especializadas – destinadas geralmente a profissionais, esses eventos permitem melhor aproveitamento em termos de mercado, conforme o grau de especialização da feira. São mais indicadas para contatos com agentes, importadores, distribuidores e especialistas em determinados produtos ou setores, com vistas à inserção inicial da empresa em determinado mercado.
- c) Feiras secundárias – abrangem a maioria das feiras comerciais. São pequenas, mas incluem mostras altamente especializadas. Em geral, limitam-se a visitantes profissionais, e muitas exposições regionais destinam-se a varejistas.
- d) Feiras de consumo – destinam-se a todo tipo de público e a produtos em geral.

#### **4.2.2.2. Rodadas de negócios**

As rodadas de negócios são eventos de curta duração. Elas reúnem os empresários que demandam e ofertam serviços no mesmo local, para que negociem. O principal instrumento é o agendamento, que consiste em marcar encontros direcionados entre ofertantes e demandantes. Esses encontros são marcados pelos organizadores da feira com base no perfil da empresa que é preenchido quando se inscreve no evento, e têm duração máxima estipulada pelos organizadores. Os objetivos da rodada de negócios são facilitar o encontro e o intercâmbio comercial e tecnológico entre empresas, estimular parceria entre empresas, criar ambiente propício para negócios, possibilitar acesso a novos mercados, aproximar ofertantes e demandantes etc.

##### ***Tipos de rodadas de negócios***

As rodadas de negócios podem ser classificadas:

- a) quanto ao ramo da atividade – especializadas ou multissetoriais;
- b) quanto à origem dos participantes – participantes locais, regionais, estaduais, nacionais ou internacionais.

#### **4.2.3. Capacitação de recursos humanos**

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

#### **4.3. Marketing internacional**

O *marketing* internacional é o conjunto de atividades destinadas à satisfação de necessidades específicas, que inclui a divulgação e a promoção da empresa exportadora e de seus produtos em mercados externos. O êxito nas exportações está diretamente relacionado com a divulgação da empresa e de seus produtos no exterior, razão pela qual os exportadores brasileiros devem dar atenção especial a essa atividade. Cabe assinalar que a propaganda é apenas uma das ações relacionadas com o *marketing*. Relacionam-se, a seguir, as condições básicas para o desenvolvimento do *marketing*.



### **4.3.1. Identificação de necessidades de consumo**

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

### **4.3.2. Disponibilidade do produto**

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

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

### **4.3.3. Comunicação entre o exportador e o importador**

É o elo principal entre a oferta e a demanda. A ausência de comunicação impossibilita o desenvolvimento da operação comercial. Dada a importância da boa impressão inicial quando dos primeiros contatos com empresas estrangeiras importadoras, o exportador deve ter presente os seguintes cuidados:

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

Para o importador, são relevantes:

- a) perfil da empresa – data de fundação, experiência exportadora, número de empregados, dimensões da fábrica, equipamentos utilizados, referências bancárias etc. O fornecimento de produtos a empresas multinacionais estabelecidas no Brasil constitui boa referência, especialmente para a empresa que ainda não exporta;

- b) descrição dos produtos – folhetos ou catálogos a serem encaminhados ao importador devem conter o endereço da empresa (inclusive fax, *e-mail*, sítio) e ilustrações fotográficas dos produtos. Cada produto pode ser identificado por um número, o que facilita a referência à respectiva descrição (dimensão, volume, identificação do material utilizado, entre outras características);
- c) lista de preços – deve indicar preço *FOB* e/ou *CIF* de venda e não deve ser incorporada ao catálogo, uma vez que os preços podem mudar. Por isso, é mais apropriado utilizar folha avulsa, que seguirá com o catálogo.

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

#### **4.3.4. Aspectos culturais nas exportações**

Os aspectos culturais são de grande importância no processo decisório de compra e de venda internacional. Relacionam-se, a seguir, algumas observações e indicações úteis.

- a) Como funcionam as negociações na Europa Ocidental
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: exigências iniciais moderadas
  - II – apresentação de questões: uma de cada vez
  - III – apresentações: formais
  - IV – tratamento de divergências: cortês, direto
  - V – concessões: bastante lentas
- b) Como funcionam as negociações na Europa Oriental
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: exigências iniciais elevadas
  - II – apresentação de questões: podem ser agrupadas
  - III – apresentações: bastante formais
  - IV – tratamento de divergências: argumentativo
  - V – concessões: lentas
- c) Como funcionam as negociações na América Latina
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: exigências iniciais moderadas
  - II – apresentação de questões: uma a uma
  - III – apresentações: informais
  - IV – tratamento de divergências: argumentativo
  - V – concessões: lentas

- d) Como funcionam as negociações na América do Norte
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: elevadas exigências iniciais
  - II – apresentação de questões: uma de cada vez
  - III – apresentações: formais
  - IV – tratamento de divergências: franco
  - V – concessões: lentas
  
- e) Como funcionam as negociações no Oriente Médio e na África do Norte
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: muitas exigências iniciais
  - II – apresentação de questões: uma de cada vez
  - III – apresentações: informais
  - IV – tratamento de divergências: bastante verbalizado
  - V – concessões: lentas
  
- f) Como funcionam as negociações na Ásia e na Orla do Pacífico
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: exigências de moderadas a altas
  - II – apresentação de questões: podem ser agrupadas
  - III – apresentações: bastante formais
  - IV – tratamento de divergências: cortês; silêncio, quando corretos
  - V – concessões: lentas
  
- g) Como funcionam as negociações na África Subsaariana
  - I – propostas iniciais vs. acordo final: elevadas exigências iniciais
  - II – apresentação de questões: isoladas
  - III – apresentações: informais
  - IV – tratamento de divergências: direto
  - V – concessões: lentas

Informações adicionais estão disponíveis no sítio em espanhol *Global Marketing Strategies* ([www.globalmarketing.es](http://www.globalmarketing.es)).

#### **4.3.5. Fatores que contribuem para a aceitação do produto**

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

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

- b) embalagem – a embalagem da mercadoria tem grande influência na aceitação do produto. Nas atuais condições de competição, a embalagem deve tanto servir para proteger o produto como para torná-lo mais atraente para os consumidores;
- c) assistência técnica – para certos tipos de produto, a assistência técnica tem assumido papel crucial na competição internacional e pode ser determinante na tomada de decisões pelo consumidor. A assistência técnica deve proporcionar ao consumidor os seguintes serviços: garantia, instruções sobre a utilização do produto, atendimento a reclamações, reposição de peças com defeito, reparo, manutenção e treinamento de mão de obra especializada.

#### **4.3.6. Canais de distribuição**

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

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

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

#### **4.3.7. Tipos de agente em comércio exterior**

- a) Agente externo – é um representante do exportador que possui exclusividade na venda de seus produtos em determinado mercado. Recebe comissão sobre as vendas realizadas;
- b) *Broker* (corretor) – é o agente especializado em certo grupo de produtos ou setor. Costuma atuar em operações que envolvem produtos primários

(*commodities*) e, geralmente, em bolsas de mercadorias. Recebe comissão sobre os valores das operações;

- c) *Factor* – é o agente que recebe mercadorias em consignação e é pago, igualmente, mediante comissão sobre as vendas realizadas.

#### **4.3.8. Tipos de comerciante em comércio exterior**

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

#### **4.3.9. Material promocional**

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

- a) catálogo de exportação – deve conter imagens do produto ou dos produtos a serem exportados, suas características e utilidade;
- b) publicidade – pode ser feita gratuitamente (por exemplo: publicação de matérias em revistas especializadas ou técnicas) ou mediante anúncios pagos;
- c) divulgação de material promocional por mala-direta;
- d) divulgação de material destinado a promover vendas pelo correio;
- e) página na Internet, *showroom* eletrônico;
- f) Setores de Promoção Comercial (SECOMs) do DPR. As empresas brasileiras podem contar com o apoio dos SECOMs para a divulgação de material promocional a empresas e a entidades de classe estrangeiras.

#### 4.4. Comércio eletrônico

Nos últimos anos, tem-se intensificado o volume de transações por meio de intercâmbio eletrônico de dados, geralmente entre empresas, dentro de grandes corporações ou entre empresas e setor público. O novo elemento nesse processo, que o tornou mais visível nos meios de comunicação, foi a enorme disseminação do uso da Internet como instrumento de comércio. Pode-se prever, contudo, que o forte incremento nas vendas eletrônicas de produtos e serviços diretamente aos consumidores finais, a baixo custo e de maneira simples e rápida, não deverá alterar as estimativas de que, no futuro próximo, a maior parte do comércio eletrônico no mundo continuará a ocorrer entre empresas.

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

Informações adicionais podem ser obtidas nos seguintes sítios:

[www.wto.org](http://www.wto.org);

[www.dct.mre.gov.br](http://www.dct.mre.gov.br);

[www.mcti.gov.br](http://www.mcti.gov.br).

#### 4.5. Para onde exportar

Uma das principais dificuldades para a empresa que deseja exportar é definir não apenas O QUE EXPORTAR, mas também PARA ONDE EXPORTAR, ou seja, identificar potenciais mercados de destino no exterior. O Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) oferece, por meio da série Como Exportar, informações sobre mercados específicos de interesse para a empresa que deseja atuar na atividade exportadora. Nessa série de publicações, as empresas encontrarão estudos detalhados sobre países e blocos econômicos, individualmente considerados, com dados básicos, econômicos e de comércio exterior, bem como com informações sobre as relações econômico-comerciais bilaterais, condições de acesso a mercado, canais de distribuição, sistema tarifário, regulamentação de importações, usos e costumes locais etc. Informações pormenorizadas sobre setores específicos, por país, podem ser igualmente obtidas no sítio **BrasilGlobalNet**.

## 4.6. Plano de negócios

No atual mundo globalizado, o trabalho de planejamento para entrar em outros mercados é ferramenta essencial para o sucesso do novo empreendimento. Tendo em vista que o plano deve conter informações fidedignas para o correto direcionamento no mercado escolhido, é importante a seriedade na busca de informações, sendo aconselhável buscar um consultor na área.

O plano de negócios deve conter:

- a) Sumário: identificar por que entrar nesse mercado e quais são as probabilidades de sucesso;
- b) Situação presente: identificar quais produtos da empresa têm potencial para exportação;
- c) Objetivos: identificar metas de curto e de longo prazo para a empresa na exportação;
- d) Gerenciamento: relacionar os setores da empresa que serão envolvidos no negócio;
- e) Análise de mercado: definir estratégias de vendas do produto;
- f) Clientes alvo: descrever o perfil do consumidor e seus hábitos e costumes;
- g) Análise da concorrência: apoiar-se em estudo dos concorrentes;
- h) Estratégias de *marketing*: definir estratégias para atração e retenção do cliente;
- i) Preços: definir preços internacionais e estimativas de lucro;
- j) Métodos de distribuição: identificar canais de distribuição em determinado mercado;
- k) Plano de fabricação: identificar como serão produzidos os produtos para exportação, assim como o volume;
- l) Balanço contábil: identificar dados sobre liquidez e fluxo de caixa da empresa nos últimos anos;
- m) Fonte de financiamento: verificar como obter financiamento para a expansão de recursos;
- n) Conclusão: apresentar o plano de ação com os dados do lucro esperado e o cronograma da operação.

## **5. FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO**

A fixação do preço de exportação deve ser precedida de estudo detalhado das condições de mercado, de forma a viabilizar a manutenção do esforço exportador sem prejuízo para a empresa. Essa análise é fundamental para que se conheçam as condições de competição do produto a ser exportado.

### **5.1. Determinação do preço**

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

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

Tal como ocorre no mercado interno, será necessário, também no mercado externo, o acompanhamento permanente da entrada de novos produtos concorrentes, das mudanças nos custos de produção e das alterações no nível da demanda. Cabe assinalar, ainda, que, em princípio, os preços de exportação não estão sujeitos à verificação por qualquer entidade de controle no Brasil. A competição imposta pelo mercado internacional é o principal fator de controle do preço de exportação e da qualidade do produto.

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

### **5.2. Fatores que influenciam o preço de exportação**

a) competidores potenciais;



- b) custos de produção;
- c) esquemas de financiamento à exportação;
- d) tratamento tributário aplicável à exportação;
- e) despesas de exportação (embalagem específica para exportação; despesas portuárias; despesas com despachantes; gastos com pessoal especializado, caso a empresa não decida pela exportação indireta; frete e seguro interno até o local de embarque etc.);
- f) preços praticados por competidores de terceiros países;
- g) comportamento dos consumidores;
- h) novas tecnologias.

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

O preço de exportação situa-se em amplo intervalo de variação, no qual o preço máximo é dado pelas condições de mercado, enquanto o preço mínimo é estabelecido pelo custo variável. É mais usual a empresa calcular preços diferenciados para as vendas internas e externas.

Apresenta-se, a seguir, como referência, a estrutura de estabelecimento do preço de exportação, cujo ponto de partida é o preço praticado no mercado interno. Sugere-se, para efeito do cálculo:

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

Com a finalidade de fornecer um roteiro, que poderá ser adaptado a cada empresa, segue exemplo de apuração do preço de exportação para um produto, com base no preço de mercado interno:

Preço de mercado interno sem o IPI (Para efeito de cálculo de deduções) .....	R\$ 5.100,00
Preço de mercado interno (inclusive IPI de 15%) .....	R\$ 5.865,00

#### *Deduções*

IPI (15% sobre o preço de mercado sem IPI) .....	R\$ 765,00
ICMS (12% sobre o preço de mercado sem IPI) .....	R\$ 612,00
COFINS (7,6% sobre o preço de mercado sem IPI) .....	R\$ 387,60

PIS (1,65% sobre o preço de mercado sem IPI)..... R\$ 84,15  
 Lucro no mercado interno (10% sobre o preço de mercado sem IPI) ..... R\$ 510,00  
 Embalagem de mercado interno..... R\$ 50,00

*Total de deduções* ..... R\$ 2.408,75

Primeiro subtotal = diferença entre o preço com o IPI  
 (R\$ 5.865,00) e o total de deduções (R\$ 2.408,75) ..... R\$ 3.456,25

*Inclusões*

Embalagem de exportação ..... R\$ 65,00  
 Frete e seguro da fábrica ao local de embarque ..... R\$ 100,00

*Total de inclusões* ..... R\$ 165,00

Segundo subtotal = soma do primeiro subtotal  
 (R\$ 3.456,25) com o total de inclusões (R\$ 165,00)..... R\$ 3.621,25

Margem de lucro pretendida - exportação (15% calculado sobre o preço FOB)..... R\$ 639,04

Preço FOB (R\$ 3.621,25 mais R\$ 639,03) ..... R\$ 4.260,29

Adotando-se a taxa de câmbio hipotética de US\$ 1,00 = R\$ 1,70, tem-se o preço  
 FOB de US\$ 2.506,05.

*Observações*

a) A parte final do cálculo para a apuração do valor de R\$ 4.260,29, levando-se em consideração o percentual de 15% correspondente à margem de lucro pretendida pelo exportador, pode ser desenvolvida com o cálculo “por dentro” utilizando-se regra de três simples. Assim, se o valor de R\$ 3.621,25 corresponde a 85% do preço final, R\$ 4.260,29 será o preço final de exportação, incluídos os 15% estipulados, ou seja, R\$ 639,04.

*Regra de três simples*

R\$ 3.621,25 ----- 85%

Preço FOB ----- 100%

Assim, o preço FOB =  $\frac{100\% \times R\$ 3.621,25}{85\%} = R\$ 4.260,29$ .

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

gastos de distribuição do produto no mercado interno, despesas financeiras específicas de mercado interno e outros componentes do preço interno que não façam parte da exportação. Por outro lado, poderão ser acrescentados valores correspondentes à comissão de agentes no exterior, a despesas consulares, se necessário, e a outros gastos que porventura a empresa tenha de realizar na operação de exportação.

## 6. COMÉRCIO INTERNACIONAL – INFORMAÇÕES BÁSICAS

### 6.1. Organização Mundial do Comércio (OMC)

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

Rodadas de negociações multilaterais de comércio no âmbito do GATT

Data	Local	Nº de participantes	Temas	Comércio envolvido – US\$
1947	Genebra – Suíça	23	tarifas	10 bilhões
1949	Annecy – França	13	tarifas	n.d.
1951	Torquay – Reino Unido	38	tarifas	n.d.
1956	Genebra	26	tarifas	2,5 bilhões
1960–1961	Rodada Dillon	26	tarifas	4,9 bilhões
1964–1967	Rodada Kennedy	62	tarifas e medidas antidumping	40 bilhões
1973–1979	Rodada Tóquio	102	tarifas, medidas não tarifárias, cláusula de habilitação, acordos relativos ao marco jurídico	155 bilhões
1986–1994	Rodada Uruguai	123	tarifas, medidas não tarifárias, solução de controvérsias, agricultura, têxteis, serviços, propriedade intelectual, medidas de investimento, novo marco jurídico, criação da OMC	3,7 trilhões

Fonte: OMC, 1998. Vera Thorstensen, OMC. 2001 e 2005. Edições Aduaneiras

A OMC fortaleceu e aperfeiçoou o sistema multilateral de comércio, surgido nos anos que se seguiram ao fim da Segunda Guerra Mundial, com o propósito de garantir a livre competição entre os países membros, eliminar os obstáculos ao comércio internacional e permitir o acesso cada vez mais amplo de empresas ao mercado externo de bens e serviços. A OMC incorporou as regras do GATT, que se restringem ao comércio de bens, e acrescentou os setores de serviços e de propriedade intelectual ao seu campo normativo.

Constituem atribuições da OMC:

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

### ***Estrutura da OMC***

Relacionam-se, a seguir, os órgãos componentes da Organização Mundial do Comércio, que, atualmente, conta com 153 países membros.

Conferência Ministerial – O órgão máximo da organização é a Conferência Ministerial, composta pelos representantes de todos os seus membros, que se reúne, no mínimo, a cada dois anos. Esse órgão tem autoridade para tomar decisões sobre todas as matérias sobre qualquer um dos Acordos Multilaterais. É composta pelos Ministros das Relações Exteriores e/ou Ministros de Comércio Externo dos membros.

Conselho Geral – O corpo diretor da OMC é o Conselho Geral, composto pelos representantes de todos os seus membros, que deve se reunir quando apropriado. É integrado pelos embaixadores que são os representantes permanentes dos membros em Genebra, ou por delegados das missões em Genebra.

Órgão de Solução de Controvérsias – Criado como mecanismo de solução de conflitos na área do comércio, contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas pela OMC. Prevê fase de consultas entre as partes; o estabelecimento de painéis para examinar a questão, se necessário; e, finalmente, quando solicitado, consulta para o Órgão de Apelação. O Órgão de Solução de

Controvérsia é composto pelo próprio Conselho Geral que aqui atua em função específica.

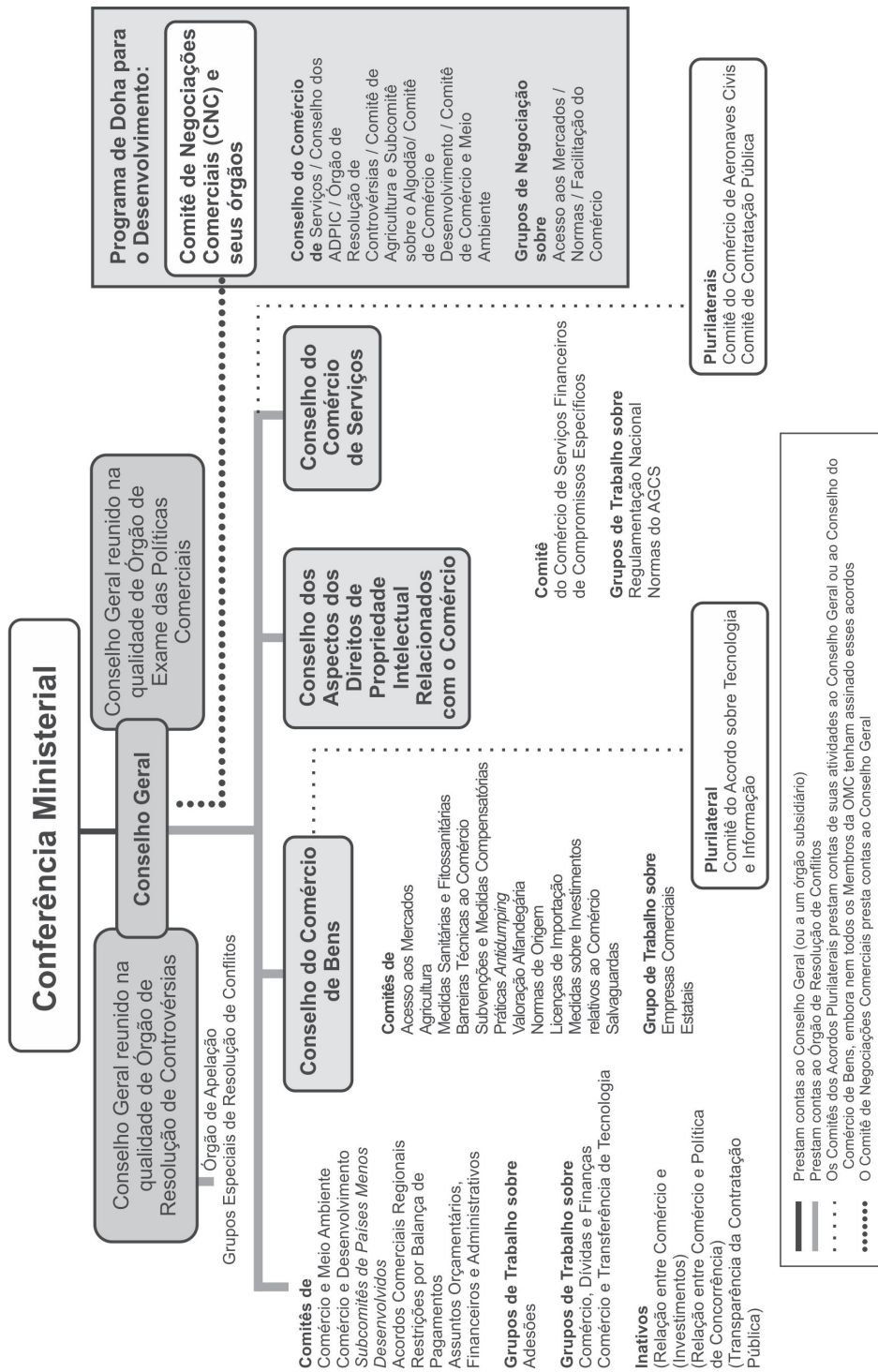
Órgão de Revisão de Política Comercial – Criado para ser um mecanismo de exame periódico das políticas de cada membro da OMC, tem como objetivo confrontar a legislação e a prática comercial dos membros da Organização com as regras estabelecidas nos acordos, além de oferecer aos demais membros uma visão global da política seguida pelos membros, segundo o princípio da transparência. É integrado pelos delegados das missões dos membros em Genebra ou por integrantes dos governos dos membros.

Conselhos para Bens, Serviços e Propriedade Intelectual – Foram criados três Conselhos para acompanhar a implementação das regras negociadas em cada uma das áreas que resultaram da Rodada Uruguai: Conselho sobre o Comércio de Bens, Conselho sobre o Comércio de Serviços e Conselho sobre os Direitos de Propriedade Intelectual Relacionado ao Comércio. Geralmente tem assento nesses conselhos os delegados dos membros residentes em Genebra, ou integrantes de seus governos enviados especialmente para as reuniões.

Comitês – As atividades da OMC se desenvolvem por meio de aproximadamente trinta comitês ou grupos de trabalho, subordinados aos Conselhos, no qual têm assento os delegados dos membros, normalmente os delegados residentes em Genebra e técnicos dos Ministérios enviados especialmente para as reuniões de cada comitê.

Outros órgãos – A Conferência Ministerial pode criar entidades subordinadas ou novos comitês. Assim, foram estabelecidos três comitês durante a Rodada Uruguai: Comércio e Desenvolvimento, Restrições por motivo de Balanço de Pagamento e Orçamento, Finanças e Administração. Em 1994, em Marrakesh, foi decidida a criação do Comitê sobre Comércio e Meio Ambiente. Em 1996, foi criado o Comitê sobre Acordos Regionais. Na Conferência Ministerial de Cingapura, foram criados três Grupos de Trabalho sobre Investimento, Concorrência e Transparência em Compras Governamentais. Em 1998, na Conferência Ministerial em Genebra, foram introduzidas duas novas áreas para análise, uma a respeito do comércio eletrônico, sob a responsabilidade do Conselho Geral, e outra relativa à facilitação de comércio dentro das atividades do Conselho sobre o Comércio de Bens (THORSTENSEN, 2001, p. 45-47).

# ESTRUTURA DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC)



## 6.2. Sistema Geral de Preferências (SGP)

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

No âmbito do SGP, países desenvolvidos oferecem, sem exigência de reciprocidade, preferências tarifárias para determinada relação de produtos (o SGP é uma concessão unilateral de países desenvolvidos a países em desenvolvimento). Para impedir que os benefícios das reduções tarifárias do SGP sejam apropriados por outros países, é exigida a apresentação de certificado de origem denominado *Form A* (Formulário A), cujo modelo uniforme foi aprovado pela UNCTAD. Esse documento, que atesta o cumprimento dos requisitos de origem, é emitido por agências do Banco do Brasil que prestem serviços relacionados com o comércio exterior, autorizadas pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. De acordo com o Decreto nº 6.209, de 18.9.2007, e a Portaria nº 6, de 11.1.2008, a administração do SGP, no Brasil, é exercida pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, por meio do Departamento de Negociações Internacionais.

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

Informações adicionais sobre o Sistema podem ser obtidas nos seguintes sítios:  
[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br) / Banco do Brasil;  
[www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=407](http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=407) –



Sistema Geral de Preferências (SGP) / Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior;  
[www.unctad.org](http://www.unctad.org) / Organização das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD).

Como o exportador brasileiro pode se beneficiar do SGP

Para obter o benefício do SGP, é necessário que o exportador brasileiro cumpra as seguintes exigências do país outorgante importador:

- a) o produto deve estar coberto pelo esquema do SGP do outorgante;
- b) o produto deve ser originário do país beneficiário exportador;
- c) o produto deve ser transportado diretamente do país beneficiário exportador para o país outorgante importador; e
- d) a prova de origem adequada à alfândega de desembarque do produto – que, em geral, é o Certificado de Origem (Formulário A ou *Form A*) – deve ser apresentada.

A relação dos países outorgantes do SGP – como, por exemplo, Estados Unidos, Canadá, Japão e países da União Europeia – encontra-se no sítio da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. O sítio do Banco do Brasil disponibiliza o *Form A*, no seguinte endereço eletrônico: [www.bb.com.br/portalbb/page22,108,3421,8,0,1,2.bb?codigoNoticia=3296&codigoMenu=236](http://www.bb.com.br/portalbb/page22,108,3421,8,0,1,2.bb?codigoNoticia=3296&codigoMenu=236).

### **6.3. Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)**

O acordo sobre o Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) foi concluído em abril de 1988, em Belgrado, e entrou em vigor, no Brasil, em 25 de maio de 1991. São signatários do acordo 48 países em desenvolvimento. Destes, porém, somente 43 países são outorgantes e passaram a trocar concessões comerciais entre si. Nessa condição, participam do SGPC: Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Chile, Cuba, Colômbia, República Democrática Popular da Coreia, Equador, Egito, Gana, Guiné, Guiana, Índia, Irã, Iraque, Líbia, Malásia, México, Marrocos, Moçambique, Mianmar, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, Filipinas, República da Coreia, Romênia, Cingapura, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad e Tobago, Tunísia, Tanzânia, Venezuela, Vietnã, Iugoslávia\* e Zimbábue. Os signatários que não ratificaram o acordo são: Angola, Catar, Haiti, Zaire e Uruguai.

No âmbito do SGPC, os exportadores brasileiros podem obter vantagens por meio de margem de preferência percentual aplicável sobre a tarifa de importação em

vigor no país outorgante, para os produtos que constam de sua lista de concessões. Para a obtenção de tratamento preferencial, é necessário:

- a) que o produto conste das listas de concessões anexas ao Decreto nº 194, de 21.8.1991;
- b) que o exportador satisfaça as Regras de Origem; e
- c) que o exportador obtenha os Certificados de Origem (SGPC) na federação estadual de indústria credenciada.

O MERCOSUL, como bloco, deve sua adesão ao SGPC, aprovada pela Declaração de Teerã em novembro de 1991. A Decisão CMC nº 51/00, de 14.12.2000, do Conselho do Mercado Comum, aprovou o Projeto de Protocolo de Acesso do MERCOSUL ao Acordo sobre o SGPC, e a Decisão CMC nº 52/00, de 14.12.2000, aprovou a Lista de Ofertas do MERCOSUL. Assim, o MERCOSUL participa do SGPC como bloco regional. A legislação brasileira sobre o SGPC é composta do Decreto Legislativo nº 5.106, de 15.6.2004, do Decreto Legislativo nº 98, de 25.3.1991, do Decreto nº 194, de 21.8.1991, da Circular DECEX nº 363, de 1º.10.1991, e da Circular SECEX nº 48, de 20.8.1996.

A Terceira Rodada de negociações do SGPC foi lançada em junho de 2004 na cidade de São Paulo e recebeu a denominação de Rodada São Paulo. As negociações para avançar o comércio entre os países membros do SGPC continuam em Genebra.

\*O SGPC deixou de ser válido para esse país (NR).

## **6.4. Principais blocos comerciais**

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

- a) Área de preferência tarifária – resulta de acordos entre os países visando à redução de tarifas alfandegárias no intercâmbio entre os signatários, para a totalidade dos produtos ou para grupos de produtos. Os acordos podem estabelecer reduções de tarifas de importação para valor predeterminado ou redução gradativa, por meio de cronograma de reduções de tarifas;
- b) Área de livre comércio – as barreiras ao comércio de bens entre os países membros são eliminadas, mas estes mantêm autonomia na administração de sua política comercial;
- c) União aduaneira – a circulação intrabloco de bens e serviços é livre, a política comercial é uniformizada, e os países membros utilizam uma tarifa externa comum;
- d) Mercado comum – equivale à união aduaneira, mas permite também o livre

movimento de fatores produtivos (trabalho e capital);

- e) União econômica – estágio posterior ao mercado comum que contempla a coordenação estreita das políticas macroeconômicas dos países membros e, eventualmente, a adoção de moeda única.

#### **6.4.1. Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)**

O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) foi criado pelo Tratado de Assunção (1991), seu instrumento jurídico fundamental, assinado pelos quatro países membros: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

A Bolívia, o Chile e o Peru são países associados ao MERCOSUL. O Tratado de Assunção é aberto, mediante negociação, à adesão dos demais países membros da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI). Nesse sentido, foi assinado, em 4 de julho de 2006, o Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL. No dia 15 de dezembro de 2009, o Senado Federal brasileiro aprovou o ingresso da Venezuela no MERCOSUL. A adesão final ainda está sujeita à aprovação pelo Congresso do Paraguai. A Argentina e o Uruguai já manifestaram voto favorável.

Com a assinatura do Protocolo de Ouro Preto, em dezembro de 1994, o MERCOSUL ganhou personalidade jurídica de direito internacional: o Protocolo reconhece ao bloco competência para negociar, em nome próprio, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais. Em seu processo de harmonização tributária, o MERCOSUL contempla a eliminação de tarifas aduaneiras e de restrições não tarifárias à circulação de mercadorias entre os países membros, tendo por horizonte garantir, no futuro, a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos em um mercado comum. A criação de uma Tarifa Externa Comum (TEC) – que caracteriza uma união aduaneira –, implementada em grande parte desde 1º de janeiro de 1995, e a adoção de políticas comerciais comuns em relação a terceiros países representam avanços significativos no processo de integração. Assinale-se, ainda, que, para atender ao cumprimento de políticas econômicas internas, peculiares aos países membros, foi criada lista de exceções tributárias para determinados produtos.

Informações adicionais no sítio **BrasilGlobalNet** ([www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)) e na página oficial do MERCOSUL ([www.mercosur.org.uy](http://www.mercosur.org.uy)).

#### **6.4.2. Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)**

A Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) foi estabelecida em

1980, quando da assinatura do Tratado de Montevidéu, e é integrada por doze membros: os países do MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai), da Comunidade Andina (Bolívia, Colômbia, Equador e Peru), além do Chile, Cuba, México e Venezuela.

Ao abrigo do Tratado de Montevidéu, os países membros da ALADI firmaram diversos acordos comerciais específicos, incluindo Acordos de Complementação Econômica (ACEs). A relação de produtos que gozam de preferências tarifárias no âmbito da ALADI e seus respectivos códigos constam de tabela existente no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), disponível no sítio [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br).

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

Mais informações disponíveis no sítio [www.aladi.org](http://www.aladi.org).

### **6.4.3. Comunidade Andina**

A Comunidade Andina foi criada em 1969, com a assinatura do Acordo de Cartagena, que ficou conhecido como Pacto Andino. Trata-se de uma organização sub-regional, hoje integrada por quatro países: Bolívia, Colômbia, Equador e Peru. Em dezembro de 1996, o MERCOSUL celebrou com a Bolívia Acordo de Complementação Econômica (ACE – 36), mediante o qual esta passou a ter a condição de membro associado ao MERCOSUL. O Acordo firmado com a Bolívia prevê a liberalização completa do comércio de bens, num prazo de oito a dez anos, bem como futuras negociações nos setores de serviços, de propriedade intelectual, de compras governamentais e em outros.

Em 3 de julho de 1999, foi celebrado o Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica (ACE – 39) entre os governos das Repúblicas da Colômbia, do Equador, do Peru e da Venezuela, de um lado, e do Brasil, de outro. Entrou em vigor em 16 de agosto de 1999 e estabelece preferências tarifárias para 2.739 produtos. O ACE – 39 constitui o primeiro passo para a criação de uma zona de livre comércio entre o MERCOSUL e a Comunidade Andina. Outros dois países já foram membros efetivos da Comunidade Andina: Chile (de 1969 a 1976) e Venezuela (entre 1973 e 2006).

Mais informações disponíveis no sítio [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org).

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

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

Mais informações no sítio [www.nafta-sec-alena.org](http://www.nafta-sec-alena.org).

#### **6.4.5. União Europeia (UE)**

A União Europeia, cujos tratados de fundação remontam a 1957 (ano da assinatura do Tratado de Roma), conta hoje com 27 Estados membros: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Eslovaca, República Tcheca, Romênia e Suécia.

Os tratados de 1957 foram submetidos a três revisões: em 1987 (Ato Único, que estabeleceu as bases para a criação do mercado único europeu a partir de 1992), em 1992 (Tratado de Maastricht, que prevê a união econômica e monetária dos Estados membros) e em 1997 (Tratado de Amsterdã, especialmente voltado para temas sociais e de direitos humanos).

A União Europeia lançou serviço de apoio na Internet ([http://exporthelp.europa.eu/index\\_pt.html](http://exporthelp.europa.eu/index_pt.html)) visando a facilitar o acesso dos exportadores dos países em desenvolvimento ao mercado comunitário. Esse serviço gratuito fornece informações sobre direitos aduaneiros, documentação aduaneira, regras de origem e estatísticas de comércio. Numa segunda fase, estarão disponíveis informações sobre requisitos específicos de importação para cada categoria de produtos, como questões sanitárias e fitossanitárias.

A população do bloco alcança aproximadamente 500 milhões de habitantes (2010) e tem PIB de US\$ 16,4 trilhões (2009). O item 6.2 deste manual pode ser consultado para a obtenção de informações sobre o SGP da União Europeia e os benefícios para os exportadores brasileiros.

Informações adicionais podem ser obtidas na publicação União Europeia – Acesso ao Mercado, disponível no sítio **BrasilGlobalNet** ([www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)), na seção sobre a Série Como Exportar. No mesmo sítio, encontra-se o conteúdo Intercâmbio comercial x União Europeia, na área de indicadores econômico-comerciais.

#### **6.4.6. Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA)**

A Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA) é uma organização europeia fundada em 1960 por Reino Unido, Portugal, Áustria, Dinamarca, Noruega, Suécia e Suíça, países que não tinham aderido à Comunidade Econômica Europeia (CEE). A Finlândia foi admitida em 1961, a Islândia, em 1970, e Liechtenstein, em 1991.

O Tratado foi assinado em 4 de janeiro, na cidade de Estocolmo. Atualmente, a EFTA é constituída por apenas quatro países: Suíça, Liechtenstein, Noruega e Islândia. Esses Estados decidiram juntar-se para defender seus interesses econômicos por meio da criação de área de comércio livre, e seu funcionamento alicerçou-se num princípio simples: os produtos importados de Estados membros não estavam sujeitos ao pagamento de impostos aduaneiros, o que, naturalmente, serviu para fomentar as trocas internacionais no espaço desses países.

Em 1973, a Comunidade Econômica Europeia assinou acordos com os Estados membros da EFTA no sentido da criação de zona de livre comércio. Assim, em maio de 1992, a CEE e a EFTA, ao abrigo dos acordos então assinados, passaram a designar essa área por Espaço Econômico Europeu (EEE).

Informações adicionais no endereço eletrônico [www.efta.int/~link.aspx?\\_id=3276D7962D364F1C806764CC0C103CC4&\\_z=z](http://www.efta.int/~link.aspx?_id=3276D7962D364F1C806764CC0C103CC4&_z=z).

#### **6.4.7. Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)**

A reunião de Cúpula de Miami, realizada em dezembro de 1994, contou com Chefes de Estado e de Governo de 34 países das Américas. Na ocasião, foi lançada a ideia de iniciar-se a negociação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que geograficamente se estenderia do Alasca à Patagônia. Trata-se de processo em fase de negociação. Seu principal objetivo é o de promover a livre circulação de mercadorias, com a queda da tarifa de importação entre os países membros.

Informações adicionais nos sítios [www.camara.gov.br/MERCOSUL/blocos/ALCA.htm](http://www.camara.gov.br/MERCOSUL/blocos/ALCA.htm) e [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org).



## **7. PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NA EXPORTAÇÃO – COMO EXPORTAR**

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

### **7.1. Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)**

O Sistema Integrado de Comércio Exterior, criado pelo Decreto nº 660, de 25 de setembro de 1992, é o sistema informatizado que integra as atividades de registro, de acompanhamento e de controle de comércio exterior, realizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), pela Receita Federal do Brasil (RFB) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN), órgãos “gestores” do sistema. Participam ainda do SISCOMEX, como órgãos “anuentes”, o Comando do Exército (COMEXE), o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), o Departamento da Polícia Federal (DPF) e o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), entre outros.

Por meio do SISCOMEX, as operações de exportação são registradas e, em seguida, analisadas *on-line* pelos órgãos gestores do sistema. O Anexo “N” da Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, trata das remessas ao exterior que estão dispensadas de Registro de Exportação. Os produtos que necessitem de procedimentos especiais (normas específicas de padronização e de classificação), que estejam sujeitos a imposto de exportação ou que tenham a exportação contingenciada ou suspensa, em virtude de legislação ou em decorrência de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil, estão relacionados no Anexo “P” da Portaria SECEX nº 10/2010. O Anexo “S” da referida Portaria SECEX relaciona os produtos não passíveis de exportação em consignação. Os produtos sujeitos à manifestação prévia dos órgãos do Governo na exportação estão indicados no Tratamento Administrativo do SISCOMEX.

Para processar suas operações de exportação, as empresas exportadoras podem acessar o SISCOMEX diretamente, de seu próprio estabelecimento, desde que disponham dos necessários equipamentos e de condições de acesso. A empresa poderá utilizar, ainda, para processar suas exportações: a) despachantes aduaneiros; b) rede de computadores colocada à disposição dos usuários pela



Receita Federal do Brasil (salas de contribuintes); c) corretoras de câmbio; d) agências bancárias que realizem operações de câmbio; e e) outras entidades habilitadas. Dessa forma, as empresas exportadoras têm a possibilidade de encaminhar e de receber comunicações dos órgãos intervenientes em comércio exterior encarregados de autorizações e de fiscalização pertinentes ao processo de exportação. Para as empresas, o Sistema representa, entre outras, as seguintes vantagens: simplificação, agilidade, redução de custos, desburocratização etc.

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

### **7.1.1. Procedimentos de habilitação de exportadores para operação no SISCOMEX**

Para acesso ao SISCOMEX, será necessário registro no Sistema Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros, na Receita Federal do Brasil (RFB), de acordo com a Instrução Normativa SRF N° 650, de 12 de maio de 2006, que estabelece procedimentos de habilitação de importadores, de exportadores e de internadores da Zona Franca de Manaus para operação no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) e credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro. A Instrução Normativa n° 650 foi alterada pelas IN n° 847, de 12 de maio de 2008, e pela IN 1.014, de 1° de março de 2010. As disposições da IN 650 aplicam-se também aos órgãos da administração pública direta, autarquias, fundações públicas, órgãos públicos autônomos, organismos internacionais, outras instituições extraterritoriais e a pessoas físicas.

#### ***Modalidades de habilitação***

O procedimento de habilitação de pessoa física e do responsável por pessoa jurídica para a prática de atos no SISCOMEX será executado mediante requerimento do interessado, para uma das seguintes modalidades:

- a) ordinária: para pessoa jurídica que atue habitualmente em comércio exterior;
- b) simplificada:
  - I – para pessoa física, inclusive a qualificada como produtor rural, artesão, artista ou assemelhado;
  - II – para pessoa jurídica:
    - i. constituída sob a forma de sociedade anônima de capital aberto, com ações negociadas em bolsa de valores ou no mercado de balcão, classificada no código de natureza jurídica 204-6 da tabela do Anexo

- V à Instrução Normativa RFB nº 568, de 8 de setembro 2005, bem como suas subsidiárias integrais;
- ii. autorizada a utilizar o Despacho Aduaneiro Expresso (Linha Azul), nos termos da Instrução Normativa SRF nº 476, de 13 de dezembro 2004;
  - iii. que atue exclusivamente como encomendante, nos termos do art. 11 da Lei nº 11.281, de 20 de fevereiro de 2006;
  - iv. para importação de bens destinados à incorporação ao seu ativo permanente; e
  - v. que atue em comércio exterior em valor de pequena monta, isto é, praticando valor máximo de exportação de US\$ 300 mil e de importação de US\$ 150 mil.
- III – empresa pública ou sociedade de economia mista, classificada, respectivamente, nos códigos de natureza jurídica 201-1 e 203-8 da tabela do Anexo V à Instrução Normativa RFB nº 568, de 2005; e
- IV – entidade sem fins lucrativos, classificada nos códigos de natureza jurídica de 303-4 a 399-9 da tabela do Anexo V à Instrução Normativa RFB nº 568, de 2005.
- c) especial, para órgão da administração pública direta, autarquia e fundação pública, órgão público autônomo, organismo internacional e outras instituições extraterritoriais, classificados nos códigos de natureza jurídica de 101-5 a 118-0 e 500-2 da tabela do Anexo V à Instrução Normativa RFB nº 568, de 2005; e
  - d) restrita, para pessoa física ou jurídica que tenha operado anteriormente em comércio exterior, exclusivamente para a realização de consulta ou retificação de declaração.

Informações adicionais podem ser obtidas nos seguintes sítios:

[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br);

[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br);

[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br).

### **7.1.2. Registro de Exportadores e Importadores (REI)**

De acordo com os artigos 176 e 177 da Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, a inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI), da SECEX, é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de exportação em qualquer ponto conectado ao Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

A inscrição no REI poderá ser negada, suspensa ou cancelada nos casos de punição em decisão administrativa final aplicada em razão de infrações de natureza fiscal,

cambial e de comércio exterior, ou de abuso de poder econômico.

Cabe, também, assinalar:

- a) os exportadores já inscritos no REI terão a inscrição mantida, não sendo necessária qualquer providência adicional;
- b) a inscrição no REI não gera qualquer número;
- c) o Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) não expedirá declaração de que a empresa está registrada no REI, tendo em vista seu caráter automático;
- d) a pessoa física somente poderá exportar mercadorias em quantidades que não revelem prática de comércio e desde que não se configure habitualidade;
- e) excetuam-se das restrições previstas na letra “d” os casos a seguir, desde que o interessado comprove, na SECEX ou em entidades por ela credenciadas, tratar-se de:
  - I – agricultor ou pecuarista cujo imóvel rural esteja cadastrado no Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA);
  - II – artesão, artista ou assemelhado, registrado como profissional autônomo.

A Portaria em questão dispensa da obrigatoriedade de inscrição no REI as exportações via remessa postal, com ou sem cobertura cambial, exceto donativos, realizadas por pessoa física ou jurídica até o limite de US\$ 50 mil ou seu equivalente em outras moedas, porém excetuando desta particularidade os seguintes casos:

- a) produto com exportação proibida ou suspensa;
- b) exportação com margem não sacada de câmbio;
- c) exportação vinculada a regimes aduaneiros especiais; e
- d) exportação sujeita a Registro de Operações de Crédito (RC).

### **7.1.3. SISCOMEX Exportação Web (Novoex)**

Transcreve-se, a seguir, mensagem disponível no sítio da SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior ([www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)) sobre o novo módulo do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) denominado SISCOMEX Exportação *Web* (Novoex):

“NOVOEX entrou em funcionamento dia 17 de novembro de 2010

Usuários podem acessar novo sistema de dados de exportações diretamente pela internet

Foi publicada, na edição desta quinta-feira (11/11) do Diário Oficial da União,

a Portaria nº 24 da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que informa sobre a implantação do novo módulo do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), denominado SISCOMEX Exportação Web (Novoex), ocorrida no dia 17 de novembro. O Novoex substituiu o módulo atual do SISCOMEX Exportação, lançado em 1993, e que representou um marco na utilização das tecnologias da informação nas operações de comércio exterior.

A modernização do sistema se fez necessária diante do expressivo aumento das exportações brasileiras nos últimos anos e do surgimento de novas tecnologias de comunicação e informação, além da defasagem tecnológica do sistema atual. Com a mudança, o Novoex pode ser acessado diretamente na Internet, sem a necessidade de instalação de programas adicionais nos computadores dos usuários. Além disto, o novo sistema migrou da plataforma do Sistema de Informações do Banco Central do Brasil (Sisbacen) para a plataforma do Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro).

Pelo Novoex, os usuários podem gravar os Registros de Exportação (REs) e os Registros de Crédito (RCs), estes últimos feitos para as exportações financiadas com recursos tanto privados como públicos. Os operadores, que já tenham feito o Registro de Crédito no sistema antigo, devem atualizar as informações no novo sistema para a utilização do saldo restante. É importante também informar que não é possível vincular os REs e os RCs criados em sistemas diferentes.

Cabe lembrar ainda que, no novo sistema, são efetuadas apenas as operações comerciais (RE e RC), sendo que todas as operações aduaneiras continuam a ser realizadas da mesma forma nos sistemas da Receita Federal.

## **Modernização**

O Novoex tem interface mais interativa para os usuários, maior agilidade na elaboração de REs pelo exportador a partir de REs anteriores, maior visibilidade do processo pelo exportador e pelo anuente e permite ainda a simulação prévia do RE. Entre outras inovações do novo sistema podem ser destacadas a totalização **online** dos valores e quantidades informados pelo exportador com críticas para valores incompatíveis e ainda a possibilidade de transmissão de registros em lotes.

A portaria da Secex detalha como fazer o preenchimento das informações nos campos específicos do sistema e explica a correspondência entre eles. É importante mencionar que os atuais usuários do sistema que foi substituído

estão automaticamente habilitados a operar no Novoex, com o mesmo login e senha dos demais módulos do SISCOMEX.

Para solicitar mais informações e tirar dúvidas sobre o Novoex, envie mensagem para: [novoex@mdic.gov.br](mailto:novoex@mdic.gov.br).”

Desde o dia 17 de novembro de 2010, o Novoex já está em funcionamento de forma conjugada com o antigo sistema, que deixará de operar dia 10 de janeiro de 2011, conforme definido na Portaria nº 29 da Secretaria de Comércio Exterior.

O objetivo da operação conjunta é o de permitir que os usuários se adaptem ao Novoex até que estejam habituados ao novo sistema, para que o antigo sistema seja definitivamente substituído. Os atuais usuários estão automaticamente habilitados a operar no Novoex, com o mesmo *login* e senha dos demais módulos do SISCOMEX.

## 7.2. Nomenclatura – classificação de mercadorias

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

A Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) foi criada em 1995, com a entrada em vigor do MERCOSUL, e aprovada pelo Decreto nº 2.376, de 13.11.1997, juntamente com as alíquotas do imposto de importação que compõem a Tarifa Externa Comum (TEC). Ao consultar a **BrasilGlobalNet** ([www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)), o usuário terá acesso à NCM, nas versões em português, em espanhol e em inglês.

A NCM, que substituiu a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), possui oito dígitos e a seguinte estrutura de classificação, que contém até seis níveis de agregação: capítulo, posição, subposição simples, subposição composta, item e subitem:

- a) capítulo – a indicação do capítulo no código é representada pelos dois primeiros dígitos;
- b) posição – a posição dentro do capítulo é identificada pelos quatro primeiros dígitos;

- c) subposição simples – é representada pelo quinto dígito;
- d) subposição composta – é representada pelo sexto dígito;
- e) item – é a subdivisão do SH, representado, no código, pelo sétimo dígito;
- f) subitem – é a subdivisão do item, representado, no código, pelo oitavo dígito.

Exemplo: NCM 8445.19.24 (máquinas abridoras de fibras de lã)

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

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

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

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

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

8445.19.24 – subitem (máquinas abridoras de fibras de lã).

### ***Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração (NALADI/SH)***

Possui estrutura semelhante à da NCM (para a qual serviu de base) e o mesmo número de dígitos (oito), sendo os seis primeiros sempre idênticos.

O SISCOMEX dispõe de tabelas que possibilitam a identificação dos códigos tanto da NCM como da NALADI/SH, na plataforma TABELAS – ATUALIZAÇÃO.

Informações adicionais nos seguintes endereços eletrônicos:

[www4.receita.fazenda.gov.br/simulador](http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador);

[www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br).

## **7.3. Documentos exigidos para exportação**

Relacionam-se, a seguir, os documentos exigidos nas operações de exportação.

### **7.3.1. Documentos referentes ao exportador**

- a) Inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da SECEX/

MDIC (processo automático no caso de se registrar a primeira exportação via SISCOMEX)

- b) Documentos referentes ao Contrato de Exportação
- c) Fatura Pró-Forma
- d) Carta de Crédito
- e) Letra de Câmbio
- f) Contrato de Câmbio

### **7.3.2. Documentos referentes ao Contrato de Exportação**

Os seguintes documentos acompanham todo o processo de traslado da mercadoria:

- a) Registro de Exportação no SISCOMEX
- b) Registro de Operação de Crédito (RC)
- c) Registro de Venda (RV)
- d) Solicitação de Despacho (SD)
- e) Nota Fiscal
- f) Conhecimento de Embarque
- g) Fatura Comercial (*Commercial Invoice*)
- h) Romaneio (*packing list*)

Outros documentos: Certificado de Origem, Legalização Consular, Certificado ou Apólice de Seguro, Borderô ou Carta de Entrega.

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

#### **7.3.2.1. Fatura Pró-Forma**

O ato de exportar sempre tem origem em contato preliminar entre o exportador e o potencial importador de sua mercadoria no exterior, cuja identificação pode

ser facilitada por consulta ao sítio **BrasilGlobalNet**. Após a manifestação de interesse por parte do importador, o exportador deverá enviar ao importador o documento fatura Pró-Forma, em que são estipuladas as condições de venda da mercadoria.

A fatura Pró-Forma, mais conhecida como *Pro Forma Invoice*, deve conter as seguintes informações:

- a) descrição da mercadoria, quantidade, peso bruto e líquido, preço unitário e valor;
- b) quantidades mínimas e máximas por embarque;
- c) nome do exportador e do importador;
- d) tipo de embalagem de apresentação e de transporte;
- e) modalidade de pagamento;
- f) termos ou condições de venda (*Incoterms* – v. item 10.1. deste manual);
- g) data e local de entrega;
- h) local de embarque e de desembarque;
- g) prazo de validade da proposta;
- i) assinatura do exportador; e
- j) local para assinatura do importador, que, com ela, expressa sua concordância com a proposta.

A fatura Pró-Forma pode ser substituída por cotação enviada por fax ou por carta que contenha as mesmas informações indicadas acima.

Recomenda-se, ainda, a leitura do capítulo 9 deste manual, referente a contratos internacionais.

### **7.3.2.2. Carta de Crédito**

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

### **7.3.2.3. Letra de Câmbio**

A letra de câmbio, semelhante à duplicata emitida nas vendas internas, representa título de crédito emitido pelo exportador e sacado contra o importador. O valor



da letra de câmbio deve ser igual ao do total de divisas registradas na fatura comercial. Contém os seguintes elementos:

- a) número, praça e datas de emissão e de vencimento;
- b) beneficiário, nome e endereço do emitente e sua assinatura;
- c) instrumento que gerou o saque – carta de crédito, fatura comercial etc.

#### **7.3.2.4. Contrato de Câmbio**

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

### **7.3.3. Documentos referentes a mercadoria**

Relacionam-se, a seguir, os documentos referentes a mercadoria.

#### **7.3.3.1. Registro de Exportação (RE)**

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

A Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010 (Consolidação das Normas de Comércio Exterior), dispõe, no seu Anexo “N”, sobre as remessas ao exterior que estão dispensadas de Registro de Exportação. No caso de operações de exportação no valor de até US\$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos), poderão ser utilizados, no lugar do RE, o Registro de Exportação Simplificado (RES) ou a Declaração Simplificada de Exportação (DSE), de acordo com as regulamentações específicas de cada uma dessas modalidades. Segundo o art.191 da Portaria SECEX nº 10/2010, poderão ser objeto de RES exportações que, por suas características, sejam conceituadas como “exportação normal – Código 80.000”, não se enquadrando em nenhum outro código da tabela de enquadramento da operação, disponível no SISCOMEX ou no endereço eletrônico do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

De acordo com a citada legislação, o RES não se aplica a operações vinculadas ao regime automotivo, ao regime aduaneiro de *drawback*, sujeitas à incidência do imposto de exportação ou, ainda, a procedimentos especiais ou à exportação

contingenciada, em virtude da legislação ou em decorrência de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil.

### **7.3.3.2. Registro de Operação de Crédito (RC)**

Devem constar do Registro de Crédito (RC) as informações de caráter cambial e financeiro referentes a exportações com prazo de pagamento superior a 360 dias (prazo que caracteriza as exportações financiadas), contado a partir da data do embarque. Assim, o RC é o documento eletrônico que contempla as condições definidas para as exportações financiadas. O preenchimento do RC e seu deferimento devem ser anteriores ao preenchimento do Registro de Exportação (RE).

Ao preenchimento do RC, segue-se o prazo para embarque das mercadorias. Nesse período, devem ser providenciados os respectivos RES e as solicitações para o desembarço aduaneiro das mercadorias. O exportador, diretamente ou por meio de seu representante legal, é responsável pela prestação de todas as informações necessárias ao exame e ao processamento do RC, que é feito por meio do SISCOMEX.

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

O SISCOMEX fornece automaticamente ao operador (exportador ou representante legal do exportador) um número referente a cada RC. Cabe assinalar que os financiamentos às exportações também poderão ser concedidos por outras instituições financeiras autorizadas a operar em câmbio, sem ônus para a União.

Informações adicionais podem ser obtidas no sítio da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), pelo endereço eletrônico [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br).

### **7.3.3.3. Registro de Venda (RV)**

O Registro de Venda (RV) é o conjunto de informações que caracterizam a operação de exportação de produtos negociados em bolsas internacionais

de mercadorias ou de *commodities*, por meio de enquadramento específico. O preenchimento do RV deve ser realizado previamente ao do Registro de Exportação (RE) a que ele se vincula e, por consequência, anteriormente ao embarque da mercadoria.

#### **7.3.3.4. Nota Fiscal**

Este documento deve acompanhar a mercadoria desde a saída do estabelecimento do exportador até o embarque para o exterior. A nota fiscal deve ser emitida em moeda nacional, com base na conversão do preço *FOB* em reais (pelo valor de conversão da taxa do SISCOMEX do dia do registro da Declaração de Importação (DI) pela taxa do dólar no fechamento de câmbio. No caso de exportação direta, a nota fiscal deve ser emitida em nome da empresa importadora. Na exportação indireta, a nota será emitida em nome da empresa que efetuará a operação de exportação (*trading company* etc.).

#### **7.3.3.5. Despacho Aduaneiro de Exportação**

Trata-se do procedimento fiscal de desembaraço da mercadoria destinada ao exterior, com base nas informações contidas no Registro de Exportação (RE), na Nota Fiscal (primeira via) e nos dados sobre a disponibilidade da mercadoria para verificação das autoridades aduaneiras. O Despacho de exportação é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo exportador em relação à mercadoria, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas a seu desembaraço aduaneiro e à sua saída para o exterior.

O Despacho Aduaneiro de Exportação é processado por meio do SISCOMEX. No caso de exportações terrestres, lacustres ou fluviais, além da primeira via da Nota Fiscal, é necessária a apresentação do Conhecimento de Embarque e do Manifesto Internacional de Carga. O Despacho Aduaneiro de Exportação tem por base declaração formulada pelo exportador ou por seu mandatário (despachante aduaneiro ou empregado especificamente designado) também por meio do SISCOMEX.

A Declaração para Despacho de Exportação (DDE), também conhecida como Solicitação de Despacho (SD), deverá ser apresentada à unidade da Receita Federal competente. Ao fim do procedimento, a Receita Federal, por meio do SISCOMEX, registra a “Averbação”, que consiste na confirmação do embarque da mercadoria ou de sua transposição na fronteira.

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

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

- a) nome e endereço do exportador e do importador;
- b) local de embarque e de desembarque;
- c) quantidade, marca e espécie de volumes;
- d) tipo de embalagem;
- e) descrição da mercadoria e códigos (SH/NCM/NALADI);
- f) peso bruto e líquido;
- g) valor da mercadoria;
- h) dimensão e cubagem dos volumes;
- i) valor do frete.

Além disso, deve conter a forma de pagamento do frete: *freight prepaid* (frete pago) ou *freight collect* (frete a pagar). Por último, devem constar do conhecimento de embarque as condições em que a mercadoria foi embarcada: *clean on board* (embarque sem restrições ou ressalvas à mercadoria) ou *received in apparent good order and conditions* (mercadoria recebida aparentemente em boas condições). Essa declaração implica que o transportador deverá entregar a mercadoria nas mesmas condições em que foi recebida do exportador.

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

### **7.3.3.7. Fatura Comercial (*Commercial Invoice*)**

Este documento, necessário para o desembaraço da mercadoria pelo importador, contém todos os elementos relacionados com a operação de exportação. Por isso, é considerado um dos documentos mais importantes no comércio internacional de mercadorias. Deve ser emitido pelo exportador no idioma do importador ou em inglês, segundo a praxe internacional. A fatura comercial deverá conter as seguintes indicações:

- a) nome e endereço completos do exportador;

- b) nome e endereço completos do importador e, se for o caso, do adquirente ou do encomendante predeterminado;
- c) especificação das mercadorias em português ou em idioma oficial do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, ou, se em outro idioma, acompanhada de tradução em língua portuguesa, a critério da autoridade aduaneira, com as denominações próprias e comerciais e com a indicação dos elementos indispensáveis à sua perfeita identificação;
- d) marca, numeração e, se houver, número de referência dos volumes;
- e) quantidade e espécie dos volumes;
- f) peso bruto dos volumes, entendendo-se, como tal, o da mercadoria com todos os seus recipientes, embalagens e demais envoltórios;
- g) peso líquido, assim considerado o da mercadoria livre de todo e qualquer envoltório;
- h) país de origem, como tal entendido aquele onde houver sido produzida a mercadoria ou onde tiver ocorrido a última transformação substancial;
- i) país de aquisição, assim considerado aquele do qual a mercadoria foi adquirida para ser exportada para o Brasil, independentemente do país de origem da mercadoria ou de seus insumos;
- j) país de procedência, assim considerado aquele onde se encontrava a mercadoria no momento de sua aquisição;
- k) preço unitário e total de cada espécie de mercadoria e, se houver, o montante e a natureza das reduções e dos descontos concedidos;
- l) custo de transporte e demais despesas relativas às mercadorias especificadas na fatura;
- m) condições e moeda de pagamento; e
- n) termo da condição de venda (*Incoterm*).

As emendas, ressalvas ou entrelinhas feitas na fatura deverão ser autenticadas pelo exportador. Os volumes cobertos por uma mesma fatura terão uma só marca e serão numerados, vedada a repetição de números. É admitido o emprego de algarismos, a título de marca, desde que sejam apostos dentro de uma figura geométrica, respeitada a norma prescrita sobre a numeração de volumes. O número em cada volume será apostado ao lado da marca ou da figura geométrica que a encerre.

É dispensável a numeração:

- a) quando se tratar de mercadoria normalmente importada a granel, embarcada solta ou em amarrados, desde que não traga embalagem; e
- b) no caso de partidas de uma mesma mercadoria, de cinquenta ou mais volumes, desde que toda a partida se constitua de volumes uniformes, com o mesmo peso e medida.

A primeira via da fatura comercial será sempre a original, podendo ser emitida, assim como as demais vias, por qualquer processo. Será aceita como primeira via da fatura comercial, quando emitida por processo eletrônico, aquela da qual conste expressamente tal indicação. Equipara-se à fatura comercial, para todos os efeitos, o conhecimento de carga aéreo, desde que nele constem as indicações de quantidade, de espécie e de valor das mercadorias que lhe correspondam (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 46, § 1º, com a redação dada pelo Decreto-Lei nº 2.472, de 1988, art. 2º). Poderá ser estabelecida, por ato normativo da Receita Federal do Brasil, à vista de solicitação da Câmara de Comércio Exterior, a exigência de visto consular em fatura comercial (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 46, § 2º, com a redação dada pelo Decreto-Lei nº 2.472, de 1988, art. 2º).

### **7.3.3.8. Romaneio (*Packing List*)**

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

O romaneio deve conter os seguintes elementos:

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

### **7.3.3.9. Outros documentos**

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

I – valor dos insumos nacionais em dólares – *CIF* ou *FOB* – e sua participação no preço *FOB*;

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

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

- I – Certificado de Origem MERCOSUL – emitido por federações, confederações ou centros da indústria, do comércio ou da agricultura;
  - II – Certificado de Origem ALADI – emitido por federações estaduais de indústria e federações estaduais de comércio;
  - III – Certificado de Origem Sistema Geral de Preferências (SGP) – nas exportações realizadas no âmbito do Sistema Geral de Preferências (SGP), o certificado é emitido pelas agências do Banco do Brasil que operam com comércio exterior. O documento é denominado *Form A* e constitui requisito para a concessão de reduções tarifárias por países industrializados a países em desenvolvimento;
  - IV – Certificado de Origem Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) – este documento é emitido por federações estaduais de indústria.
- 
- b) Legalização Consular – a legalização consular não é exigida por todos os países importadores. Nos contatos com os importadores estrangeiros, o exportador deve confirmar a necessidade dessa providência (reconhecimento de firma por parte da autoridade consular, em geral cobrada);
  - c) Certificado ou Apólice de Seguro – documento exigido quando o exportador é responsável pela contratação do seguro com uma empresa seguradora. Deve ser providenciado antes do embarque da mercadoria;
  - d) Borderô ou Carta de Entrega – formulário fornecido pelo banco ao cliente exportador, com a relação dos documentos por ele exigidos para a realização de operação de exportação. Cabe ao exportador o preenchimento do formulário e a preparação dos documentos solicitados pelo banco;
  - e) Outros certificados – para determinados produtos exportados, o importador poderá solicitar, ainda, certificados fitossanitários ou específicos, como o que atesta “fumigação”, certificados de inspeção prévia etc.

### **7.3.3.10. Registro de Exportação Simplificado (RES) – Simplex**

O Registro de Exportação Simplificado (RES), disponível no SISCOMEX, é aplicável a operações de exportação, com cobertura cambial e para embarque imediato para o exterior, até o limite de US\$ 50.000,00 ou equivalente em outras moedas.

Poderão ser objeto de RES exportações que, por suas características, sejam conceituadas como “exportação normal – código 80.0000”, não se enquadrando em nenhum outro código da tabela de enquadramento da operação, disponível no endereço eletrônico do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e no SISCOMEX.

O Registro de Exportação Simplificado (RES), que tem validade de cinco dias, deverá ser providenciado antes do embarque do produto. Não é possível utilizar simultaneamente o RES e o contrato de câmbio do sistema convencional. Aplica-se à exportação efetuada no quadro do RES o mesmo tratamento tributário referente à exportação pelo sistema convencional.

A negociação da moeda estrangeira deve ser formalizada mediante assinatura do boleto de compra e venda pelo exportador – nos moldes do Anexo 11 do Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI), do Banco Central do Brasil – com instituição integrante do Sistema Financeiro Nacional autorizada a operar no mercado de câmbio.

Algumas características do registro simplificado:

- a) as exportações por meio do RES podem ser pagas por meio de cartão de crédito internacional;
- b) o Boleto de Compra e Venda de Moeda Estrangeira pode ser negociado no prazo de até noventa dias, antes ou depois do embarque, e a empresa exportadora poderá utilizar várias formas de pagamento (antecipado, cobrança e carta de crédito). O prazo mencionado é improrrogável;
- c) deve ser emitido um RES para cada produto, caso a operação de exportação compreenda mercadorias diferenciadas. A soma dos valores dos produtos não poderá, de todo modo, ultrapassar o montante de US\$ 50.000,00;
- d) o boleto de câmbio simplificado é negociado com o banco credenciado, ao qual o exportador deverá fornecer os dados para preenchimento do Boleto de Compra e Venda. A negociação cambial deverá ser realizada após o pagamento da exportação;
- e) o câmbio simplificado, o exportador deverá guardar os respectivos documentos por cinco anos, para eventual verificação pelo Banco Central;
- f) aplica-se à exportação efetuada no quadro do RES o mesmo tratamento tributário referente à exportação pelo sistema convencional.



Não podem beneficiar-se do RES operações como:

- a) exportação proibida ou suspensa;
- b) exportação para consumo a bordo;
- c) exportação de material usado;
- d) exportação em consignação;
- e) exportação de produtos beneficiados pelo Sistema Geral de Preferências;
- f) exportação com financiamento do PROEX;
- g) exportação de produtos sujeitos a pagamento do Imposto de Exportação;
- h) exportação sujeita a procedimentos especiais, em virtude da legislação ou de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil;
- i) exportação contingenciada;
- j) exportação sujeita a controles por órgãos governamentais.

A operação de câmbio simplificado é normatizada pelo Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI), que está disponível no endereço eletrônico [www.bcb.br](http://www.bcb.br).

### **7.3.3.11. Declaração Simplificada de Exportação (DSE)**

Também com a finalidade de simplificar e facilitar o processamento de operações de até US\$ 50.000,00, foi regulamentada, pela Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal nº 1.611/2006, alterada pela IN/RFB 846, a Declaração Simplificada de Exportação (DSE). Esta deverá ser preenchida pelo exportador por meio de computador conectado ao SISCOMEX. Todas as exportações feitas por DSE podem ser pagas por meio de cartão de crédito internacional ou de Vale Postal Internacional.

Trata-se de documento alternativo à Declaração para Despacho de Exportação (DDE). Seu uso dispensa o RE. Na DSE, deverão ser fornecidos, entre outros, os seguintes dados:

- a) identificação do exportador (número de inscrição do exportador no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ ou no Cadastro de Pessoas Físicas – CPF);
- b) tipo de exportador (se pessoa física ou jurídica);
- c) via de transporte (marítima, rodoviária etc.);
- d) identificação do veículo transportador;
- e) peso bruto das mercadorias;
- f) peso líquido da mercadoria;
- g) valor total das mercadorias, em reais;
- h) classificação do produto na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM);

- i) valor de acordo com condição de venda, na moeda negociada (*Incoterms*);
- j) descrição complementar da mercadoria exportada.

De acordo com a IN/RFB 611/2006, a DSE será utilizada no despacho aduaneiro de bens:

- a) exportados por pessoa física ou jurídica, com ou sem cobertura cambial, até o limite de US\$ 50.000,00 ou o equivalente em outra moeda; b) exportados sob o regime de exportação temporária, para posterior retorno ao Brasil nas mesmas condições, ou após conserto, reparo ou restauração;
- b) reexportados de acordo com a Instrução Normativa SRF nº 285, de 14 de janeiro de 2003, da Secretaria da Receita Federal (SRF), que dispõe sobre o regime de admissão temporária de bens procedentes do exterior;
- c) que devam ser devolvidos ao exterior por:
  - I – erro manifesto ou comprovado de expedição, reconhecido pela autoridade aduaneira;
  - II – indeferimento de pedido para concessão de regime aduaneiro especial;
  - III – não atendimento à exigência de controle sanitário, ambiental ou de segurança exercido pelo órgão competente;
  - IV – qualquer outro motivo, observado o disposto na Portaria MF nº 306, de 21 de dezembro de 1995.
- d) contidos em remessa postal internacional, até o limite de US\$ 50.000,00 ou o equivalente em outra moeda;
- e) contidos em encomenda aérea internacional, até o limite de US\$ 50.000,00 ou o equivalente em outra moeda, transportada por empresa de transporte internacional expresso porta a porta;
- f) integrantes de bagagem desacompanhada.

### ***Registro da DSE***

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

Será admitido o registro de DSE pelo correio ou por empresa de transporte internacional expresso, quando se tratar de remessa postal internacional até o limite de US\$ 50.000,00 ou o equivalente em outra moeda, e de encomenda aérea, igualmente até o limite de US\$ 50.000,00 ou o equivalente em outra moeda.

A exportação conduzida pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT) ou por *courier* (empresa de transporte expresso internacional) dispensa o exportador

da habilitação e do credenciamento previsto na IN SRF n° 650/06. Quando se tratar de exportação eventual realizada por pessoa física, a DSE poderá ser elaborada por servidor da Secretaria da Receita Federal lotado na unidade onde será processado o despacho aduaneiro.

### ***Documentos necessários para a DSE***

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

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

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

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

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

### **7.3.3.12. Modelos de formulários utilizados no processo de exportação**

A partir da próxima página, encontram-se modelos de formulários utilizados no processo de exportação.

### COMMERCIAL INVOICE (FATURA COMERCIAL)

COMMERCIAL INVOICE N° .....

EXPORTER: .....(NAME AND ADDRESS)

PAYMENT TERMS:.....

IMPORTER:.....(NAME AND ADDRESS)

SHIPMENT DATE:.....

SALE TERMS: .....

PORT OF DESTINATION:.....

SHIPPED BY: .....

PURCHASE ORDER:.....

PORT OF ORIGIN:.....

QUANTITY	CODE	DESCRIPTION OF GOODS	UNIT PRICE FOB	PRICE FOB
<b>B/L N°.....ISSUED BY</b> .....			TOTAL PRICE FOB	.....
			FREIGHT	.....
			INSURANCE	.....
			TOTAL CIF	.....

**CONTRATO DE CÂMBIO DE COMPRA**

- TIPO 01

EXPORTAÇÃO

NR.

DE / /

FL. NR.

INST:

PRAÇA:

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

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

**CONTRATO DE CÂMBIO DE COMPRA - TIPO 01  
EXPORTAÇÃO**

NR. DE / / FL. NR.

INST: PRAÇA:

**CLÁUSULAS CONTRATUAIS**

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

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

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

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

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

**OUTRAS ESPECIFICAÇÕES**

**CONTRATO DE CÂMBIO DE COMPRA - TIPO 01**  
**EXPORTAÇÃO**

NR. DE / / FL. NR.  
INST: PRAÇA:

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

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

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

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

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

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

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

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

PELO COMPRADOR: NOME, CPF E ASSINATURA AUTORIZADA

PELO VENDEDOR: NOME, CPF E ASSINATURA AUTORIZADA

PELO CORRETOR: NOME, CPF E ASSINATURA AUTORIZADA

## BOLETO DE COMPRA E VENDA DE DIVISAS

Nome do banco	<b>MERCADO DE CÂMBIO DE TAXAS LIVRES</b>							
	<b>CODIGO DA INSTITUIÇÃO AUTORIZADA</b>	<b>COMPROVANTE Nº</b>	<b>COMPRA DATA</b>					
<b>CLIENTE</b> <b>NOME/RAZÃO SOCIAL</b>		<b>CPF/CGC</b>						
<b>ENDEREÇO</b>	<b>CIDADE (UF)</b>	<b>TELEFONE</b>						
<b>DADOS BÁSICOS DA OPERAÇÃO</b>								
<b>MOEDA ESTRANGEIRA (SÍMBOLO E VALOR)</b>	<b>TAXA CAMBIAL</b> <b>R\$</b>	<b>VALOR EM MOEDA NACIONAL</b> <b>R\$</b>						
<b>CÓDIGO DA NATUREZA</b>	<b>CÓDIGO DA FORMA DE ENTREGA</b>							
<b>INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>CORRETOR INTERVENIENTE</b></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">NOME _____</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">..... ASSINATURA AUTORIZADA</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"><b>O cliente declara ter pleno conhecimento do texto constante do respectivo Contrato de Câmbio , do artigo 23 da lei nº 4.131, de 03.09.62, e em especial dos seus §§ 2º e 3º transcritos no verso , bem como do Regulamento que rege a presente operação.</b></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">..... Assinatura do cliente</td> </tr> </table>			<b>CORRETOR INTERVENIENTE</b>	NOME _____	..... ASSINATURA AUTORIZADA	<b>O cliente declara ter pleno conhecimento do texto constante do respectivo Contrato de Câmbio , do artigo 23 da lei nº 4.131, de 03.09.62, e em especial dos seus §§ 2º e 3º transcritos no verso , bem como do Regulamento que rege a presente operação.</b>	..... Assinatura do cliente
<b>CORRETOR INTERVENIENTE</b>								
NOME _____								
..... ASSINATURA AUTORIZADA								
<b>O cliente declara ter pleno conhecimento do texto constante do respectivo Contrato de Câmbio , do artigo 23 da lei nº 4.131, de 03.09.62, e em especial dos seus §§ 2º e 3º transcritos no verso , bem como do Regulamento que rege a presente operação.</b>								
..... Assinatura do cliente								

**Verso do formulário**


Artigo 23 da Lei nº 4.131, §§ 2º e 3º com a redação dada pelo Artigo 72 da Lei nº 9.069, de 29.06.95.

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



## Exportação Passo a Passo

### Modelo de DSE

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

Aprovado pela IN/SRF Nº 155/1999

Logotipo  
e  
nome da empresa

**PACKING LIST N° .....**


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


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

**Commercial invoice n° .....**

**Brasília (Brasil), .....de .....de 2000.**

## Exportação Passo a Passo

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

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

**CERTIFICADO DE ORIGEM**

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

**CERTIFICADO DE ORIGEM DO MERCOSUL**

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

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

País Exportador:

País Importador:

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

**DECLARAÇÃO DE ORIGEM**

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

Nº DE ORDEM	N O R M A S ( 3 )
Data _____  Razão social, carimbo e assinatura do exportador ou produtor: _____	

**OBSERVAÇÕES:**

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

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

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

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



## Exportação Passo a Passo

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

1. Produtor Final ou Exportador (nome, endereço, país)		Identificação do Certificado (número)		
2. Importador (nome, endereço, país)		FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO  <hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> Av. Paulista, 1313 - 11º - sala 1.106 01311-923 - São Paulo - SP - <b>BRASIL</b> <hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> <b>FIESP</b> <hr style="width: 100px; margin: 0 auto;"/> Tels.: (11) 252-4300/4302/4303 Telex: (11) 22130 FISP BR Fax: (11) 284-3611 cderex@fiesp.org.br		
3. Consignatário (nome, país)				
4. Porto ou Lugar de Embarque Previsto		5. País de Destino das Mercadorias		
6. Meio de Transporte Previsto		7. Fatura Comercial  Número: _____ Data: _____		
8. Nº de Ordem (A)	9. Códigos NALADI/SH	10. Denominação das Mercadorias (B)	11. Peso Líquido ou Quantidade	12. Valor FOB em dólares (US\$)
Nº de Ordem	13. Normas de Origem (C)			
14. Observações:				
<b>CERTIFICADO DE ORIGEM</b>				
15. Declaração do Produtor Final ou do Exportador:  - Declaramos que as mercadorias mencionadas no presente formulário foram produzidas no <b>Brasil</b> e estão de acordo com as condições de origem estabelecidas no Acordo de Complementação Econômica nº 36  São Paulo (Brasil),  Carimbo, Nome e Assinatura			16. Certificação da Entidade Habilitada:  - Certificamos a veracidade da declaração que antecede, de acordo com a legislação vigente.  São Paulo (Brasil),  Carimbo, Nome e Assinatura	

Exportação Passo a Passo

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



## **8. ÓRGÃOS COM ATUAÇÃO EM COMÉRCIO EXTERIOR**

### **8.1. Conselho Monetário Nacional (CMN)**

O Conselho Monetário Nacional (CMN), criado pela Lei nº 4.595, de 31.12.1964, é o órgão deliberativo máximo do Sistema Financeiro Nacional. Ao CMN compete: estabelecer as diretrizes gerais das políticas monetária, cambial e creditícia; regular as condições de constituição, de funcionamento e de fiscalização das instituições financeiras e disciplinares dos instrumentos de política monetária e cambial.

O CMN é constituído pelo Ministro de Estado da Fazenda (Presidente), pelo Ministro de Estado do Planejamento, Orçamento e Gestão e pelo Presidente do Banco Central do Brasil (BACEN). Os serviços de secretaria do CMN são exercidos pelo BACEN ([www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)), no seguinte endereço:

Secretaria do Conselho Monetário Nacional

SBS, Quadra 3, Bloco B, 21º andar

Asa Sul – Brasília

CEP 70074-900

e-mail: [cmn@bcb.gov.br](mailto:cmn@bcb.gov.br)

### **8.2. Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)**

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), órgão integrante do Conselho de Governo, foi criada pelo Decreto nº 1.386, de 6 de fevereiro de 1995, com o objetivo de formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços.

Em 8 de setembro de 1998, foi criado, no âmbito da CAMEX, o Programa Especial de Exportações (PEE). Os objetivos do Programa são o de estabelecer a interface entre o setor produtivo e órgãos governamentais, visando a aperfeiçoar os instrumentos de comércio exterior, e o de mobilizar os exportadores por meio de suas entidades de classe.

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

- a) definir diretrizes e procedimentos relativos à implementação da política de comércio exterior, visando à inserção competitiva do Brasil na economia internacional;
- b) coordenar e orientar as ações dos órgãos que possuem competências na área

- de comércio exterior;
- c) definir, no âmbito das atividades de exportação e de importação, diretrizes e orientações sobre normas e procedimentos para os seguintes temas, observada a reserva legal:
- I – racionalização e simplificação do sistema administrativo;
  - II – habilitação e credenciamento de empresas para a prática de comércio exterior;
  - III – nomenclatura de mercadoria;
  - IV – conceituação de exportação e de importação;
  - V – classificação e padronização de produtos;
  - VI – marcação e rotulagem de mercadoria; e
  - VII – regras de origem e procedência de mercadorias.
- d) estabelecer as diretrizes para as negociações de acordos e convênios relativos a comércio exterior, de natureza bilateral, regional ou multilateral;
- e) orientar a política aduaneira, observada a competência específica do Ministério da Fazenda;
- f) formular diretrizes básicas da política tarifária na importação e na exportação;
- g) estabelecer diretrizes e medidas dirigidas à simplificação e à racionalização do comércio exterior;
- h) estabelecer diretrizes e procedimentos para investigações relativas a práticas desleais de comércio exterior;
- i) fixar diretrizes para a política de financiamento das exportações de bens e serviços, bem como para a cobertura dos riscos de operações a prazo, incluindo as relativas ao seguro de crédito às exportações;
- j) fixar diretrizes e coordenar as políticas de promoção de mercadorias e de serviços no exterior e de informação comercial;
- k) opinar sobre políticas de frete e de transporte internacionais, portuários, aeroportuários e de fronteiras, visando à sua adaptação aos objetivos da política de comércio exterior e ao aprimoramento da concorrência;
- l) orientar políticas de incentivo à melhoria dos serviços portuários, aeroportuários, de transporte e de turismo, com vistas ao incremento das exportações e da prestação desses serviços a usuários oriundos do exterior;
- m) fixar as alíquotas do imposto de exportação, respeitadas as condições estabelecidas no Decreto-Lei nº 1.578, de 11.10.1977;
- n) fixar as alíquotas do imposto de importação, atendidas as condições e os limites estabelecidos na Lei nº 3.244, de 14.8.1957, no Decreto-Lei nº 63, de 21.11.1966, e no Decreto-Lei nº 2.162, de 19.9.1984;
- o) fixar direitos *antidumping* e compensatórios, provisórios ou definitivos, e salvaguardas;
- p) decidir sobre a suspensão da exigibilidade dos direitos provisórios;
- q) homologar o compromisso previsto no art. 4º da Lei nº 9.019, de 30.3.1995;
- r) definir diretrizes para aplicação das receitas oriundas da cobrança dos direitos de que trata o inciso XV do artigo 2º desse Decreto (Decreto nº 4.732/2003);

- s) alterar, na forma estabelecida nos atos decisórios do MERCOSUL, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL de que trata o Decreto nº 2.376, de 12.11.1997.

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

- a) os compromissos internacionais firmados pelo país, em particular:
  - I – na Organização Mundial do Comércio (OMC);
  - II – no MERCOSUL; e
  - III – na Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).
- b) o papel do comércio exterior como instrumento indispensável para promover o crescimento da economia nacional e para aumentar a produtividade e a qualidade dos bens produzidos no país;
- c) as políticas de investimento estrangeiro, de investimento nacional no exterior e de transferência de tecnologia, que complementam a política de comércio exterior; e
- d) as competências de coordenação atribuídas ao Ministério das Relações Exteriores no âmbito da promoção comercial e da representação do Governo na Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à ALCA (SENALCA), na Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relacionados à Associação Inter-Regional MERCOSUL – União Europeia (SENEUROPA), no Grupo Interministerial de Trabalho sobre Comércio Internacional de Mercadorias e Serviços (GICI) e na Seção Nacional do MERCOSUL.

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

Com a publicação do Decreto nº 4.732/2003, uma das principais alterações na estrutura da CAMEX, além da ampliação do Comitê Executivo de Gestão (GECEX), foi a criação do Conselho Consultivo do Setor Privado (CONEX), integrado por representantes do setor privado. É de competência do CONEX assessorar o Comitê Executivo de Gestão, por meio da elaboração e do encaminhamento de estudos e de propostas setoriais para aperfeiçoamento da política de comércio exterior.

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

A Câmara é presidida pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Informações adicionais podem ser obtidas pelo sítio [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br) ou pelo *e-mail* [camex@mdic.gov.br](mailto:camex@mdic.gov.br).

### **8.3. Ministério das Relações Exteriores (MRE)**

O Ministério das Relações Exteriores, órgão da administração direta, tem como área de competência os seguintes assuntos:

- a) política internacional;
- b) relações diplomáticas e serviços consulares;
- c) negociações comerciais, econômicas, técnicas e culturais com governos e com entidades estrangeiras;
- d) programas de cooperação internacional e de promoção comercial; e
- e) delegações, comitivas e representações brasileiras em agências e em organismos internacionais e multilaterais.

Cabe ao Ministério auxiliar o Presidente da República na formulação da política exterior do Brasil, assegurar sua execução e manter relações com Estados estrangeiros, organismos e organizações internacionais. A seguir, relacionam-se as Subsecretarias-Gerais, os Departamentos, as Coordenações e as Divisões do Ministério.

#### ***- Subsecretaria-Geral Política I (SGAP I)***

À Subsecretaria-Geral Política I, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões de política exterior de natureza bilateral e multilateral dos temas afetos a direitos humanos, a questões sociais, a desenvolvimento sustentável, a desarmamento e à não proliferação, incluindo, nesse contexto, cooperação nuclear para fins pacíficos, espaço exterior, Antártida, mar, mecanismos financeiros inovadores, ilícitos transnacionais, operações de manutenção da paz, direito humanitário e demais temas no âmbito dos organismos internacionais, além da participação do Brasil em reuniões do G-8 e do G-5 bem como nas Cúpulas Ibero-Americana e América Latina/Caribe-União Europeia.

***Coordenação-Geral de Mecanismos Financeiros Inovadores para a Erradicação da Fome e da Pobreza (CGMI)***

***Coordenação-Geral de Combate aos Ilícitos Transnacionais (COCIT)***

***Departamento da Europa (DEU)***

- a) Divisão da Europa I (DE I)
- b) Divisão da Europa II (DE II)
- c) Divisão da Europa III (DE III)

***Departamento de Organismos Internacionais (DOI)***

- a) Divisão de Desarmamento e Tecnologias Sensíveis (DDS)
- b) Divisão de Paz e Segurança Internacional (DPAZ) - assuntos referentes à paz e à segurança internacional, inclusive nas Nações Unidas
- c) Divisão das Nações Unidas (DNU)

***Departamento de Meio Ambiente e Temas Especiais (DME)***

- a) Divisão de Mar, da Antártida e do Espaço (DMAE)
- b) Divisão do Meio Ambiente (DEMA)
- c) Divisão de Política Ambiental e Desenvolvimento Sustentável (DPAD)

***Departamento de Direitos Humanos e Temas Sociais (DHS)***

- a) Divisão de Direitos Humanos (DDH)
- b) Divisão de Temas Sociais (DTS)

***Departamento dos Estados Unidos, Canadá e Assuntos Interamericanos (DECIN)***

- a) Divisão da Organização dos Estados Americanos (DEA) - assuntos referentes a temas políticos, econômicos, sociais e jurídicos examinados no âmbito da OEA
- b) Divisão dos Estados Unidos da América e Canadá (DEUC)- assuntos referentes a relações com os Estados Unidos e com o Canadá

***- Subsecretaria-Geral Política II (SGAP II)***

À Subsecretaria-Geral Política II, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato de questões de política exterior com os países ou com o conjunto de países da Ásia e da Oceania, bem como no tocante à participação do Brasil nos mecanismos regionais afetos à sua esfera de competência.

***Departamento de Mecanismos Inter-Regionais (DMR)***

- assuntos referentes a mecanismos inter-regionais de diálogo e de cooperação
- a) Divisão do Fórum IBAS e do Agrupamento BRIC (DIB)
- Fórum de Diálogo Índia, Brasil e África do Sul (IBAS)
- Agrupamento Brasil-Rússia-Índia-China (BRIC)
- Grupo dos 15 (G-15)
- b) Divisão de Seguimento de Cúpulas (DSC)



- Cúpula América do Sul-Países Árabes (ASPA)
- Cúpula América do Sul-África (ASA)
- Foro de Cooperação América do Sul-Ásia do Leste (FOCALAL)
- Relacionamento da Liga dos Estados Árabes e da União Africana com a UNASUL
- Relacionamento com o Consórcio Acadêmico Filipino para Estudos Latino-Americanos (PACLAS)

***Departamento da Ásia Central, Meridional e Oceania (DACMO)***

a) Divisão da Ásia Central (DASC)

- assuntos referentes a relações com Afeganistão, Cazaquistão, Irã, Paquistão, República Quirguiz, Tadjiquistão, Turcomenistão e Uzbequistão

b) Divisão da Ásia Meridional (DIAM)

- assuntos referentes a relações com Bangladesh, Butão, Índia, Maldivas, Nepal e Sri Lanka

c) Divisão da Oceania (DOCEAN)

- assuntos referentes a relações com Austrália, Estados Federados da Micronésia, Fiji, Ilhas Marshall, Ilhas Salomão, Kiribati, Nauru, Nova Zelândia, Palau, Papua-Nova Guiné, Tonga, Toquelau, Tuvalu e Vanuatu
- acompanhamento da evolução de temas relacionados a Guam, Ilha Christmas, Ilha de Pitcairn, Ilha Johnston, Ilha Niue, Ilha Norfolk, Ilhas Coco (ou Keeling), Ilha Cook, Ilhas de Wallis e Futuna, Ilhas Marianas do Norte, Ilha Wake, Midway, Nova Caledônia, Polinésia Francesa, Samoa e Samoa Americana

***Departamento da Ásia do Leste (DAL)***

a) Divisão de China e Mongólia (DCM)

- assuntos referentes a relações com China e Mongólia

b) Divisão da ASEAN e Timor-Leste (DASEAN)

- assuntos referentes a relações com Brunei Darussalam, Camboja, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Tailândia, Timor-Leste e Vietnã, bem como com a Associação das Nações do Sudeste Asiático

c) Divisão de Japão e Península Coreana (DJC)

- assuntos referentes a relações com Japão, República da Coreia e República Popular Democrática da Coreia

***- Subsecretaria-Geral Política III (SGAP III)***

À Subsecretaria-Geral Política III compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões de política exterior com os países ou com o conjunto de países da África e do Oriente Médio.

***Departamento da África (DEAF)***

- a) Coordenação-Geral da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CGCPLP)
  - assuntos referentes a relações no âmbito da Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP)
- b) Divisão da África I (DAF I)
- c) Divisão da África II (DAF II)
- d) Divisão da África III (DAF III)

***Departamento do Oriente Médio e Ásia Central (DOMA)***

- a) Divisão do Oriente Médio I (DOM I)
- b) Divisão do Oriente Médio II (DOM II)

***- Subsecretaria-Geral da América do Sul, Central e do Caribe (SGAS)***

À Subsecretaria-Geral da América do Sul, Central e do Caribe, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato de questões de natureza política e econômica relacionadas com a América do Sul, inclusive os temas afetos à integração regional, ao México, à América Central e ao Caribe.

- a) Coordenação-Geral das Comissões Demarcadoras de Limites (CGDL)
  - assuntos referentes à remarcação e à caracterização dos limites do território brasileiro
  - assuntos referentes à orientação dos trabalhos da PCDL e da SCDL
- b) Coordenação-Geral de Assuntos Econômicos da América do Sul (CGDECAS)
  - assuntos referentes a projetos de infraestrutura na América do Sul relevantes para a integração regional
- c) Primeira Comissão Brasileira Demarcadora de Limites (PCDL)
- d) Segunda Comissão Brasileira Demarcadora de Limites (SCDL)
- e) Coordenação-Geral da União de Nações Sul-Americanas e do Grupo do Rio (CGSUL)
  - assuntos referentes a relações no âmbito da União de Nações Sul-Americanas (UNASUL), do Grupo do Rio (GRIO), da Cúpula da América Latina e do Caribe sobre Integração e Desenvolvimento (CALC) e do processo de criação da Comunidade dos Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC)

***Departamento da América Central e Caribe (DACC)***

- a) Divisão do Caribe (DCAR)
  - assuntos referentes a relações com Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Haiti, Jamaica, República Dominicana, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas e Trinidad e Tobago

- b) Divisão do México e América Central (DMAC)  
- assuntos referentes a relações com Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua e Panamá

***Departamento do MERCOSUL (DMSUL)***

- a) Divisão de Coordenação Econômica e Assuntos Comerciais do MERCOSUL (DMC)  
- assuntos referentes à esfera econômico-comercial do processo de integração do MERCOSUL
- b) Divisão de Assuntos Políticos, Institucionais, Jurídicos e Sociais do MERCOSUL (DMS)  
- assuntos referentes a: saúde, meio ambiente, segurança pública, migrações e nacionais no exterior, cooperação jurídica internacional, educação, cultura, audiovisual, defesa civil, assistência humanitária, direitos humanos, desenvolvimento social, temas sociais, assuntos sociolaborais, previdência social, comunicação social, economia solidária, cooperativas e agricultura familiar, cooperação entre Defensorias Públicas, advocacias de Estado, Ministérios Públicos e organismos de controle interno, dimensão subnacional da integração regional, armas, munições, drogas, armas de destruição em massa e demais ilícitos internacionais, cooperação técnica prestada e recebida, promoção da democracia e missões de observação eleitoral, assegurando sua coerência com as diretrizes de política externa para o MERCOSUL

***Departamento da América do Sul I (DAS I)***

- a) Divisão da América Meridional I (DAM I)  
- assuntos referentes a relações com Argentina e Uruguai
- b) Divisão da América Meridional II (DAM II)  
- assuntos referentes a relações com Bolívia e Paraguai

***Departamento da América do Sul II (DAS II)***

- a) Divisão da América Meridional III (DAM III)  
- assuntos referentes a relações com Chile, Equador e Peru
- b) Divisão da América Meridional IV (DAM IV)  
- assuntos referentes a relações com Colômbia, Guiana, Suriname e Venezuela

***Departamento da ALADI e Integração Econômica Regional (DEIR)***

- a) Divisão de Integração Regional I (DIR I)  
- assuntos referentes à negociação de acordos do Brasil ou em conjunto com os demais Estados-Partes do MERCOSUL, com países ou grupo de países da América do Sul, no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)

- b) Divisão de Integração Regional II (DIR II)
  - assuntos referentes à negociação de acordos com países ou blocos sub-regionais na América Central e no Caribe, assim como com os Estados Unidos Mexicanos, a República de Cuba, a Guiana e o Suriname

### **- Subsecretaria-Geral de Assuntos Econômicos e Financeiros (SGEF)**

À Subsecretaria-Geral de Assuntos Econômicos e Financeiros, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões relacionadas com os temas de economia e de finanças internacionais.

#### ***Departamento Econômico (DEC)***

- a) Coordenação-Geral de Organizações Econômicas (CORG)
- b) Coordenação-Geral de Contenciosos (CGC)
- c) Divisão de Acesso a Mercados (DACCESS)
- d) Divisão de Agricultura e Produtos de Base (DPB)
- e) Divisão de Defesa Comercial e Salvaguardas (DDF)
- f) Divisão de Propriedade Intelectual (DIPI)

#### ***Departamento de Assuntos Financeiros e Serviços (DFIN)***

- a) Divisão de Política Financeira (DPF)
  - assuntos referentes ao sistema monetário e financeiro internacional na Organização das Nações Unidas (ONU), no Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), no Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), no Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e no Fundo Monetário Internacional (FMI) e à participação brasileira em reuniões e em negociações, notadamente no Grupo dos 20 (G-20), referentes a arranjos monetários e cambiais
- b) Divisão de Cooperação Financeira e Tributária (DCF)
  - assuntos referentes à negociação e à conclusão de contratos de empréstimo e de financiamento com credores internacionais e à reestruturação de créditos brasileiros em outros países
- c) Divisão de Negociações de Serviços (DNS)
  - assuntos referentes às áreas de seguros, de transportes, de comunicações, de investimentos e de comércio internacional de serviços

#### ***Departamento de Negociações Internacionais (DNI)***

- a) Divisão de Negociações Extrarregionais do MERCOSUL I (DNC I)
  - assuntos referentes a acordos comerciais extrarregionais do MERCOSUL com países ou com grupos de países na África, no Oriente Médio e na Ásia Central e Meridional
- b) Divisão de Negociações Extrarregionais do MERCOSUL II (DNC II)

- assuntos referentes a acordos comerciais extrarregionais do MERCOSUL com países ou com grupos de países na América do Norte (exceto o México), na Europa, no Leste e no Sudeste Asiático e na Oceania

### **- Subsecretaria-Geral de Energia e Alta Tecnologia (SGEAT)**

À Subsecretaria-Geral de Energia e Alta Tecnologia, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato das questões relacionadas à energia, à alta tecnologia, à ciência, à tecnologia e à inovação, à Sociedade da Informação e aos usos pacíficos da energia nuclear.

#### ***Coordenação-Geral de Usos Pacíficos da Energia Nuclear (CGEN)***

- assuntos referentes à posição oficial brasileira relativa aos aspectos tecnológicos e industriais da energia nuclear, incluindo fusão nuclear

#### ***Departamento de Energia (DE)***

- a) Divisão de Recursos Energéticos Novos e Renováveis (DRN)
- b) Divisão de Recursos Energéticos Não Renováveis (DREN)

#### ***Departamento de Temas Científicos e Tecnológicos (DCT)***

- a) Divisão de Ciência e Tecnologia (DCTEC)
  - b) Divisão da Sociedade da Informação (DI)
- assuntos referentes a: Internet, pesquisa e desenvolvimento e processos de inovação ligados a tecnologias da informação e comunicações (TICs), em especial tecnologias digitais, aspectos políticos relacionados ao uso e ao impacto das TICs para o desenvolvimento

### **- Subsecretaria-Geral das Comunidades Brasileiras no Exterior (SGEB)**

À Subsecretaria-Geral das Comunidades Brasileiras no Exterior, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato de temas relativos aos brasileiros no exterior, aos estrangeiros que desejem ingressar no Brasil, à cooperação judiciária internacional e à implementação do Sistema Consular Integrado.

- a) Ouvidoria Consular (OUV)
  - assuntos referentes ao exame de comentários, de sugestões e de críticas sobre a atividade consular e a prestação de serviços consulares
- b) Coordenação-Geral de Planejamento e Integração Consular (CGPC)
  - assuntos referentes à implantação, à manutenção e ao contínuo aprimoramento do Sistema Consular Integrado (SCI)

***Departamento Consular e de Brasileiros no Exterior (DCB)***

- a) Divisão das Comunidades Brasileiras no Exterior (DBR)
- b) Divisão de Assistência Consular (DAC)
  - assuntos referentes a apoio a pessoas físicas e jurídicas brasileiras no exterior que demandem serviços ou assistência consulares
- c) Divisão de Documentos de Viagem (DDV)

***Departamento de Imigração e Assuntos Jurídicos (DIJ)***

- a) Divisão de Cooperação Jurídica Internacional (DCJI)
  - assuntos referentes à cooperação jurídica internacional
- b) Divisão de Atos Internacionais (DAI)
- c) Divisão de Imigração (DIM)

***- Subsecretaria-Geral do Serviço Exterior (SGEx)***

À Subsecretaria-Geral do Serviço Exterior, compete: assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato de todos os aspectos administrativos relacionados com a execução da política exterior; e exercer o papel de órgão setorial dos Sistemas de Pessoal Civil da Administração Federal (SIPEC), de Administração dos Recursos de Informação e Informática (SISP), de Serviços Gerais (SISG), de Planejamento e de Orçamento Federal, de Contabilidade Federal e de Administração Financeira Federal.

- a) Coordenação-Geral de Modernização (CMOR)
- b) Coordenação-Geral de Orçamento e Finanças (COF)

***Departamento de Administração (DA)***

- a) Coordenação de Patrimônio (CPAT)
- b) Coordenação-Geral de Licitações (CLI)
  - assuntos referentes a processos licitatórios
- c) Divisão de Acompanhamento e Coordenação Administrativa dos Postos no Exterior (DAEX)
  - I – Setor de Contratados Locais (SCL)
- d) Divisão de Serviços Gerais (DSG)

***Departamento de Comunicações e Documentação (DCD)***

- a) Central de Atendimento (CAT)
- b) Coordenação-Geral de Documentação Diplomática (CDO)
- c) Coordenação-Geral de Planejamento Administrativo (CGPLAN)
- d) Divisão de Comunicações e Arquivo (DCA)
- e) Divisão de Informática (DINFOR)

***Departamento do Serviço Exterior (DSE)***

- a) Divisão do Pessoal (DP)
- b) Divisão de Pagamentos (DPAG)
- c) Divisão de Treinamento e Aperfeiçoamento (DTA)

***- Subsecretaria-Geral de Cooperação, Cultura e Promoção Comercial (SGEC)***

À Subsecretaria-Geral de Cooperação, Cultura e Promoção Comercial, compete assessorar o Secretário-Geral das Relações Exteriores no trato de questões relacionadas com cooperação técnica, com promoção comercial e com política cultural.

***Departamento Cultural (DC)***

- a) Divisão de Promoção do Audiovisual (DAV)
- b) Divisão de Acordos e Assuntos Multilaterais Culturais (DAMC)
- c) Divisão de Operações de Difusão Cultural (DODC)
- d) Divisão de Promoção da Língua Portuguesa (DPLP)
- e) Divisão de Temas Educacionais (DCE)
- f) Coordenação de Divulgação (DIVULG)

***Agência Brasileira de Cooperação (ABC)***

À Agência Brasileira de Cooperação, compete planejar, coordenar, negociar, aprovar, executar, acompanhar e avaliar, em âmbito nacional, programas, projetos e atividades de cooperação para o desenvolvimento em todas as áreas do conhecimento, recebidos de outros países e de organismos internacionais e aqueles prestados pelo Brasil a países em desenvolvimento, incluindo ações correlatas no campo da capacitação para a gestão da cooperação técnica e disseminação de informações.

***Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR)***

O Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) planeja e executa a política de comércio exterior. Estão entre suas principais atividades a organização e a implementação de políticas de estímulo às exportações e à captação de investimentos estrangeiros, bem como a realização de eventos que promovam o País, sua capacidade produtiva e tecnológica e o aumento do turismo para o Brasil.

Para desempenhar suas funções, o DPR conta, no País, com quatro divisões especializadas e, no exterior, com 150 postos – Embaixadas e Consulados brasileiros –, dos quais 100 possuem Setores de Promoção Comercial (SECOMs).

Por meio do Decreto presidencial nº 7.304, de 22 de setembro de 2010, o DPR passou a denominar-se Departamento de Promoção Comercial

e Investimentos, nomenclatura que oficializa as ações já desenvolvidas pelo DPR relativas à atração de investimento direto para o Brasil e à internacionalização de empresas brasileiras, reflexo da crescente inserção internacional do país.

De acordo com o art. 42 do referido Decreto, compete ao Departamento de Promoção Comercial e Investimentos orientar e implementar as atividades de promoção comercial e de atração de investimento direto estrangeiro, além de apoiar a internacionalização de empresas brasileiras e de manter coordenação com outros órgãos públicos e privados que atuam na área de comércio exterior.

O portal **BrasilGlobalNet** é uma ferramenta do DPR de apoio às empresas brasileiras que buscam se lançar no mercado externo. Por ser alimentado por diversos colaboradores, no Brasil e no exterior, o portal traz inúmeras oportunidades comerciais, de investimento e de transferência de tecnologia, além de facilitar o contato entre importador e exportador, que podem se cadastrar gratuitamente no sítio. A **BrasilGlobalNet** visa, ainda, à capacitação do empresariado, ao facilitar o acesso a estudos e a publicações especializadas em comércio exterior, bem como a informações sobre mercados e países específicos.

O Departamento de Promoção Comercial e Investimentos compreende as seguintes Divisões:

***Divisão de Inteligência Comercial (DIC)***

Esta Divisão coleta e dissemina sistematicamente informações relativas a comércio exterior, elabora estudos de mercado e atende a consultas de empresários brasileiros e estrangeiros sobre oportunidades de negócios. É responsável, ainda, pelo Programa de Substituição Competitiva de Importações (PSCI), que visa a aumentar as importações de países sul-americanos ao Brasil, e propõe iniciativas de promoção comercial conjunta no âmbito do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

*e-mail: dic@brasilglobalnet.gov.br*

***Divisão de Programas de Promoção Comercial e Investimentos (DPG)***

Esta Divisão coordena os aspectos técnicos da **BrasilGlobalNet** – portal de promoção comercial e de investimentos do Itamaraty –, bem como a rede de Pontos Focais do Sistema de Promoção de Investimentos e Transferência de Tecnologia para Empresas (SIPRI) do Ministério. Trata, também, da cooperação em matéria de promoção comercial com entidades públicas e privadas, assim



como gerencia o treinamento e a capacitação de recursos humanos do DPR. Responde, ainda pelo planejamento, pela organização básica e pela execução financeira do Departamento.

*e-mail:* dpg@brasilglobalnet.gov.br

### ***Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC)***

Esta Divisão organiza missões comerciais, seminários, rodadas de negócios e eventos de promoção comercial no Brasil e no exterior. Promove, ainda, a participação de empresas brasileiras em feiras setoriais e multissetoriais no exterior, coordena a participação institucional do DPR nas feiras realizadas no Brasil e elabora o Calendário Brasileiro de Exposições e Feiras, publicação conjunta do Ministério das Relações Exteriores e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

*e-mail:* doc@brasilglobalnet.gov.br

### ***Divisão de Investimentos (DINV)***

Esta Divisão apoia as empresas brasileiras que investem no exterior e trabalha para atrair investimentos estrangeiros diretos ao Brasil. É encarregada, além disso, de todos os diálogos bilaterais sobre investimento e comércio e dos fóruns de altos executivos.

*e-mail:* dinv@brasilglobalnet.gov.br

### ***Setores de Promoção Comercial (SECOMs)***

Os Setores de Promoção Comercial (SECOMs) atuam como “antenas” do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos em 100 postos estratégicos onde se localizam Embaixadas e Consulados brasileiros. Fornecendo apoio institucional às atividades dos exportadores brasileiros, os SECOMs são responsáveis pela coleta e pela divulgação de informações sobre demandas de importação de produtos e oportunidades de negócio; pela atração de investimentos; e pelo apoio à participação de empresários em feiras, em missões e em eventos no exterior. Os SECOMs elaboram, ademais, estudos econômico-comerciais, pesquisas de mercado para produtos, além de análises de competitividade e de concorrência nos mercados de sua jurisdição.

Em setembro de 2010, o DPR ampliou para 100 o número de Setores de Promoção Comercial no exterior, em 78 países. A medida visa a reforçar a promoção comercial brasileira em mercados tradicionais e a intensificar a aproximação com os mercados emergentes da Ásia, da África, do Leste Europeu e da Oceania, com base em estudo que identifica regiões de crescente dinamismo econômico.

Os SECOMs mais recentes estão localizados na África e no Oriente Médio (Cidade do Cabo, Lagos, Doha e Trípoli), nas Américas (Paramaribo, Port of Spain, Vancouver e Montreal), na Ásia e na Oceania (Cantão, Mumbai e Wellington) e na Europa (Istambul, Bratislava, Liubliana e Roterdã). Foi criado, igualmente, SECOM na Missão do Brasil na Comunidade Europeia, em Bruxelas. Este último será o responsável por implementar ações de promoção comercial e por realizar estudos e pesquisas de importância crucial, dado o grande potencial de negócios representado pelo bloco econômico.

Ministério das Relações Exteriores  
Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR)  
Brasília – DF  
*e-mail*: [dpr@brasilglobalnet.gov.br](mailto:dpr@brasilglobalnet.gov.br)  
sítio: [www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)

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

### ***- Secretaria de Comércio Exterior***

À Secretaria de Comércio Exterior compete:

- a) formular propostas de políticas e programas de comércio exterior e estabelecer normas necessárias à sua implementação;
- b) propor medidas de políticas fiscal e cambial, de financiamento, de recuperação de créditos à exportação, de seguro, de transportes e fretes e de promoção comercial;
- c) planejar, orientar e supervisionar a execução de políticas e programas de operacionalização de comércio exterior e estabelecer as normas necessárias à sua implementação, observadas as competências de outros órgãos;
- d) propor diretrizes que articulem o emprego do instrumento aduaneiro com os objetivos gerais de política de comércio exterior, bem como propor alíquotas para o imposto de importação e suas alterações e regimes de origem preferenciais e não preferenciais;
- e) participar das negociações de atos internacionais relacionados com o comércio de bens e serviços, nos âmbitos multilateral, hemisférico, regional e bilateral;
- f) implementar os mecanismos de defesa comercial;
- g) regulamentar os procedimentos relativos às investigações de defesa

- comercial;
- h) decidir sobre a abertura de investigações e revisões relativas à aplicação de medidas *antidumping*, compensatórias e de salvaguardas, inclusive preferenciais, previstas em acordos multilaterais, regionais ou bilaterais, bem como sobre a prorrogação do prazo da investigação e seu encerramento sem a aplicação de medidas;
  - i) decidir sobre a abertura de investigação da existência de práticas elisivas (que frustrem a cobrança de medidas *antidumping* e compensatórias), bem como sobre a prorrogação do prazo da investigação e seu encerramento sem extensão da medida;
  - j) decidir sobre a aceitação de compromissos de preço previstos nos acordos multilaterais, regionais ou bilaterais na área de defesa comercial;
  - k) apoiar o exportador submetido a investigações de defesa comercial no exterior;
  - l) orientar a indústria brasileira com relação a barreiras comerciais externas aos produtos brasileiros;
  - m) articular-se com outros órgãos governamentais, entidades e organismos nacionais e internacionais para promover a defesa da indústria brasileira;
  - n) administrar, controlar, desenvolver e normatizar o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), observadas as competências de outros órgãos;
  - o) formular a política de informações de comércio exterior e implementar sistemática de tratamento e divulgação dessas informações;
  - p) elaborar e divulgar as estatísticas de comércio exterior, inclusive a balança comercial brasileira, ressalvadas as competências de outros órgãos;
  - q) promover iniciativas destinadas à difusão da cultura exportadora, bem como ações e projetos voltados para a promoção e o desenvolvimento do comércio exterior;
  - r) articular-se com entidades e organismos nacionais e internacionais para a realização de treinamentos, estudos, eventos e outras atividades voltadas para o desenvolvimento do comércio exterior;
  - s) propor medidas de aperfeiçoamento, simplificação e consolidação da legislação de comércio exterior e expedir atos normativos para a sua execução;
  - t) dirigir e orientar a execução do Programa de Desenvolvimento do Comércio Exterior e da Cultura Exportadora;
  - u) participar do Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional; e
  - v) assessorar e coordenar a participação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior no Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações, no Comitê de Avaliação de Créditos ao Exterior e na Comissão de Programação Financeira do Programa de Financiamento às Exportações.

A SECEX é composta de cinco Departamentos:

- a) Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)
- b) Departamento de Negociações Internacionais (DEINT)
- c) Departamento de Defesa Comercial (DECOM)
- d) Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (DEPLA)
- e) Departamento de Normas e Competitividade no Comércio Exterior (DENOC)

Informações adicionais podem ser obtidas pelos seguintes meios:

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

Esplanada dos Ministérios, Bloco J

Brasília – DF 70053-900 Brasil

Fone: (61) 2027-7000

sítio: [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)

### **- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)**

Fundado em 1952, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é uma empresa pública federal, vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que tem o objetivo de financiar, a longo prazo, os empreendimentos que contribuam para o desenvolvimento do país. O BNDES Exim financia a exportação de bens e de serviços brasileiros, por meio de bancos e de outras instituições financeiras credenciadas ([www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)).

O BNDES é hoje o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia, em uma política que inclui as dimensões social, regional e ambiental. Desde sua criação, o Banco se destaca no apoio à agricultura, à indústria, à infraestrutura e a comércio e a serviços, oferecendo condições especiais para micro, pequenas e médias empresas. O apoio do BNDES se dá por meio de financiamentos a projetos de investimentos, aquisição de equipamentos e exportação de bens e de serviços.

### ***Exportação e inserção internacional***

O desenvolvimento de um setor exportador mais dinâmico e integrado ao mercado mundial e o aumento da competitividade da produção econômica em escala global atendem ao objetivo do BNDES de fortalecer o mercado interno, pois funcionam como poderosos instrumentos

para a elevação da produtividade e a eficiência das empresas brasileiras. O BNDES tem incentivado a área de comércio exterior e a internacionalização de empresas com custos e prazos diferenciados. Entre as ações implementadas, destacam-se o aumento da competitividade internacional da produção brasileira de bens e de serviços de maior valor agregado e o crescente estímulo à ação de empresas brasileiras na América do Sul, ampliando laços comerciais estratégicos.

O programa BNDES PSI – Exportação Pré-Embarque, durante seu período de vigência, oferece condições financeiras mais favoráveis para a produção de bens de capital destinados à exportação, na fase pré-embarque.

Relacionam-se, a seguir, alguns produtos que podem ser usados no apoio à exportação e à inserção da empresa no mercado internacional:

a) BNDES Finem: financiamento, de valor superior a R\$ 10 milhões, a projetos de implantação, de expansão e de modernização de empreendimentos. O BNDES, no âmbito do Financiamento a Empreendimentos de Empresas (Finem), atua em relação a empreendimentos apoiáveis nas seguintes áreas: implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos nos setores de indústria, comércio, prestação de serviços e agropecuária.

I – Apoio à internacionalização de empresas: apoio à formação de capital de giro ou investimento de empresas de capital nacional no mercado internacional;

II – Aquisição de bens de capital: apoio à aquisição de bens de capital associada a planos de investimentos apresentados ao BNDES.

b) BNDES Automático: financiamento, de até R\$ 10 milhões, a projetos de implantação, de expansão e de modernização de empreendimentos;

c) BNDES Exim: financiamento à produção de bens e de serviços brasileiros destinados à exportação e à comercialização no exterior.

Atualmente, estão em vigor os seguintes programas direcionados à exportação de bens e serviços e/ou à internacionalização de empresas:

a) BNDES Pró-Aeronáutica – Exportação: financiamento à produção de bens e de serviços destinados à exportação, por parte de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) integrantes da cadeia produtiva da indústria aeronáutica brasileira, nas fases pré-embarque e pós-embarque;

b) BNDES Profarma – Exportação: financiamento à exportação de bens e serviços nacionais inseridos no complexo industrial da saúde, nas fases pré-embarque e pós-embarque;

c) BNDES Proplástico – Fortalecimento das Empresas: apoio à internacionalização de empresas de capital nacional da cadeia produtiva do plástico;

- d) BNDES Prosoft – Exportação: financiamento à exportação de *software* e de serviços de TI nacionais, nas fases pré-embarque e pós-embarque;
- e) BNDES PSI – Exportação Pré-embarque: financiamento, na fase pré-embarque, à produção de bens de capital destinados à exportação.

### ***BNDES Exim Pré-embarque***

O produto BNDES Exim Pré-embarque apoia a produção de bens e serviços destinados à exportação por meio de cinco linhas de financiamento, com condições financeiras específicas, como taxa de juros e prazo:

- a) BNDES Exim Pré-embarque: financiamento à produção nacional de bens e serviços a serem exportados;
- b) BNDES Exim Pré-embarque Ágil: financiamento à produção nacional de bens a serem exportados associado a Compromisso de Exportação;
- c) BNDES Exim Pré-embarque Especial: financiamento à produção nacional de bens a serem exportados vinculado ao incremento das exportações totais da empresa;
- d) BNDES Exim Pré-embarque Empresa-Âncora: financiamento à produção nacional de bens fabricados por micro, pequenas e médias empresas a serem exportados por empresa exportadora (Empresa-Âncora);
- e) BNDES Exim Pré-embarque Automóveis: financia, na fase pré-embarque, a produção destinada à exportação de automóveis de passeio.

### ***BNDES Exim Pós-embarque***

O BNDES apoia a comercialização, no exterior, de bens e serviços brasileiros por meio do produto BNDES Exim Pós-embarque, que dispõe de duas modalidades:

- a) *Supplier's credit*: a colaboração financeira consiste no refinanciamento ao exportador e ocorre por meio da apresentação ao BNDES de títulos ou de documentos do principal e do juro do financiamento concedido pelo exportador ao importador. Esses títulos são descontados pelo BNDES, sendo o resultado do desconto liberado à empresa exportadora;
- b) *Buyer's credit*: nessas operações, os contratos de financiamento são estabelecidos diretamente entre o BNDES e a empresa importadora, com interveniência do exportador. As operações são analisadas caso a caso, podendo atender a estruturas específicas de garantia e de desembolso. Por terem condições diferenciadas e envolverem diretamente o importador, possuem custo relativo mais elevado que a modalidade *supplier's credit*, além de possuírem prazo de análise mais longo.

Informações adicionais podem ser obtidas nos endereços eletrônicos:  
[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br);

[www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Produtos/BNDES\\_Exim/produto\\_eximpre.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/produto_eximpre.html);  
[www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Produtos/BNDES\\_Exim/produto\\_eximpos.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/produto_eximpos.html).

## **8.5. Ministério da Fazenda (MF)**

### **- Banco Central do Brasil (BACEN)**

O Banco Central do Brasil, criado pela Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Fazenda, com sede e foro na capital da República e atuação em todo o território nacional. O Banco Central tem por finalidade a formulação, a execução, o acompanhamento e o controle das políticas monetária, cambial, de crédito e de relações financeiras com o exterior; a organização, a disciplina e a fiscalização do Sistema Financeiro Nacional; e a gestão do Sistema de Pagamentos Brasileiro e dos serviços do meio circulante.

As competências do Banco Central estão definidas no art. 164 da Constituição Federal, na Lei nº 4.595, de 1964, e em legislação complementar. O Banco Central do Brasil estabelece normas sobre as operações de câmbio no comércio exterior, bem como fiscaliza e controla sua aplicação. Por meio do SISCOMEX, o BACEN analisa *on-line* as operações de exportação.

O atendimento ao público é efetuado nas delegacias regionais do Banco Central. O Sistema Integrado de Registro de Operações de Câmbio (Sisbacen) é o sistema informatizado que integra o Banco Central e os bancos autorizados a operarem em câmbio, além de corretores credenciados. O exportador deverá negociar as condições do contrato de câmbio com a instituição habilitada, para registro no Sisbacen. No âmbito do Sistema Integrado de Comércio Exterior, o BACEN opera como entidade gestora.

Informações adicionais no sítio [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br).

### **- Receita Federal do Brasil (RFB)**

A Receita Federal do Brasil – órgão específico, singular, subordinado ao Ministério da Fazenda – exerce funções essenciais para que o Estado possa cumprir seus objetivos. É responsável pela administração dos tributos de

competência da União, incluindo os previdenciários, e aqueles incidentes sobre o comércio exterior, abrangendo parte significativa das contribuições sociais do país. Auxilia, também, o Poder Executivo Federal na formulação da política tributária brasileira, além de trabalhar para prevenir e combater a sonegação fiscal, o contrabando, o descaminho, a pirataria, a fraude comercial, o tráfico de drogas e de animais em extinção e outros atos ilícitos relacionados ao comércio internacional.

As competências da Receita Federal do Brasil podem ser sintetizadas como:

- a) administração dos tributos internos e do comércio exterior;
- b) gestão e execução das atividades de arrecadação, de lançamento, de cobrança, administrativa, de fiscalização, de pesquisa e de investigação fiscal e de controle da arrecadação administrada;
- c) gestão e execução dos serviços de administração, de fiscalização e de controle aduaneiro;
- d) repressão ao contrabando e ao descaminho, no limite de sua alçada;
- e) preparo e julgamento, em primeira instância, dos processos administrativos de determinação e de exigência de créditos tributários da União;
- f) interpretação, aplicação e elaboração de propostas para o aperfeiçoamento da legislação tributária e aduaneira federal;
- g) subsídio à formulação da política tributária e aduaneira;
- h) subsídio à elaboração do orçamento de receitas e de benefícios tributários da União;
- i) formulação e gestão da política de informações econômico-fiscais;
- j) promoção da integração com órgãos públicos e privados afins, mediante convênios para permuta de informações, de métodos e de técnicas de ação fiscal e para a racionalização de atividades, incluindo delegação de competência;
- k) atuação na cooperação internacional e na negociação e na implementação de acordos internacionais em matéria tributária e aduaneira.

Por meio do SISCOMEX, a RFB analisa *on-line* as operações de exportação. No âmbito do Sistema Integrado de Comércio Exterior, opera como entidade gestora.

Informações adicionais no sítio [www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br).

### **- Banco do Brasil S.A. (BB)**

Por meio do Banco do Brasil, na qualidade de agente financeiro da União, o exportador tem acesso ao Programa de Financiamento às Exportações



(PROEX). Trata-se de programa instituído pelo Governo Federal que visa a garantir às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional, nas modalidades PROEX Financiamento e PROEX Equalização. Por delegação da SECEX, cabe também ao Banco a emissão do Certificado de Origem *Form A* do SGP.

Informações adicionais no sítio [www.bb.com.br](http://www.bb.com.br).

## **8.6. Ministério das Comunicações (MC)**

### **- Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT) – Programa Exporta Fácil**

A missão da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos é fornecer soluções acessíveis e confiáveis para conectar pessoas, instituições e negócios, no Brasil e no mundo.

O programa Exporta Fácil (serviço de exportação dos Correios) é um conjunto de serviços que oferece facilidades para empresas e pessoas físicas (artesãos, agricultores etc.) que desejam exportar seus produtos de maneira mais simples. Executado por agências selecionadas dos Correios, esse programa poderá ser utilizado para exportações brasileiras com valores até US\$ 50.000,00 por operação.

O Exporta Fácil visa, aproveitando as possibilidades conferidas pela legislação brasileira para fechamento de câmbio simplificado e a capilaridade da ECT, a dar maior flexibilidade e rapidez às exportações das pequenas e das médias empresas espalhadas pelo território nacional. Entre outros, o Exporta Fácil oferece os seguintes benefícios: simplificação dos processos postais e alfandegários, registro da Declaração Simplificada de Exportação (DSE) eletrônica no SISCOMEX, remessa a mais de duzentos países etc.

O interessado contrata a logística postal de sua mercadoria até o país de destino, e os Correios cuidam do registro da operação no Sistema de Comércio Exterior (SISCOMEX) da Receita Federal. Tudo sem custos adicionais ou burocracia. Quem exporta pelo Exporta Fácil não precisa obter antecipadamente o Registro de Importador/Exportador, nem aguardar a emissão da Declaração Simplificada de Exportação.

Como usar o Exporta Fácil:

- a) procure uma das agências da ECT. Os Correios estão em todo o Brasil; assim, o interessado pode exportar de qualquer cidade brasileira;

- b) preencha o formulário único de postagem do serviço (AWB). Ele é autoexplicativo. Se preferir, preencha o formulário pela Internet, com toda a comodidade, e apresente-o na agência já preenchido;
- c) faça a postagem na agência. Quem tem contrato com os Correios, pode usar o serviço Disque Coleta, pelos telefones 3003-0100 (capitais, regiões metropolitanas e cidades-sedes de DDD) e 0800-7257282 (para as demais localidades). A partir daí, a ECT será responsável pelo produto.

Outras características do Exporta Fácil:

- a) além de mercadorias, há a possibilidade de enviar amostras ou documentos. Os Correios dispõem de ótimas soluções para o envio de documentos, especialmente aqueles inerentes ao processo exportador;
- b) cada remessa pode ter valor máximo de USD 50.000,00 (cinquenta mil dólares) em mercadorias;
- c) cada pacote pode pesar até trinta quilos, conforme a modalidade de serviço escolhida;
- d) a exportação já conta com seguro automático gratuito, mas pode-se contratar seguro opcional quando a mercadoria tiver valor agregado acima do seguro automático gratuito;
- e) clientes com contrato ganham prazo no pagamento da postagem.

Há cinco modalidades de serviço, conforme a urgência da exportação. Os prazos têm como referência as principais cidades do mundo e variam de acordo com a origem e o destino das remessas:

- a) SEDEX Mundi – prazo de entrega garantido: 1, 2, 3 ou 4 dias úteis
- b) Expressa (EMS) – prazo de entrega estimado: de 3 a 7 dias úteis
- c) Mercadoria Econômica – prazo de entrega estimado: de 14 a 30 dias úteis
- d) Leve Prioritária – prazo de entrega estimado: de 4 a 13 dias úteis
- e) Leve Econômica – prazo de entrega estimado: de 14 a 30 dias úteis

Informações adicionais nos sítios [www.mc.gov.br](http://www.mc.gov.br) e [www.correios.com.br/exportafacil](http://www.correios.com.br/exportafacil).

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

### ***- Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio***

À Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio, compete:

- a) formular propostas e coordenar a participação do Ministério em negociações de atos, de tratados e de convênios internacionais concernentes aos temas de interesse do agronegócio;
- b) analisar e acompanhar a evolução e a implementação de acordos, financiamentos externos e deliberações relativas à política externa para o agronegócio, no âmbito dos organismos internacionais, incluindo as questões que afetam a oferta de alimentos, com implicações para o agronegócio;
- c) promover articulação interna no Ministério para elaboração de propostas e participação nas negociações de acordos e de deliberações relativas à política externa de interesse do agronegócio, para subsidiar a posição brasileira;
- d) coordenar e promover o desenvolvimento de atividades, no âmbito internacional, nas áreas de cooperação, de assistência técnica, de contribuições e de financiamentos externos, em articulação com os demais órgãos da administração pública;
- e) atuar como ponto focal para as áreas de negociação de acordos para cooperação, assistência técnica, contribuições e financiamentos externos relacionados com o agronegócio, em articulação com os demais órgãos da administração pública;
- f) acompanhar e participar da formulação e da implementação dos mecanismos de defesa comercial;
- g) promover o agronegócio brasileiro, seus produtos, marcas e patentes no mercado externo;
- h) analisar a conjuntura e as tendências do mercado externo para os produtos do agronegócio brasileiro;
- i) sistematizar, atualizar e disponibilizar o banco de dados relativos aos históricos das negociações e contenciosos relativos ao agronegócio no Brasil e no exterior, assim como os principais riscos e as oportunidades potenciais às suas cadeias produtivas;
- j) assessorar os demais órgãos do Ministério na elaboração da política agrícola nacional, em termos da compatibilidade com os compromissos internacionais;
- k) coordenar e acompanhar a implementação de decisões relativas ao interesse do agronegócio, de organismos internacionais e de acordos com governos estrangeiros, em articulação com as demais unidades organizacionais do Ministério;
- l) assistir ao Ministro de Estado e aos dirigentes das unidades organizacionais do Ministério na coordenação, na preparação e na supervisão de missões e de assuntos internacionais, bilaterais e multilaterais.

A Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio do Ministério da

Agricultura, Pecuária e Abastecimento (SRI/MAPA) é composta, dentre outras, das seguintes Unidades:

- a) Departamento de Assuntos Comerciais
- b) Departamento de Negociações Sanitárias e Fitossanitárias
- c) Coordenação-Geral de Acordos Bilaterais e Regionais
- d) Coordenação-Geral de Negociação na Organização Mundial do Comércio
- e) Departamento de Promoção Internacional do Agronegócio
- f) Coordenação-Geral de Ações no Mercado Externo
- g) Coordenação-Geral de Organização para Exportação

Informações adicionais no sítio [www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br).

## **8.8. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI)**

### ***- Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (PROGEX)***

O Programa de Apoio Tecnológico à Exportação tem como objetivo gerar novas empresas exportadoras ou ampliar a capacidade das que já atuam no mercado internacional, por meio da adequação tecnológica de seus produtos a exigências de mercados específicos. É um programa concebido pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e pela Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), com base em uma experiência bem-sucedida realizada em São Paulo pelo Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT), com apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Em parceria com a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), o IPT, o Sebrae e demais instituições de pesquisas tecnológicas credenciadas, o PROGEX permite a micro, pequenas e médias empresas aporte tecnológico por meio de consultorias e de serviços objetivos e dirigidos, com vistas a alavancar as exportações. O programa conta com apoio financeiro do Fundo Setorial Verde-Amarelo e do Sebrae.

#### ***Beneficiários***

Micro, pequenas e médias empresas dos setores da indústria (inclusive agroindústria) e serviços, com prioridade para demandas de produtores associados organizados sob a forma de consórcios, de cadeias produtivas e de arranjos produtivos locais, entre outros.

#### ***Objetivos***

- a) fortalecer o apoio a micro, a pequenas e a médias empresas exportadoras e com potencial de exportação;

- b) induzir a maior interação entre demanda e oferta de serviços tecnológicos;
- c) gerar vínculos entre institutos de pesquisa e empresas estimulando a adoção de novas tecnologias;
- d) aumentar o número de empresas exportadoras e o valor médio das exportações;
- e) aumentar a capacitação das empresas para competir, no mercado interno, com os produtos importados;
- f) gerar novos empregos necessários à produção dos bens exportados.

Informações adicionais no sítio [www.finep.gov.br/programas/progex.asp](http://www.finep.gov.br/programas/progex.asp).

## **8.9. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil)**

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos foi criada pelo Decreto nº 2.398, de 21.11.1997, por meio de exposição de motivos. A Agência iniciou suas operações em 1998, com o objetivo de implementar a política de promoção comercial das exportações estabelecida pela CAMEX, com a missão de estimular as exportações brasileiras, especialmente das empresas de pequeno porte. O Decreto nº 2.398 foi revogado pelo Decreto nº 4.584, de 5.2.2003, que instituiu o Serviço Social Autônomo Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil), pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, de interesse coletivo e de utilidade pública.

A Apex-Brasil tem a missão de promover as exportações de produtos e de serviços brasileiros, contribuir para a internacionalização das empresas brasileiras e atrair investimentos estrangeiros para o Brasil. Por meio de ações realizadas em parceria com entidades setoriais, os chamados Projetos Setoriais Integrados (PSIs), a Apex-Brasil organiza ações de promoção comercial, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais e visitas de compradores estrangeiros e de formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras ações e projetos especiais.

A Agência também produz estudos de inteligência comercial e competitiva com o objetivo de orientar as decisões das empresas nacionais sobre o ingresso em mercados internacionais. Possui, ainda, Centros de Negócios espalhados pelo mundo que funcionam como plataformas destinadas a auxiliar o processo de internacionalização de empresas brasileiras, a prospectar oportunidades de negócios e a incrementar a participação nacional nos principais mercados, além de servir de referência para a atração de investimentos estrangeiros. A Apex-Brasil também coordena os esforços de atração de investimentos estrangeiros

diretos (IED) para o país, trabalhando na identificação de oportunidades de negócios e na promoção de eventos estratégicos e garantindo apoio ao investidor estrangeiro durante todo o processo no Brasil. O objetivo é atrair capitais produtivos de empresas estrangeiras que possam incorporar inovações tecnológicas e novos modelos de gestão de negócios e adensar cadeias produtivas, com impacto na geração de empregos e na ampliação do volume e na diversificação da pauta exportadora brasileira.

Informações adicionais no sítio [www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br).

## **8.10. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)**

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é uma sociedade civil, sem fins lucrativos, de apoio ao desenvolvimento da atividade empresarial de pequeno porte voltada para o fomento e a difusão de programas e de projetos que visam à promoção e ao fortalecimento das micro e das pequenas empresas, em consonância com as políticas nacionais de desenvolvimento, inclusive no que diz respeito à atividade exportadora.

A entidade trabalha desde 1972 pelo desenvolvimento sustentável das empresas de pequeno porte. Para isso, promove cursos de capacitação, facilita o acesso ao crédito, estimula a cooperação entre empresas, organiza feiras e rodadas de negócios e incentiva o desenvolvimento de atividades que contribuem para a geração de emprego e de renda.

A instituição atua também com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de negócios.

Parte desse esforço ganhou visibilidade com a aprovação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em dezembro de 2006. A lei consolidou, em um único documento, o conjunto de estímulos que deve prevalecer para o segmento nas três esferas – federal, estadual e municipal – da administração pública, inclusive na área tributária. Essas ações reforçam o papel do Sebrae como incentivador do empreendedorismo e revelam a importância da formalização para a economia brasileira. O objetivo é mostrar aos milhares de micro e pequenos empresários do país as vantagens de se ter um negócio formal, apontando caminhos e soluções, com o objetivo de facilitar o acesso aos serviços financeiros, à tecnologia e ao mercado, sempre com foco na competitividade empresarial.

Informações adicionais no sítio [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br).

### **8.11. Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. (SBCE)**

A Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A., criada em 1997, possui um instrumento ágil e moderno capaz de imprimir maior competitividade às exportações brasileiras. Trata-se do Seguro de Crédito à Exportação (SCE), contratado pelo exportador brasileiro contra o risco do não pagamento de seus compradores no exterior.

A SBCE tem como acionistas a *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (Coface)*, o Banco do Brasil e o BNDES, o que traz a solidez e a tecnologia necessárias às exportações brasileiras.

Com conceito firmado e grande confiabilidade do mercado, as apólices de seguro de crédito à exportação emitidas pela SBCE são utilizadas também como garantia para financiamentos à exportação.

A SBCE caracteriza-se, assim, como colaboradora fundamental ao esforço de alavancagem das exportações brasileiras, integrando o tripé de sustentação das vendas externas, formado pelo exportador que vende o produto ou serviço; pelo Governo e/ou bancos, que financiam; e pela SBCE, que garante a certeza do recebimento das divisas.

A SBCE, atuando em nome próprio ou por conta da União, protege as vendas externas brasileiras contra riscos comerciais, políticos e extraordinários. Atua, assim, de maneira estratégica na gestão e na prevenção dos riscos a que estão expostas as empresas brasileiras que operam no mercado internacional.

Informações adicionais no sítio [www.sbce.com.br](http://www.sbce.com.br).

### **8.12. Confederação Nacional da Indústria (CNI)**

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

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

área de comércio exterior e integração, desenvolve as seguintes atividades:

- a) formulação de propostas de comércio exterior;
- b) formulação de propostas de política de atração de investimentos externos;
- c) elaboração de estudos e disseminação de informações;
- d) suporte às negociações de integração regional e hemisférica;
- e) recepção de missões estrangeiras;
- f) negociação de acordos internacionais de cooperação;
- g) participação em conselhos e em comitês bilaterais e multilaterais; e
- h) formação de mão de obra qualificada.

No âmbito do Poder Legislativo, a CNI acompanha proposições de interesse do setor industrial que estejam em tramitação no Congresso Nacional. No Judiciário, o objetivo é o de assegurar que a Constituição seja respeitada em leis e em atos resultantes do Poder Público que repercutam diretamente nos interesses da indústria. As ações da CNI também envolvem o Executivo e a sociedade civil como um todo diante de questões importantes nas seguintes áreas:

- a) internacional
- b) infraestrutura
- c) meio ambiente
- d) microempresas e pequenas empresas
- e) economia
- f) trabalho

A CNI acompanha as negociações internacionais entre blocos econômicos e a política de comércio exterior adotada pelo Governo, ao mesmo tempo em que apresenta propostas e sugestões, sempre defendendo os interesses da indústria brasileira. Além disso, mantém parcerias com entidades congêneres no exterior, para trocar informações e discutir formas de incremento comercial. São exemplos desse tipo de parceria as que a CNI mantém com indústrias da Alemanha, dos Estados Unidos, do Japão e do grupo Ibas (Índia, Brasil e África do Sul). Outra frente de trabalho é a promoção comercial. Por meio da Rede CIN, a entidade oferece apoio à internacionalização de empresas, sobretudo às pequenas e às médias. Outra importante parceira na área internacional é a Coalizão Empresarial Brasileira (CEB). Juntamente com ela, a CNI monitora tanto temas comerciais – como redução de tarifas e barreiras não tarifárias – quanto temas econômicos, de investimentos, propriedade intelectual e compras governamentais.

Informações adicionais nos sítios:

[www.cni.org.br](http://www.cni.org.br) e [www.negociacoesinternacionais.cni.org.br](http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br).



### **8.13. Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)**

A Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) é uma associação privada sem fins lucrativos, que congrega as empresas exportadoras e importadoras de mercadorias e serviços, bem como as de atividades de apoio ao comércio exterior.

A AEB tem como finalidades principais:

- a) estudar os assuntos relacionados com o comércio exterior do Brasil e propor soluções para seus problemas;
- b) realizar levantamentos estatísticos de importação e de exportação do país que sirvam de base orientadora para a política de comércio exterior e para as atividades dos associados;
- c) cooperar para o aprimoramento técnico dos métodos de produção, visando a alcançar maior produtividade e melhores padrões, com as consequentes redução de custos e melhoria da qualidade dos produtos que assegurem posição mais competitiva nos mercados mundiais, participando, quando indicada, de órgãos a esse fim destinados;
- d) colaborar no constante aperfeiçoamento dos sistemas de crédito e de seguro de crédito à exportação;
- e) propugnar, nos órgãos governamentais, por medidas que contribuam para a expansão das exportações;
- f) contribuir para que seja adotada, sempre que possível, legislação que facilite as atividades de comércio exterior;
- g) estudar e propor aos órgãos oficiais competentes providências que facilitem a implantação de novas empresas dedicadas ao comércio internacional e à ampliação das existentes;
- h) colocar à disposição de seus associados assistência técnica legal, em nível de consultoria;
- i) estabelecer relações com entidades semelhantes em outros países, bem como com organismos internacionais cujos princípios e atividades coincidam com os da AEB, aos quais poderá filiar-se; e
- j) tomar quaisquer outras iniciativas que beneficiem os interesses do comércio exterior e assegurem o desenvolvimento e o progresso da economia nacional.

Para o desempenho de suas atividades, a AEB conta com:

- a) Coordenações técnicas
  - I – Câmbio, Financiamento e Seguro de Crédito
  - II – Logística Integrada
  - III – Negociações Internacionais
  - IV – Normas, Procedimentos e Tributação
  - V – Exportação de Serviços.
- b) Núcleo de Informação e Documentação

No âmbito da Coordenação de Logística Integrada, funciona a Câmara de Logística Integrada (CLI), que integra cinco Grupos de Trabalho:

- I – Transporte Multimodal e Contêineres
- II – Transporte Aéreo e Remessas Expressas
- III – Transportes Terrestres
- IV – Portos
- V – Transporte Aquaviário e Construção Naval

No âmbito da Coordenação de Exportação de Serviços, desenvolve-se o Fórum de Exportação de Serviços de Engenharia.

Informações adicionais no sítio [www.aeb.org.br](http://www.aeb.org.br).

### **8.14. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)**

A Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX) é uma instituição privada, criada em 1976, que tem como finalidade o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, por meio da elaboração e da divulgação de estudos setoriais sobre os principais aspectos das atividades de exportação e de importação.

Entre as atividades da FUNCEX, encontram-se também o treinamento e o desenvolvimento de pessoal técnico especializado, a promoção de cursos e a elaboração de estudos sob encomenda.

A FUNCEX edita as seguintes publicações:

- a) Boletim de Comércio Exterior (mensal)
- b) Boletim Setorial da FUNCEX (semestral)
- c) Revista Brasileira de Comércio Exterior

Informações adicionais no sítio [www.funcec.com.br](http://www.funcec.com.br).

### **8.15. Federações Estaduais**

As federações estaduais, por meio dos Centros Internacionais de Negócios (CIN), desenvolvem ações de promoção de negócios internacionais para produtos e empresas dos respectivos Estados. São também responsáveis pela emissão de Certificados de Origem do MERCOSUL e da ALADI.

A relação das Federações pode ser encontrada no sítio: [www.cni.org.br/portal/main.jsp?lumPageId=8A901A9221641BE40121642A32B81547&sigla=FIESC](http://www.cni.org.br/portal/main.jsp?lumPageId=8A901A9221641BE40121642A32B81547&sigla=FIESC).

## **8.16. Câmaras de Comércio**

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

## 9. CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE MERCADORIAS

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

Atualmente, é muito comum um pequeno industrial brasileiro importar insumos da União Europeia, produzir peças e equipamentos no país e, posteriormente, exportá-los para a Ásia, para a América do Norte ou para a África. Esse procedimento parece estar dentro da normalidade, salvo pelo fato de que o empresário terá de negociar contrato internacional de compra e venda de mercadorias, provavelmente em inglês, com o produtor europeu dos insumos necessários à fabricação; negociar seu produto com possíveis compradores asiáticos, africanos ou americanos; redigir minuta de contrato internacional em algum idioma estrangeiro; embarcar o produto em navio de bandeira grega ou panamenha; contratar o seguro do frete com seguradora inglesa; acertar o pagamento do preço em moeda conversível no exterior (provavelmente em dólar americano); e, ainda, definir o meio de pagamento da mercadoria por intermédio de carta de crédito emitida por banco chinês, que será confirmada por banco em Dubai classificado como de primeira linha internacional.

A globalização da economia e o fortalecimento dos processos de integração regional intensificaram definitivamente as relações comerciais internacionais, de forma irreversível, criando verdadeiras zonas de livre comércio que transcendem os limites geográficos nacionais. O sentido do processo de integração regional e sua sistematização no quadro de esforços de ampliação da cooperação econômica internacional necessitam, sem dúvida, de conjunto de normas materiais que possa contribuir para a continuidade desse processo e para a remoção dos obstáculos jurídicos ao comércio internacional. Por conseguinte, diferentes instituições internacionais – como o Instituto de Roma (UNIDROIT, na sigla em francês)<sup>2</sup> e a Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL, na sigla em inglês)<sup>3</sup> – vêm-se ocupando da uniformização e da regulamentação de alguns aspectos do comércio internacional, dentre os quais a uniformização da compra e da venda internacional merece destaque, uma vez

que os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias representam a base do comércio mundial e da economia de muitos países.

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

Dessa forma, verifica-se crescente interesse pela uniformização do direito da compra e venda internacional, como forma de estimular o intercâmbio comercial entre as nações. Bom exemplo desse esforço foi dado pela Organização das Nações Unidas (ONU), que, em 1966, por meio da Resolução nº 2.205, de 17.12.1966, criou a Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL, na sigla em inglês), com a finalidade de, entre outras atribuições, codificar os usos e os costumes do comércio internacional, promover sua aceitação e preparar novas convenções internacionais sobre a matéria, se possível em cooperação com outras instituições. Um dos maiores frutos da UNCITRAL é a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos Internacionais de Compra e Venda de Mercadorias, mais conhecida como Convenção de Viena de 1980, que entrou em vigor em 1988.

O resultado da Convenção de Viena de 1980 é um texto flexível e adequado<sup>4</sup>, que provou ser possível conciliar os objetivos de nações com regimes políticos, econômicos e ideológicos visivelmente opostos e oriundos de diferentes sistemas jurídicos. Essa mesma ideia tiveram os professores Rui Manuel Moura Ramos e Maria Ângela Bento Soares, quando afirmaram:

As necessidades do comércio internacional exigem, sem sombra de dúvida, para o contrato de compra e venda, a aplicação de um direito certo e adequado às especificidades que a natureza internacional requer. Finalidade que apenas poderá ser atingida mediante o recurso a instrumentos internacionais suscetíveis de serem assumidos pelo maior número possível de Estados.<sup>5</sup>

O texto da Convenção de Viena de 1980 contém 101 artigos, divididos em quatro partes, que uniformizam diversos conceitos, como, por exemplo, o momento da formação de um contrato internacional de compra e venda, além do conteúdo da oferta e da aceitação e a questão de perdas e danos.

Apesar de já ter sido ratificada por mais de 70 países<sup>6</sup>, incluindo os principais

atores do comércio internacional – a exemplo da Alemanha, da China, dos Estados Unidos, da França, da Holanda, da Itália, do Japão, da Rússia e até mesmo de nossos parceiros e vizinhos do MERCOSUL (Argentina, Paraguai e Uruguai) –, ainda não foi ratificado pelo Brasil o texto da referida convenção.

Em que pese a importância internacional do instrumento em análise, até o momento o Brasil ainda não ratificou a convenção. Isso implica o distanciamento do país na consecução do propósito uniformizador. Ademais, a ratificação do texto convencional seria um importante passo para a futura uniformização das normas internas dos países membros do MERCOSUL, uma vez que Argentina, Paraguai e Uruguai já tomaram essa medida.<sup>7</sup>

Por conseguinte, o empresário brasileiro, na hora de celebrar um contrato internacional de compra e venda de mercadorias, terá de se preocupar, desde o início, com a definição da lei nacional que será aplicável ao futuro contrato. Mas, antes de continuar essa análise, cabe ressaltar, desde logo, o que vem a ser um contrato internacional e qual é sua diferença em relação a um contrato interno. Na verdade, um contrato será sempre internacional quando um dos elementos formadores desse contrato estiver sujeito ou conectado a outro ordenamento jurídico, isto é, à presença desses “elementos”, também conhecidos como elementos estrangeiros ou de “estranheidade”, que gera, conforme demonstra o Professor João Grandino Rodas, “a potencialidade de aplicação de mais de um sistema jurídico para regular determinada situação jurídica”.<sup>8</sup> Esse elemento “estranho” poderá ser, por exemplo, a localização do domicílio das partes em países distintos, a localização do bem, objeto da transação comercial, ou o local do cumprimento da obrigação.

Nota-se, portanto, que um contrato internacional implica, necessariamente, mais de um Estado, sendo, em tese, competente para aplicar seu direito interno a um mesmo negócio jurídico, em função desses elementos “estranhos”.<sup>9</sup> Dessa forma, cumpre ressaltar a importância de se definir qual desses ordenamentos jurídicos conectados com o contrato será aplicado a este. A questão da escolha da lei de regência de um contrato internacional tem como ponto de partida o princípio da autonomia da vontade das partes em contratar, que consagra a liberdade das partes contratantes em estabelecer a lei e as condições que regerão o ato jurídico em questão.

Na verdade, a aplicação do princípio da autonomia da vontade das partes, especialmente em matéria de contratos internacionais, é um dos pontos mais polêmicos no âmbito do Direito Internacional Privado. No caso específico dos contratos internacionais, essa polêmica abrange, em particular, duas importantes manifestações dessa alegada “autonomia” das partes contratantes: (i) a liberdade de escolha da lei aplicável aos contratos internacionais, isto é, a definição, em

comum acordo pelas partes envolvidas no contrato, de determinado direito material que regerá as obrigações contratadas – o que dependerá dos limites estabelecidos no direito interno do país ao qual o contrato estiver “conectado”; e (ii) a liberdade de escolha do foro, ou seja, da jurisdição encarregada de, eventualmente, analisar e decidir possível controvérsia que venha a surgir entre as partes.

Observa-se, por conseguinte, que, em decorrência desse princípio da autonomia da vontade das partes, os contratantes poderão escolher a lei que será aplicável a um instrumento contratual, desde que respeitados os limites da ordem pública, bons costumes e a soberania de cada Estado.<sup>10</sup> Verifique-se, no entanto, que os diversos países não interpretam da mesma forma a liberdade das partes em decidir livremente a lei que regulará suas relações contratuais internacionais. Nos Estados Unidos, por exemplo, de acordo com o *Restatement Second*, de 1970, as partes podem escolher a lei que regerá seu contrato internacional; na falta de escolha pelas partes, entretanto, a lei aplicável ao contrato deverá ser aquela do Estado que se encontra mais estreitamente relacionado com o conteúdo do instrumento contratual.

Essa ampla interpretação do princípio da autonomia da vontade das partes em matéria de contratos internacionais e, em particular, no que diz respeito à livre escolha da lei aplicável a tais contratos, também vem sendo adotada pelas principais convenções internacionais sobre a matéria, caracterizando-se como nova tendência no âmbito do Direito Internacional Privado. Tanto a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos Internacionais de Compra e Venda de Mercadorias, a chamada Convenção de Viena de 1980, como a Convenção Europeia sobre a Lei Aplicável às Obrigações Contratuais, hodiernamente chamada de Convenção de Roma de 1980, consagraram a autonomia da vontade das partes na escolha da lei aplicável aos contratos internacionais. Até mesmo no âmbito do nosso continente, onde a autonomia da vontade das partes não é expressamente aceita no direito dos países que compõem o MERCOSUL, já há avanços significativos nesse sentido, fruto da elaboração da CIDIP V11, em 1994, que é uma Convenção regional americana sobre a matéria e que “estabelece a autonomia da vontade como *principal elemento de conexão da lei*, não colocando qualquer limitação ao seu uso em contratos realizados com consumidores”.<sup>12</sup>

A importância da aceitação da autonomia da vontade das partes na escolha da lei aplicável tornou-se muito importante para os agentes do comércio internacional poderem exercer seu direito de escolha da lei mais adequada às suas relações contratuais, ao celebrarem dezenas de contratos mensais com parceiros de distintos países. Há juristas internacionais que defendem a ideia de que se pode afirmar que a aceitação da autonomia da vontade das partes no âmbito dos contratos internacionais também representa a afirmação do indivíduo perante

o Estado, na medida em que representa a valorização da opinião do cidadão no plano internacional, e não apenas a afirmação do interesse do Estado.<sup>13</sup>

Por outro lado, alguns ordenamentos jurídicos estabelecem limites à autonomia da vontade das partes na hora de decidir a lei aplicável a um contrato internacional. Há, ainda, um grupo de países que restringe a liberdade das partes em eleger uma lei aplicável a uma obrigação contratual à lei que tenha, necessariamente, conexão (elemento de conexão) com as partes (domicílio ou nacionalidade) ou com o negócio jurídico em si (local de execução da obrigação).<sup>14</sup> No caso do Brasil, em particular, a legislação pátria não reconhece, expressamente, o princípio da autonomia da vontade das partes na escolha da lei aplicável aos contratos internacionais. A exceção à regra ocorre quando as partes optam pela arbitragem comercial como mecanismo alternativo de solução de controvérsias.<sup>15</sup> No campo da doutrina no Brasil, a polêmica persiste sobre a aceitação ou não da autonomia das partes em matéria contratual internacional. Há muitos autores que, a exemplo de Haroldo Valladão e de Edgar Amorim, reconhecem a autonomia das partes enquanto outros autores, como Amílcar de Castro e Oscar Tenório, rejeitam a ideia da autonomia.

Na opinião de Amílcar de Castro:

As partes não fazem direito como e quando queiram, nem podem escolher direito a capricho; na esfera do direito primário ou do direito internacional privado, estão sempre à mercê do direito, independentemente de sua vontade efetiva, sem ou contra esta. O certo é dizer que, em matéria de obrigações, a vontade das partes tem a liberdade de pássaro na gaiola: pode mover-se em certos limites, mas em qualquer direção encontra barreira intransponível. Em direito não existe a suposta autonomia da vontade, pois o que há sempre é a liberdade concedida pelo direito, e por este limitada.<sup>16</sup>

Quando as partes não definem a lei que regerá o contrato internacional, a futura controvérsia será solucionada de acordo com a lei que for indicada pela aplicação das normas indiretas de Direito Internacional Privado (DIPr) de um ordenamento jurídico que esteja conectado ao contrato, de acordo com o método conflitual característico do Direito Internacional Privado (DIPr), para a solução de um conflito de lei no espaço.<sup>17</sup> “A resolução do conflito, através da indicação da lei aplicável, é uma das tarefas mais características do Direito Internacional Privado, que é um direito interno, no sentido que cada Estado tem o seu, podendo diferir dos demais”.<sup>18</sup>

As normas internas de DIPr, no caso específico do Brasil, quando as partes não elegendem, por conta própria, uma lei de regência para um contrato internacional, encontram-se dispostas na Lei de Introdução ao Código Civil – LICC (Decreto-



lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942). Na verdade, há duas regras distintas: o *caput* do art. 9º da LICC determina que “para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem” (*lex loci celebrationis*), isto é, no caso do contrato internacional celebrado entre partes presentes, no mesmo local, no momento da celebração do contrato, prevalecerá a lei do país de sua celebração, isto é, o país de constituição das obrigações contratuais. Por outro lado, no caso do contrato internacional celebrado entre partes ausentes, ou seja, a distância, o que é cada vez mais comum em razão da eficácia dos novos meios de comunicação (ex.: por meio de carta, fax, telefone ou *e-mail*), a lei aplicável será, nos termos do parágrafo 2º do art. 9º da LICC, a lei do país de residência do ofertante, pouco importando o local e o momento da formação do contrato: “A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente”. Sendo assim, a lei a ser aplicada será a do país onde residir o proponente, isto é, do país onde foi feita a oferta/proposta para a contratação. Nota-se, portanto, que, mesmo se as partes silenciarem sobre a indicação da lei de regência de suas obrigações contratuais, há uma maneira inequívoca de se precisar cientificamente qual será a lei aplicável ao contrato internacional em questão, segundo a aplicação das normas do DIPr.

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

Para que um empresário brasileiro seja bem-sucedido na negociação de um contrato internacional de compra e venda de mercadorias – que vai garantir a colocação de seus produtos nos mais sofisticados e promissores mercados da União Europeia, dos Estados Unidos, da América Latina ou da Ásia –, vai precisar contar, necessariamente, com diversos fatores, a saber:

- a) produto de qualidade, para ser competitivo no mercado internacional;
- b) boa dose de paciência e perseverança para insistir nas longas negociações internacionais, que, conforme a cultura e a nacionalidade dos compradores, podem durar muito tempo;

c) definição do idioma a ser utilizado durante as negociações e na redação do contrato. Caso o empresário brasileiro não domine o idioma escolhido, deverá buscar ajuda de conhecido ou de profissional que efetivamente o auxilie nesse sentido. Em matéria de contratos internacionais, improvisar “portunhol” ou “portinglês” pode ser trágico: há vários relatos de empresários brasileiros que, ao negociarem determinado contrato internacional, confiantes em seus respectivos talentos para gesticular e “improvisar” palavras em idioma estrangeiro, compraram ou venderam produto radicalmente diverso daquele que pretendiam negociar originalmente, ou, ainda, assumiram obrigações excessivamente onerosas em determinada relação contratual. Cabe a menção ao caso de empresário brasileiro que desejava importar de país europeu sistemas de alarme contra furtos, mas que, ao transmitir seu pedido em inglês, comprou sistemas contra incêndio;

d) atuação com profissionalismo e respeito, sem esquecer que, para os estrangeiros, a pontualidade é regra, e não exceção. Brasileiros, mexicanos e latino-americanos, de forma geral, pecam por atrasos constantes em reuniões empresariais com estrangeiros, além de demorarem a responder às correspondências que chegam do exterior;

e) formalidade dos estrangeiros, inclusive com relação à maneira de se dirigir a eles, em particular a europeus e a asiáticos; e

f) negociação de contrato com certa margem de flexibilidade, ou seja, buscar ceder em alguns pontos secundários para garantir que termos e condições essenciais para sua empresa sejam mantidos tanto quanto possível no texto final. Cumpre recordar que um contrato só será bom e equilibrado quando trouxer benefícios para ambas as partes contratantes.

Antes de iniciar uma negociação internacional, o empresário deverá, em primeiro lugar, decidir a forma pela qual o contrato será redigido, ou seja, há distintas formas de se negociar e celebrar um contrato internacional de compra e venda de mercadorias. Deve-se considerar que, em muitas negociações internacionais, o ponto de partida é representado pelas práticas da *lex mercatoria* e, em particular, pelas manifestações do que se convencionou chamar de nova *lex mercatoria*, verdadeira atualização da *lex mercatoria*, tais como: os usos e os costumes do comércio internacional<sup>19</sup>, os contratos-tipo, as condições gerais de venda<sup>20</sup>, a arbitragem comercial internacional e o princípio da autonomia da vontade das partes em contratar.

Alguns empresários preferem utilizar, em suas operações internacionais de compra e venda, um contrato-tipo adotado por sua associação comercial, o que é muito comum nos Estados Unidos e na Europa e, em particular, no Reino

Unido, onde a *London Corn Trade Association* já formulou dezenas de contratos-tipo para compra e venda de grãos, em geral, e até mesmo para a comercialização de alguns tipos de minerais. Outros empresários, por sua vez, preferem contratar operações internacionais de compra e venda de mercadorias por meio de simples fatura pró-forma, que consiste em elaborar uma fatura comercial nos termos do conteúdo da própria oferta apresentada originalmente, que deverá conter algumas informações básicas, como, por exemplo, a descrição e a quantidade da mercadoria, o tipo de transporte e o porto de embarque ou destino, o preço unitário e o valor total da fatura, a modalidade de entrega (*Incoterms*<sup>21</sup>) e as condições de pagamento (v. capítulos 7, 10 e 11 deste manual).

Faz-se necessário destacar, entretanto, que, como o contrato internacional de compra e venda de mercadorias, justamente pelo fato de estar potencialmente conectado a mais de um ordenamento jurídico, é cercado de elevado grau de insegurança jurídica, a melhor forma de garantir maior segurança à transação comercial internacional e, por conseguinte, maior previsibilidade à relação contratual é negociar e assinar um contrato escrito e detalhado pelas próprias partes, definindo, de forma objetiva e inequívoca, todos os elementos fundamentais intrínsecos àquela relação específica (levando-se em consideração as particularidades do produto ou os usos e os costumes internacionais do setor econômico envolvido). Somente dessa forma o empresário poderá desfrutar da segurança desejável quando negocia com empresas de outros países e, conseqüentemente, sujeitas a ordenamentos jurídicos distintos e até mesmo provenientes de sistemas jurídicos diversos.

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

### ***Identificação das partes contratantes***

Todos os contratos, incluindo os internacionais, devem começar com a qualificação das partes daquela relação contratual específica, ou seja, trata-se de parte introdutória na qual ambas as partes serão devidamente identificadas. Em primeiro lugar, cumpre ressaltar que, na grande maioria dos casos, os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias são assinados entre empresas (pessoas jurídicas); por conseguinte, atenção maior deverá ser empregada na hora

de definir as informações essenciais dessa empresa. O mais comum é precisar o nome completo da pessoa jurídica, sua forma de constituição societária (ex.: sociedade limitada ou anônima), o endereço completo, o local de constituição da empresa e o número de identificação fiscal da sociedade, se houver. Outro fator importante é a qualificação do representante legal da empresa, isto é, a pessoa física que tem, efetivamente, poderes para assinar o contrato em nome da empresa e, conseqüentemente, obrigá-la pelas disposições contratuais assinadas.

Essa informação é de suma importância para o bom termo do contrato. A verificação dos poderes do representante legal deverá ser feita antes da assinatura do instrumento contratual, mediante a comprovação dos referidos poderes no Contrato Social ou Estatuto da pessoa jurídica (*articles of association* ou *by-laws*), ou, ainda, por meio de procuração (*power of attorney*) com poderes específicos para assinar o contrato, outorgada pelo efetivo representante legal da empresa. Observe-se, também, que, com relação ao número de inscrição fiscal (no Brasil, o CNPJ) da sociedade estrangeira, nem todos os países adotam sistema numérico de inscrição fiscal ou tributária e, portanto, nem todas as empresas terão uma espécie de CNPJ para incluir na sua qualificação, o que não significa que o contrato esteja incompleto ou incorreto. A forma de identificação das pessoas jurídicas depende diretamente da lei do país de constituição da sociedade comercial. A título de exemplo, em alguns países da América Latina, as pessoas jurídicas possuem, em vez de CNPJ, como ocorre no Brasil, um registro denominado Número de Identificação Fiscal (NIF).

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

*“This agreement is made by and between ‘X Goods’ Inc., a Corporation duly incorporated in accordance with the laws of Singapore having an address at 1362, Orchard Road, Singapore, hereinafter represented by its President, Mr. Adam Young Lee, Malaysian engineer, domiciled at 97, Kuala Street, Singapore (hereinafter called the ‘BUYER’) and*

*'Y Metalúrgica Ltda.' a limited liability company incorporated in accordance with the laws of Brazil having an address at Rua Cubatão, 165, Rio de Janeiro, Brazil, registered at CNPJ XXXXXX hereinafter represented by its legal representative Mr. João Carlos Silva, Brazilian businessman, domiciled at Av. Ipiranga, 173, Rio de Janeiro (hereinafter called the 'SELLER'). In consideration of the mutual covenants and promises hereinafter set forth, the parties hereto agree as follows."*

### **Definições**

Em geral, a cláusula que contém as definições (*Definitions*) aparece no início do contrato e compreende, de fato, a primeira cláusula do instrumento contratual. Esse conjunto de "definições" não é obrigatório, porém, é muito comum, em particular nos contratos internacionais de compra e venda (ou de fornecimento) de equipamentos eletrônicos, ou ainda nos que envolvem produtos de tecnologia de ponta ou de alto valor agregado. Ao contrário do que muitos empresários podem pensar inicialmente, essas "definições" não são tão óbvias quanto parecem, pois, se elas estão destacadas no âmbito do contrato, é justamente porque possuem conceito específico naquela relação contratual determinada. Dessa forma, a definição de "água" em um contrato internacional pode agregar outros elementos (como, por exemplo, flúor, cloro etc.) diversos da composição científica de água que todos conhecemos. Isso, *per se*, justifica o estudo minucioso dessa cláusula, pois é justamente nela que podem se revelar algumas surpresas para uma das partes contratantes. Portanto, o exame minucioso de cada um dos termos inseridos nesta cláusula de "definições" é altamente recomendável. "Conforme podemos observar, há uma clara delimitação de que as palavras mencionadas na cláusula de definição terão aqueles significados ali especificados enquanto interpretadas no âmbito daquele contrato (*as used in this agreement*)."<sup>22</sup>

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

*"Contract N<sup>o</sup>. 1217 – means the contract dated of September 28th, 2001, entered into between California Power Inc. and Mills Energy Inc. for the purpose of the transfer of technology and know-how for the production of electricity."*

## **Objeto**

A cláusula do objeto é tão importante, que alguns autores se referem a ela como o “coração” ou o “centro” do contrato. A finalidade dessa cláusula é a de estabelecer qual será o resultado do contrato, por meio de definição precisa e completa do bem que será objeto da compra e venda internacional. Por isso mesmo, as partes devem se preocupar em detalhar com clareza as características do produto, para evitar futuras controvérsias quanto à natureza da coisa vendida, podendo, também, optar pela adoção do respectivo código tarifário do bem objeto da contratação. Em geral, a descrição do produto varia conforme sua natureza, mas incluirá informações essenciais, como tipo, qualidade e quantidade do produto (peso líquido e bruto ou volume, conforme o caso), forma de embalagem, eventuais acessórios etc. Em caso de produtos têxteis, deve-se indicar composição dos tecidos, cores, tamanhos etc. O importante é que o objeto do contrato seja suficientemente bem definido para que não reste dúvidas quanto à certeza da mercadoria vendida. Seguem dois exemplos de cláusulas de objetos, a primeira, em inglês, a segunda, em português.

### Exemplo 1

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

### Exemplo 2

“O objeto do presente contrato é a compra e venda de 600.000 latas de leite em pó desnatado, com peso de 300g/lata. O produto será embalado em latas de alumínio com tampa plástica embarcadas em caixas de 24 unidades cada uma. O rótulo do produto deverá estar redigido em português e espanhol e deverá conter todas as instruções de uso e especificações técnicas e nutricionais do produto, bem como a marca do comprador.”

## **Preço e condições de venda**

Trata-se de outra cláusula que merece especial atenção das partes contratantes. Em primeiro lugar, essa cláusula deve fixar, inclusive por extenso, o preço unitário e total do produto a ser comercializado. Além disso, as partes devem definir, também, a moeda específica do preço indicado, uma vez que algumas moedas, como o peso, a libra e o dólar, são adotadas por diversos países e, por conseguinte, mantêm diferentes cotações no mercado cambial; por isso mesmo, a fixação do preço deve incluir a origem da moeda (por exemplo, dólar norte-americano). Faz-se necessário destacar aqui que o Direito brasileiro admite, em matéria de

comércio internacional, a contratação em moeda estrangeira, nos termos do disposto no Decreto-Lei nº 857, de 11.9.1969. As partes podem, portanto, escolher a forma de pagamento na moeda do país do vendedor, do país do comprador ou, ainda, na moeda de um terceiro país que seja conversível e estável no mercado internacional de câmbio.

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

Observe-se que, em muitos países, como o Brasil, o valor da mercadoria é expressamente definido na cláusula do preço, de forma fixa e objetiva. No entanto, em outros países, encontram-se contratos com a indicação de que o preço será o da cotação de mercado em determinada bolsa de mercadorias, por exemplo, na data do embarque do produto ou na data da entrega do bem ao comprador em seu destino final. Nesses casos, quando o contrato não fixa o preço claramente, mas tão somente um meio para defini-lo no futuro, a parte que aceitar essas condições de mercado por conseguinte aceitará, também, correr o risco inerente às oscilações de preço da mercadoria durante o período. Sendo assim, de forma a evitar riscos desnecessários, sempre que possível é desejável estabelecer preços e condições financeiras no próprio instrumento contratual. Segue exemplo de cláusula que estabelece preços e condições financeiras.

“O preço unitário da venda das turbinas, definidas na cláusula do objeto acima, é de US\$ 500.000,00 (quinhentos mil dólares norte-americanos), totalizando o valor de US\$ 2.000.000,00 (dois milhões de dólares norte-americanos), na condição *CIF* Rio de Janeiro, em conformidade com os *Incoterms 2010*.”

### ***Modalidade de pagamento***

A modalidade de pagamento é outro dispositivo contratual importante. A forma de pagamento a ser adotada em cada contrato internacional de compra e venda de mercadorias depende diretamente do grau de confiança existente entre as partes contratantes. As modalidades de pagamento são múltiplas e representam diferentes níveis de segurança para o vendedor do produto. As formas mais comuns são a transferência bancária à vista ou após determinado número de dias da data do embarque da mercadoria, modalidade frequente nos contratos entre as partes que mantêm relação comercial estável há algum tempo, ou por meio de crédito documentário em suas diversas formas de cartas de crédito.

Este último representa meio de pagamento eficaz, pelo qual o banco que emite a carta de crédito se obriga a efetuar o pagamento, mediante a apresentação de determinado conjunto de documentos, que inclui o conhecimento de embarque da mercadoria (*Bill of Lading*).

É importante distinguir entre crédito documentário e carta de crédito. Embora muitas vezes as expressões sejam confundidas, na verdade a primeira delas é mais ampla e inclui a segunda. Crédito documentário é todo arranjo em que haverá um desembolso de recursos mediante a apresentação de documentos. A carta de crédito apresenta essa última característica, tratando-se de uma modalidade de crédito documentário.<sup>23</sup>

Na prática, existem diversos tipos de carta de crédito, que variam em função do tipo e da duração do contrato de compra e venda e do grau de proteção desejável para o vendedor. Assim, encontram-se, com frequência, cartas de crédito do tipo *revolving*<sup>24</sup> para os contratos de fornecimento de longo prazo ou, ainda, na modalidade de cartas revogáveis ou irrevogáveis. Quando a carta de crédito é emitida por banco pequeno ou desconhecido, é comum e recomendável que essa carta seja confirmada posteriormente por um banco de primeira linha internacional, mediante solicitação de uma das partes contratantes. Seguem exemplos de cláusula sobre modalidade de pagamento, em português e em inglês, respectivamente.

#### Exemplo 1

“O preço total do presente contrato, estipulado na cláusula acima, deverá ser pago por meio de uma Carta de Crédito Irrevogável, intransferível e confirmada pelo Banco do Brasil S.A., Agência XXX, Rio de Janeiro, Brasil, emitida em favor do exportador, pagável à vista, contra a apresentação dos documentos do embarque da mercadoria. Todos os custos da Carta de Crédito, incluindo os de confirmação, correrão por conta do comprador. Esta Carta de Crédito deverá ser emitida, confirmada e entregue à vendedora no seu domicílio estabelecido no preâmbulo deste contrato.”

#### Exemplo 2

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

Informações adicionais sobre esse item podem ser encontradas no capítulo 11 deste manual.



### **Obrigações das partes**

Na relação de compra e venda internacional, as partes assumem distintas obrigações. Cada uma das partes assumirá um conjunto de obrigações, que vai depender diretamente do tipo de contrato e das características específicas do produto objeto da contratação ou do setor da economia no qual a mercadoria está inserida. As próprias partes redigirão essas obrigações com base em suas respectivas experiências comerciais e no grau de conhecimento mútuo entre elas. Na prática, o que ocorre nesta cláusula é a inserção de inventário minucioso de todos os procedimentos e obrigações que serão adotados pelo vendedor e também pelo comprador, para garantir a consecução perfeita do contrato.

O vendedor, por exemplo, tem obrigações típicas, como entregar ou embarcar o produto na data determinada no contrato e outras obrigações, conforme o caso: fornecer informações sobre o produto (incluindo manual de instruções já traduzido no idioma do país do importador); garantir sistema de atendimento telefônico pós-venda para esclarecer dúvidas quanto à utilização do produto pelo comprador; oferecer assistência técnica e treinamento dos funcionários do importador para a correta utilização do produto etc. Por outro lado, o comprador assume, igualmente, obrigações específicas, em particular a obrigação de efetuar o pagamento na data estipulada e na modalidade indicada no contrato, além de contratar, por exemplo, serviços de inspeção das mercadorias no porto de embarque ou, ainda, enviar grupo de funcionários até a sede do vendedor para que sejam treinados quanto às particularidades e ao funcionamento ou manutenção do produto objeto do contrato. Seguem exemplos, em inglês, de cláusula sobre obrigações das partes.

#### Exemplo 1

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

#### Exemplo 2

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

## **Garantia**

A expectativa de todo importador é a de receber a mercadoria do vendedor de acordo com as amostras apresentadas pelo exportador durante a negociação do contrato e, também, em conformidade com a descrição do produto contida no próprio contrato, na cláusula do objeto. Em outras palavras, a mercadoria entregue deve respeitar a quantidade, a qualidade e o modelo do produto que foram, efetivamente, negociados pelas partes. Muitas vezes, no entanto, ocorre que o importador, ao receber a mercadoria em seu destino final, descobre que há algum tipo de desconformidade em relação ao produto solicitado. Essa desconformidade pode ocorrer em termos de diferença na quantidade do produto, no tipo de produto solicitado ou, ainda, na forma de embalagem desejada. Para evitar esse tipo de problema, as grandes multinacionais têm o hábito de contratar empresas privadas especializadas na inspeção da mercadoria antes do embarque do produto, para impedir que, na chegada ao porto de destino, o importador tenha uma surpresa desagradável.

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

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

Ressalte-se, no entanto, que existem muitas outras garantias oferecidas nos contratos comerciais internacionais, conforme: i) a peculiaridade do setor da economia (os chamados usos e costumes do comércio internacional), ii) o grau de desenvolvimento tecnológico do produto, iii) a natureza do comprador (como, por exemplo, em caso de compras governamentais), iv) o preço do produto e v) a vigência do contrato. Diante de tantas formas distintas de garantias que, aos poucos, passaram a ser oferecidas por bancos e empresas de seguros, a Câmara de

Comércio Internacional (CCI), com sede em Paris, em trabalho de uniformização de regras aplicáveis ao comércio exterior, elaborou conjunto de regras específico sobre garantias contratuais, que fazem parte da Publicação CCI nº 325 e são denominadas Regras Uniformes sobre Garantias Contratuais (*Uniform Rules for Contract Guarantees*).

As propostas pela CCI são fruto da análise dos problemas e das dificuldades percebidos e verificados a partir das necessidades do comércio internacional, ao longo de anos de trabalho. Na prática comercial internacional, as regras uniformes propostas pela CCI são levadas em conta, pois facilitam, norteiam e embasam as negociações e a formalização dessas garantias. Além do mais, as regras buscam estabelecer um equilíbrio justo entre os interesses das três partes que tipicamente integram as garantias comerciais internacionais: o ordenador, o beneficiário e o garantidor.<sup>25</sup>

No que diz respeito aos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, as três garantias mais comuns oferecidas aos empresários são: (i) garantia de licitação, (ii) garantia de boa execução (ou boa *performance* do contrato) e (iii) garantia de reembolso.

A garantia de licitação, ou garantia de oferta (também conhecida internacionalmente como *Bid Bond* ou *Tender Guarantee*), visa a proteger o órgão licitante em uma operação de compras governamentais realizada por meio de processo licitatório. Na prática, essa garantia, muito comum em licitações internacionais, garante o pagamento de uma quantia em forma de percentual do contrato, determinada no edital. Essa garantia é entregue juntamente com a proposta pela empresa concorrente e visa a proteger e a salvaguardar o beneficiário (no caso, o órgão licitante), na hipótese em que o concorrente retire ou revogue sua proposta ou, ainda, se recuse a assinar o contrato com o órgão licitante, caso seja declarado o vencedor do procedimento licitatório.

A garantia mais comum, entretanto, é a garantia de boa execução/*performance*, conhecida na área de contratos internacionais como *Performance Bond*. Essa garantia – que, no caso específico de contratos internacionais de compra e venda, surge, em geral, nos contratos de fornecimento a longo prazo – tem por finalidade proteger o comprador em caso de descumprimento de uma das obrigações assumidas pelo vendedor no âmbito do contrato específico (inexecução de uma obrigação contratual), como, por exemplo, o cancelamento de embarque, o atraso na entrega da mercadoria ou a desconformidade da qualidade do produto efetivamente entregue ao comprador. Essa garantia é paga sob a forma de quantia equivalente a percentual do contrato, definido de comum acordo entre as partes contratantes.

Por fim, a garantia de reembolso ou garantia de pagamento antecipado, também denominada *Repayment Bond* ou *Refundment Bond*, é a aquela segundo a qual:

O garantidor se obriga a efetuar o pagamento ao beneficiário de qualquer montante adiantado ou pago pelo beneficiário ao ordenador e ainda não reembolsado, observados os limites do montante fixado, na eventualidade de descumprimento pelo ordenador da obrigação de reembolsar, nos termos e nas condições do contrato celebrado entre ordenador e beneficiário. Essas garantias visam basicamente o reembolso ao comprador [...] de valores pagos antecipadamente até que haja pleno cumprimento do contrato que lhe deu causa.<sup>26</sup>

### ***Lei aplicável e jurisdição***

Do ponto de vista jurídico, trata-se de um dos pontos mais importantes do contrato. Esses dois elementos (a lei aplicável ao contrato e o foro competente) podem vir reunidos em uma mesma cláusula ou separados, mas, em geral, aparecem ao fim do contrato. A tendência nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias celebrados com empresas anglo-saxônicas, que fazem parte do sistema do *Common Law*<sup>27</sup>, é a de incluir ambos em uma mesma cláusula (*Governing Law and Jurisdiction*) e, nos países como o Brasil, de tradição do direito romano-germânico<sup>28</sup>, é mais comum virem em cláusulas separadas, embora o fato de estarem reunidos ou não em uma mesma cláusula não altere em nada o resultado da escolha das partes.

A finalidade dessa cláusula é a de fixar, dentro dos limites da aplicação do princípio da autonomia da vontade das partes, qual será a lei aplicável para regular e interpretar as disposições contratuais, bem como definir o foro competente (jurisdição), que representa o tribunal específico que será acionado pelas partes em caso de necessidade de solucionar disputa judicial relativa ao conteúdo do contrato. Em grande parte dos contratos internacionais, a escolha das partes recai sobre a lei e o foro situados em um mesmo país, embora isso não seja uma regra a ser obedecida. Ao contrário, até por uma questão de equilíbrio entre as partes contratantes, torna-se cada vez mais comum a escolha da lei do país de uma das partes enquanto o foro é situado no país da outra parte. Segue exemplo, em inglês, de cláusula sobre lei aplicável e jurisdição.

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

### **Rescisão**

É a parte do contrato que estipula os critérios para a rescisão contratual, isto é, a desconstituição do negócio jurídico e, por conseguinte, a perda da eficácia do contrato. A cláusula de rescisão também define as hipóteses em que uma das partes deixa de cumprir uma de suas obrigações definidas no contrato e a forma de solucionar a inexecução da obrigação, no caso de as partes ainda terem interesse em manter o vínculo contratual.

A rescisão do contrato pode ser automática (quando ocorre ao término do prazo de vigência contratual, sem que as partes manifestem a vontade de prorrogá-lo), voluntária (quando uma das partes se sente prejudicada pelo ato de a outra parte descumprir um ou mais de seus compromissos assumidos no contrato) ou, ainda, involuntária (quando uma das partes se torna totalmente incapaz de continuar a cumprir suas obrigações contratuais, seja por causa de dissolução da sociedade, seja por falência, seja por alienação do controle societário da empresa). Segue exemplo, em inglês, de cláusula de rescisão.

*"This Agreement may be terminated or modified as follows: (a) Either party may terminate this Agreement for a material breach of its terms by the other party upon 30 days' written notice and failure of the other party to cure the breach within the 30 day period. (b) Either party shall have the right, at its option, in the event the other party substantially ceases to operate as a going concern, is sold, or a significant part of its control is alienated to a third party, to immediately terminate this agreement. (c) If Buyer either fails to achieve on a cumulative basis over any one year period the sales quota set out in Exhibit A, then Seller may terminate this Agreement with 30 days written notice, or at Seller's option, to immediately modify this Agreement to permanently change the marketing rights for any Seller's product to a nonexclusive basis. (d) Either party may terminate this Agreement for convenience, by giving the other party at least six (6) months written notification."*

### **Idioma**

Esta cláusula é muito útil nos casos de contratos internacionais de compra e venda de mercadorias que são redigidos em dois ou em mais idiomas simultaneamente. Cumpre ressaltar que as partes são livres para escolher o idioma mais adequado ao contrato negociado por ambas as empresas. No entanto, é cada vez mais comum o contrato internacional redigido simultaneamente em dois ou mais idiomas. Na prática, verifica-se que muitas vezes os tradutores dos contratos internacionais não conseguem traduzir com muita eficiência todos os termos técnicos previstos nos dispositivos contratuais, uma vez que nem sempre os tradutores estão familiarizados com as especificidades técnicas daquele tipo de produto ou de relação contratual.

O resultado é a possibilidade de haver duas ou mais versões do contrato, com algumas pequenas diferenças relevantes para o negócio jurídico, em função da qualidade da tradução. Nesse sentido, a melhor solução é prever uma cláusula de idioma, que vai estabelecer quais são as versões existentes do contrato em questão, além de indicar, na redação da cláusula, qual será a versão que prevalecerá sobre as demais, em caso de dúvida quanto à interpretação de dispositivo contratual. Segue exemplo de cláusula sobre o idioma do contrato.

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

### ***Força maior***

Esta cláusula, internacionalmente conhecida por sua expressão francesa *Force Majeure*, juntamente com a cláusula de *Hardship*, descrita a seguir, visa a proteger os contratantes em casos aleatórios, independentemente da vontade das partes, que interferem no cumprimento do contrato. A “força maior” caracteriza-se, essencialmente, por seus aspectos de imprevisibilidade, de irresistibilidade e de inevitabilidade e funciona como espécie de cláusula de exoneração de responsabilidade das partes contratantes, em certas ocasiões específicas. Trata-se de cláusula extremamente importante para os contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, em particular para os contratos de longo prazo e os relacionados à produção de bens no setor agroindustrial, sempre sujeitos às mudanças climáticas.

Na prática, ambas as partes contratantes assumem direitos e obrigações em uma relação contratual. No entanto, algumas vezes, o cumprimento de determinada obrigação contratual torna-se impossível, por algum fator alheio à vontade das partes. Atualmente,

[...] a necessidade da cláusula de força maior, na generalidade dos contratos internacionais do comércio, é fato incontroverso, e os efeitos variados de sua redação levaram à elaboração de um sistema que impõe certas regras justificadoras da inexecução, tanto no que concerne a definições para evitar critérios flexíveis de sanções como para amenizar a incidência de motivos fáceis para a ruptura dos contratos.<sup>29</sup>

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

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

Os eventos de força maior podem ter causas variadas, mas o resultado é idêntico: a suspensão do cumprimento de determinada obrigação contratual. Tais eventos podem ser divididos em fenômenos da natureza – terremotos, maremotos, incêndios, raios, furacões, tempestades, avalanches, inundações etc. (*Acts of God*); fenômenos políticos e sociais – greves, guerras, revoluções, comoções políticas etc.; e fenômenos legais – restrições cambiais impostas por um governo, embargos comerciais, resoluções da Organização Mundial do Comércio (OMC) que impedem a comercialização de determinado tipo de mercadoria.

Na prática, a tendência atual na hora de redigir uma cláusula de força maior tem sido as partes contratantes e seus respectivos advogados tentarem ser cada vez mais específicos na definição dos eventos de força maior, de forma a deixar clara e abrangente a lista de todas as possibilidades de exoneração de responsabilidade em determinado contrato internacional. O Professor Irineu Strenger, citando Philippe Khan, oferece a seguinte definição:

Se comprador ou vendedor forem impedidos ou retardados no cumprimento ou observância de qualquer uma de suas obrigações, que a cada um compete conforme convencionado, em razão de fenômenos da natureza, guerra, bloqueio, insurreição, mobilização, desordem violenta, guerra civil, greve, locaute, interrupção prolongada de transporte rodoviário, ferroviário ou fluvial, comprometendo suas atividades relacionadas com a execução deste contrato, ou quaisquer outras causas fora de seu controle, as quais pelo exercício da devida diligência não teria podido evitar ou contornar [...].<sup>30</sup>

### ***Hardship***

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

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

Ao contrário da cláusula de força maior, que decorre, por exemplo, de fatores da natureza, políticos ou sociais, a cláusula de *hardship* decorre da modificação de certas condições originais do contrato que, caso não sejam readaptadas ou reajustadas, provocarão situação injusta para uma das partes e causarão o desequilíbrio do contrato como um todo, podendo, inclusive, provocar a falência da parte que sofre com a mudança dos termos iniciais do contrato.

Sua previsão assegura, portanto, o direito das partes de poder solicitar, após a alteração dos termos econômico-financeiros da base inicial do contrato, seu reajuste, para refletir o equilíbrio inicial vigente no momento da formação do acordo. “A cláusula de *hardship* não tem efeito determinador automático: consiste, essencialmente, em provocar a renegociação do contrato, desde que a modificação visada se produziu”.<sup>31</sup> As circunstâncias causadoras do desequilíbrio são, em geral, de ordem econômica ou cambial e podem refletir as crises econômicas do país no qual a parte está inserida.

Embora as cláusulas de força maior e de *hardship* possuam alguma semelhança (ambas decorrem de fatores aleatórios e alheios à vontade e à intervenção das partes), é inegável que existem claras diferenças entre ambas. Segundo Guido Fernando Silva Soares:

Pela cláusula de força maior, existe a previsão de que, ocorridos os eventos nela descritos, o contrato se considera inoperante nos seus efeitos delineados (rescisão total ou inoperância de determinadas cláusulas). Já na *hardship*, os seus efeitos são de determinar a renegociação total ou parcial do contrato. No primeiro caso, são atos de autoridades ou meros fatos não causados pelas partes, e que tornam o contrato de execução impossível; no caso da cláusula de *hardship*, são, em geral, fenômenos incontroláveis pelas partes e que tornam o contrato de execução extremamente oneroso para uma delas, ainda que possível (ex.: variações no mercado internacional de um produto, que é insumo na fabricação do produto objeto do contrato, que tornam os preços avançados tão exorbitantes, que passam a ser uma penalidade negocial e indicativos de falência do vendedor, que se pretende adimplente). Na *hardship*, as cláusulas devem prever a renegociação, que deve incidir tanto sobre prazos, (em particular de entrega) quanto na fórmula de cálculo do preço final do produto.<sup>32</sup>

Segue exemplo, em inglês, de cláusula de *hardship*.



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

### **Duração**

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

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

### **Solução de controvérsias**

A cláusula contratual que prevê a possibilidade de utilização do mecanismo alternativo de controvérsias, como a arbitragem comercial internacional, é denominada “cláusula compromissória” e é muito frequente nos contratos internacionais de compra e venda, inclusive no Brasil. O crescente recurso à arbitragem deve-se, em grande parte, às vantagens que essa escolha representa:

a) celeridade – em primeiro lugar, a arbitragem é um procedimento rápido e, ao contrário das disputas judiciais, as partes envolvidas em procedimento arbitral podem encontrar solução definitiva para o conflito em período de poucos meses, talvez 60 (sessenta) ou 90 (noventa) dias, o que representa enorme benefício e economia para a empresa, pois não precisará aguardar anos por uma decisão judicial final;

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

c) especialização dos árbitros – as partes são livres para escolher os árbitros que comporão o tribunal arbitral. Em geral, os escolhidos são pessoas altamente

especializadas na matéria que deu origem à disputa entre as partes, podendo decidir o conflito com experiência e autoridade de quem realmente domina o objeto da questão.

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

A redação da cláusula compromissória, para ser considerada eficaz, deverá contemplar alguns elementos essenciais, a saber: (a) a corte permanente ou de arbitragem (*ad hoc*) onde será realizado o procedimento arbitral. Muitas instituições voltadas em especial para o fomento do comércio internacional – como, por exemplo, a Associação Americana de Arbitragem (AAA) e a Câmara de Comércio Internacional de Paris (CCI) – se dedicam ao estudo e à promoção da arbitragem e possuem cortes permanentes, que dispõem de infraestrutura e de experiência em matéria arbitral e são muito procuradas para a realização desses procedimentos); (b) a cidade onde será realizada a arbitragem (uma vez que algumas instituições que realizam a arbitragem possuem mais de uma sede); (c) o número de árbitros (sempre em número ímpar); (d) as regras que serão utilizadas pelos árbitros (normalmente, essas regras são aquelas desenvolvidas pelas próprias instituições que lidam com a arbitragem e que são similares em muitos aspectos); e) o idioma em que será conduzida a arbitragem também costuma fazer parte dessa cláusula.

Verifique-se, ainda, que a arbitragem comercial internacional também pode ser realizada *ad hoc*, ou seja, as próprias partes contratantes, interessadas na utilização do mecanismo alternativo da arbitragem, podem criar seu próprio “tribunal arbitral *ad hoc*”, indicando seus árbitros e estabelecendo as próprias regras de arbitragem mais adequadas para a utilização em um caso específico. Segue exemplo de cláusula de solução de controvérsia.

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

Além das cláusulas descritas e exemplificadas acima, cumpre destacar que há, ainda, outro grupo de cláusulas menores, chamadas de cláusulas-padrão e que normalmente aparecem na parte final do contrato internacional, em geral inseridas em uma seção específica denominada “Disposições Gerais” (*General Provisions*), dentre as quais se destacam as abaixo descritas.

### ***Aditamento***

Conhecida pela sua denominação em inglês *Amendment*, esta cláusula determina, normalmente, que todas as eventuais alterações ou os ajustes produzidos no texto contratual deverão ser realizados por escrito, assinados por ambas as partes contratantes e anexados ao contrato principal, de forma a impedir que modificações sejam feitas no contrato sem o prévio consentimento da outra parte. Segue exemplo de cláusula de aditamento.

“Qualquer alteração a qualquer uma das cláusulas do presente contrato somente será considerada válida e eficaz quando for previamente assinada por ambas as partes contratantes.”

### ***Notificações***

É a cláusula que determina de que forma e em que momento serão feitas as notificações e/ou correspondências entre as partes, conforme o previsto no âmbito do instrumento contratual. É conhecida por sua denominação em inglês (*Notices*). Segue exemplo, em inglês, de cláusula de notificações.

*“The parties hereto agree to promptly notify each other of any failure to comply with their obligations under the present agreement. All notices under this agreement shall be sent by mail to the addresses in the introductory paragraph.”*

### ***Renúncia***

Esta cláusula, mundialmente conhecida como *no waiver*, tem por finalidade estabelecer o princípio segundo o qual o não exercício por uma das partes de um direito seu assegurado no contrato ou em lei não representa renúncia expressa a esse direito ou à cláusula que o assegurou, que poderá, a qualquer momento, ser exercido pela parte beneficiária. Segue exemplo, em inglês, de cláusula de renúncia.

*“Failure by any party hereto to enforce at any time or for any period of time the provisions of this Agreement shall not be construed as a waiver of such provisions, and shall in no way affect the party’s right to later enforce such provision.”*

## **Cessão**

Também conhecida como *Assignment*, é a cláusula contratual que estabelece a proibição de cessão ou de transferência dos direitos e das obrigações atribuídos a qualquer uma das partes contratantes no instrumento contratual, no todo ou em parte, sem que haja a prévia autorização, por escrito, da outra parte. Segue exemplo, em inglês, de cláusula de cessão.

*"The rights and obligations under the present Agreement cannot be assigned without the prior written consent of the other party."*

## **Independência das disposições**

Também conhecida como cláusula de *severability*, determina que, na hipótese de eventualmente uma ou mais das disposições contratuais serem porventura consideradas inválidas, o restante do contrato não será afetado e permanecerá em pleno vigor, vinculando as partes contratantes, não invalidando, portanto, o contrato como um todo. Segue exemplo, em inglês, de cláusula de independência das disposições.

*"In case one or more provisions of this Contract are invalid, the validity of the remaining provisions of the Contract shall not be affected thereby."*

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

## **Notas**

- 1 A chamada *lex mercatoria* é um fenômeno que surgiu na Baixa Idade Média, em função do desenvolvimento significativo do comércio de longa distância entre as cidades europeias, principalmente após a consolidação das feiras comerciais, que passaram a atrair compradores de diversas partes, inclusive de fora da Europa, em particular as feiras das cidades italianas (Veneza, Pisa, Gênova e Florença), da região de Flandres (Bruges, Liège e Gentz) e do Mar Báltico (Hamburgo e Novgorod). Os comerciantes da época (também chamados de mercadores), que passaram a ganhar dinheiro nessas feiras, começaram a se unir com a finalidade de reivindicar

novo ordenamento jurídico que fosse adequado às práticas comerciais que se tornaram conhecidas em todas as feiras e que, ao mesmo tempo, respondesse aos crescentes desafios da intensa atividade comercial. O resultado é justamente a *lex mercatoria*: um direito criado pelos próprios comerciantes, baseado nos usos e nos costumes do comércio e autônomo em relação ao poder feudal vigente. “A atividade comercial desenvolvida nas diversas regiões da Europa era incompatível com as restrições impostas pelos costumes e tradições feudais. Nos centros comerciais, realizavam-se operações financeiras: de câmbio, de liquidação de dívidas e de crédito. Tornou-se corrente o uso de letras de câmbio e de outros instrumentos financeiros modernos, uma nova legislação foi elaborada pelos comerciantes dessas cidades. Ao contrário do direito consuetudinário e paternalista que vigorava nos feudos, essa legislação comercial foi definida por um código preciso. Lançaram-se, assim, as bases da lei dos contratos, das vendas em leilão, enfim, de uma série de procedimentos característicos do capitalismo moderno”. SHERMAN, J.; HUNT, E. *História do Pensamento Econômico*. Petrópolis: Vozes, 1988. p. 27. Na opinião de Erick Vidigal, a *lex mercatoria* também apresentava outra característica relevante: “[...] além do seu caráter transnacional, chamava a atenção pela fidelidade aos usos e costumes mercantis – cuja manifestação máxima estava na ênfase à liberdade contratual – que eram aplicados pelos próprios mercadores ou pelas corporações de ofício, sempre em processo célere e informal”. VIDIGAL, Erick. *A Paz pelo Comércio Internacional: Auto-Regulação e Efeitos Pacificadores*. Florianópolis: Conceito Editorial, 2010. p. 133.

- 2 O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), também conhecido como Instituto de Roma, foi criado em 1926, sob a orientação da Liga das Nações, com o objetivo de, nos termos do artigo 1º do seu estatuto, “Estudar os meios para harmonizar e coordenar o direito privado entre os Estados ou grupo de Estados e preparar gradualmente a adoção de uma legislação uniforme de direito privado”. Na década de 80, o UNIDROIT publicou o documento denominado *Principles of International Commercial Contracts*, que representa uma contribuição significativa à interpretação uniforme de cláusulas contratuais por pessoas de diferentes países e sistemas jurídicos.
- 3 “Sensível ao crescente desenvolvimento econômico mundial, a Organização das Nações Unidas (ONU), de acordo com a Ata da Assembleia 2.205 (XXI), de 17 de dezembro de 1966, criou uma comissão visando à padronização legal de instrumentos jurídicos, denominada Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional, a UNCITRAL. A UNCITRAL almeja facilitar os investimentos e o comércio internacional, desempenhando papel fundamental no desenvolvimento de estruturas de harmonização e modernização do direito comercial internacional, sem se limitar à resolução de disputas, incluindo práticas contratuais internacionais, comércio eletrônico e compra e venda de mercadorias. Dentre os vários tipos de textos produzidos, encontram-se as convenções, que são elaboradas para unificar o direito, estabelecendo obrigações legais vinculantes aos Estados que as ratificarem. A ONU considera que tais instrumentos são geralmente utilizados quando se objetiva a aquisição de alto grau de harmonização legal, reduzindo, assim, a necessidade de que uma parte se informe das peculiaridades legais da outra”. CÁRNIO, Thaís Cíntia. *Contratos Internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2009. p. 38-39.
- 4 “A Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional propicia uma estrutura uniforme para os contratos de venda de mercadorias entre partes que desenvolvam sua atividade mercantil em diferentes Estados e que estariam potencialmente sujeitas às normas de mais de um país para a regência da relação contratual”. CÁRNIO, Thaís Cíntia. *Contratos Internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2009. p. 39.
- 5 SOARES, Maria Ângela Bento; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Almendina: Coimbra, 1986. p. 148.
- 6 Atualmente são 76 os países que ratificaram a Convenção de Viena de 1980. A lista completa de países, incluindo as respectivas datas de ratificação, encontra-se disponível em: <<http://>

[www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)>. Acesso em: 1º dez. 2010.

- 7 CÁRNIO, op. cit., p. 41-42.
- 8 “Elementos de conexão no Direito Internacional Privado brasileiro relativamente às obrigações contratuais”. In: *Contratos Internacionais*. João Grandino Rodas (Coord.). 2. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1995. p. 10.
- 9 “Eis então que num contrato internacional vamos encontrar um elemento de estraneidade que pode ligá-lo a mais de um sistema jurídico”. ENGELBERG, Esther. *Contratos Internacionais do Comércio*. 4. ed. Revista e atualizada. São Paulo: Atlas, 2007. p. 20.
- 10 No Brasil, o artigo 17 da Lei de Introdução ao Código Civil determina: “As leis, atos e sentenças de outro país, bem como quaisquer declarações de vontade, não terão eficácia no Brasil, quando ofenderem a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes”.
- 11 A Assembleia Geral da Organização dos Estados Americanos (OEA) já convocou diversas conferências diplomáticas denominadas CIDIP: Conferência Especializada Interamericana de Direito Internacional Privado. A CIDIP V foi realizada no México, em 1994, e foi caracterizada pelos trabalhos que culminaram na aprovação da Convenção Interamericana sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais.
- 12 DEL’OLMO, Florisbal de Souza. *Curso de Direito Internacional Privado*. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009. p. 203.
- 13 JAYME, Erik. *Identité Cultural et Intégration: le Droit International Privé Postmoderne*. Recueil des Cours de l’Académie de Droit International de la Haye. Hague, vol. 251, 1996. p. 54.
- 14 STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTr, 1998. p. 113-114.
- 15 A arbitragem é um meio reconhecido internacionalmente como eficaz para a solução de disputas entre as partes em um contrato. Ela fundamenta-se na livre escolha das partes de indivíduos que, mediante a confiança depositada pelas partes, atuarão como árbitros na decisão de determinada controvérsia, por meio de laudo arbitral. Trata-se de mecanismo rápido e sigiloso, que se caracteriza por ser facultativo em sua origem, mas obrigatório em seu resultado. A arbitragem é regulada no Brasil por meio da Lei nº 9.307, de 23 de setembro de 1996. Segundo Nadia de Araújo, o art. 2º da lei brasileira de arbitragem “institui, afinal, a autonomia da vontade, não só nos contratos internacionais como também nos contratos de direito interno submetidos à arbitragem, promovendo uma verdadeira revolução no direito brasileiro, que sempre se mostrou reticente em relação a esta teoria. Permite-se, agora, às partes, em um contrato nacional ou internacional, estipular na convenção arbitral a lei aplicável, ou ainda determinar a aplicabilidade de princípios gerais do direito, além dos usos e costumes”. ARAÚJO, Nadia de. *Contratos internacionais: autonomia da vontade, MERCOSUL e convenções internacionais*. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2000. p. 109.
- 16 CASTRO, Amílcar de. *Direito Internacional Privado*. 6. ed. Atualizada com notas de rodapé por Carolina Cardoso Guimarães Lisboa. Rio de Janeiro: Forense, 2008. p. 372.
- 17 “O Direito Internacional Privado pode ser entendido, então, como o conjunto de normas de direito público interno que busca, através dos elementos de conexão, encontrar o direito aplicável, nacional ou estrangeiro, quando a lide apresenta um conflito, uma conjugação de mais de um ordenamento jurídico igualmente possíveis para a solução do caso”. DEL’OLMO, Florisbal de Souza. *Direito Internacional Privado: abordagens fundamentais, legislação, jurisprudência*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000. p. 16. “O método conflitual tradicional, ainda utilizado pelo Direito Internacional Privado dos países da Europa e da América Latina [...], tem como

particularidade a existência de uma regra de DIPr – a regra de conflito, que dá a solução de uma questão de direito contendo um conflito de leis através da designação da lei aplicável pela utilização da norma indireta. Não compete ao DIPr fornecer a norma material aplicável ao caso concreto, mas unicamente designar o ordenamento jurídico ao qual a norma aplicável deverá ser requerida”. ARAÚJO, Nadia de. *Direito Internacional Privado: teoria e prática brasileira*. Rio de Janeiro: Renovar, 2003. p. 36-37.

- 18 RODAS, João Grandino, *op. cit.*, p. 10.
- 19 São aquelas práticas comerciais, em geral de natureza setorial, repetidas de maneira uniforme e constante com o consentimento das partes em uma relação contratual, que reconhecem sua força e comprometem-se a cumpri-las na vigência do contrato.
- 20 As condições gerais de venda e os contratos-tipo são fórmulas contratuais padronizadas, normalmente impressas, como se fossem um formulário padrão – em geral utilizadas por grandes empresas multinacionais (as condições gerais de venda) com elevado e constante volume de vendas, por associações profissionais de comerciantes ou por produtores (os contratos-tipo) –, que contêm normas materiais que vão reger o contrato de forma mais equilibrada para a empresa ou para os membros daquele setor. Os contratos-tipo organizados pelas associações profissionais de comerciantes são muito utilizados nas operações internacionais de compra e venda. Em geral, contêm grande número de cláusulas precisas, que definem as obrigações do comprador e do vendedor e são redigidos de forma a assegurar sempre a maior proteção possível para a parte pertencente à mesma associação. O objetivo é, na prática, reduzir o grau de incerteza e de insegurança que decorre do fato de esses contratos internacionais estarem tecnicamente conectados com diferentes ordenamentos jurídicos e de envolverem partes de culturas e hábitos comerciais distintos.
- 21 A origem dos International Commercial Terms (Incoterms) remonta a uma reunião organizada pela Câmara de Comércio Internacional (CCI) de Paris, em 1920, com a finalidade de discutir a criação de uma espécie de nomenclatura de termos comerciais que pudesse sistematizar os diversos tipos de contratação de compra e venda internacional, no mais puro estilo da *lex mercatoria*. Hoje, esses termos comerciais são amplamente utilizados no mundo inteiro e pode-se dizer, inclusive, que a quase totalidade dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias celebrada no mundo utiliza algum desses termos (como FOB ou CIF). A primeira edição dos Incoterms ocorreu em 1936. Desde então, eles já passaram por sucessivas revisões e reformas, sendo a versão atual do ano 2010. Essa recente versão dos Incoterms teve por finalidade adaptar esses termos à crescente utilização de meios eletrônicos na contratação internacional, bem como às novas modalidades de transporte de cargas. Na prática, cada abreviação de um dos termos dos Incoterms representa um conjunto específico de cláusulas contratuais, relativas à compra e à venda de mercadorias, que incluem distintos aspectos jurídicos, técnicos e de logística, compreendendo, por exemplo, referências da transferência da propriedade e do risco sobre a mercadoria, do vendedor para o comprador, da forma de transporte (se terrestre, marítimo, aéreo ou multimodal), da contratação (ou não contratação) de seguro para a carga, do porto de embarque ou de destino da mercadoria etc. Note-se, portanto, que basta às partes contratantes definirem, no texto contratual, o termo escolhido dos Incoterms, como, por exemplo, a abreviatura FOB (Free on Board), para que se saiba, com precisão, certas obrigações do comprador e do vendedor.
- 22 CÁRNIO, *op. cit.*, p. 94.
- 23 BASTOS, Celso Ribeiro. *Contratos Internacionais*. São Paulo: Saraiva, 1990. p. 70.
- 24 Quando o banco emite uma carta de crédito que já contém a autorização para o desembolso dos valores correspondentes às distintas remessas futuras do produto.
- 25 Veja mais informações sobre o tema no capítulo referente às Garantias Utilizadas em Comércio

Internacional, em: *Direito do Comércio Internacional: aspectos fundamentais*. Antonio Carlos Rodrigues do Amaral (Coord.). São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 288.

- 26 *Ibid.*, p. 292.
- 27 Sistema jurídico desenvolvido na Inglaterra a partir da Baixa Idade Média, fundamentado essencialmente nos costumes da época e nas decisões judiciais, que acabam por definir as regras legais. O importante para os juízes nesse sistema é solucionar o caso concreto, ainda que não haja regras escritas sobre a matéria. Caracteriza-se por grande poder das cortes de Justiça e de suas jurisprudências.
- 28 Sistema jurídico marcado por legislação escrita e codificada, no qual a lei estabelece uma norma de conduta e assume papel fundamental na sociedade, e a jurisprudência tem importância secundária.
- 29 STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. 4. ed. São Paulo: LTr, 2003. p. 264-265.
- 30 STRENGER, *op. cit.*, p. 265-266.
- 31 *Ibid.*, p. 268-269.
- 32 SOARES, Guido Fernando Silva. *Contratos Internacionais do Comércio: alguns aspectos normativos da compra e venda internacional*. In: *Contratos Nominados*. Youssef Said Cahali (Coord.). São Paulo: Saraiva, 1995. p. 189.





## **10. TERMOS OU CONDIÇÕES DE VENDA (*Incoterms 2010*)**

### **10.1. Termos ou Condições de Venda (*Incoterms*)**

Os termos ou condições de venda (*Incoterms*) definem, nas transações internacionais de mercadorias, as condições em que os produtos devem ser exportados.

A primeira edição dos *Incoterms* data de 1936. As regras utilizadas para esse fim estão definidas nos International Commercial Terms (*Incoterms*), lançados em meados de setembro de 2010 e em vigor a partir de 1º de janeiro de 2011, editados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), disponíveis no endereço eletrônico [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org). A edição anterior dos *Incoterms* (2000) contava com 13 regras. A nova edição (2010) conta com 11 regras.

Essas fórmulas contratuais fixam direitos e obrigações, tanto do exportador como do importador, e estabelecem, com precisão, o significado do preço negociado entre ambas as partes. Uma operação de comércio exterior com base nos *Incoterms* reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas.

A importância dos *Incoterms* reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações, ou seja, do momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado. Os *Incoterms* definem regras apenas para exportadores e importadores, não produzindo efeitos com relação às demais partes, como transportadoras, seguradoras, despachantes etc.

O resumo sobre *Incoterms 2010* que será apresentado a seguir tem objetivo apenas indicativo. Não desobriga a leitura do livro oficial da Câmara de Comércio Internacional (*Incoterms 2010*), que poderá ser adquirido no endereço eletrônico [www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=653](http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=653). Habitualmente, a Edições Aduaneiras, no Brasil, também vende a referida publicação.

A fim de facilitar o entendimento dos *Incoterms 2010*, esses termos foram alocados em dois grupos, abaixo descritos.

## REGRAS PARA QUALQUER MODO DE TRANSPORTE

EXW	<i>EX Works</i> – A partir do local de produção (local designado: fábrica, armazém etc.)
FCA	<i>Free Carrier</i> – Transportador livre (local designado)
CPT	<i>Carried Paid to</i> – Transporte pago até (local de destino designado)
CIP	<i>Carried and Insurance Paid to</i> – Transporte e seguro pagos até (local de destino designado)
DAT	<i>Delivered At Terminal</i> – Entregue no terminal designado, no porto ou em outro local de destino
DAP	<i>Delivered At Place</i> – Entregue no local de destino designado
DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> – Entregue com direitos pagos (local de destino designado)

## REGRAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO OU HIDROVIÁRIO

FAS	<i>Free Alongside Ship</i> – Livre junto ao costado do navio (porto de embarque designado)
FOB	<i>Free On Board</i> – Livre a bordo (porto de embarque designado)
CFR	<i>Cost and Freight</i> – Custo e frete (porto de destino designado)
CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> – Custo, seguro e frete (porto de destino designado)

## ***Incoterms 2010***

### ***a) EXW – Ex Works***

O produto e a fatura devem estar à disposição do importador no estabelecimento do exportador. Todas as despesas e quaisquer perdas e danos a partir da entrega da mercadoria, incluindo o despacho da mercadoria para o exterior, são de responsabilidade do importador. Quando solicitado, o exportador deverá prestar ao importador assistência na obtenção de documentos para o despacho do produto. Essa modalidade pode ser utilizada com relação a qualquer via de transporte. O local de entrega é igual ao local designado. Assim, os riscos e custos transferem-se do vendedor para o comprador nesse mesmo local. Tem apenas um ponto crítico para riscos e custos. Entende-se por local de entrega o de transferência de risco de perdas e danos do vendedor para o comprador.

### ***b) FCA – Free Carrier***

O exportador entrega as mercadorias, desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador, no local indicado pelo importador, cessando aí todas as responsabilidades do exportador. Essa condição pode ser utilizada em qualquer tipo de transporte, incluindo o multimodal. O local de entrega é igual ao local designado. Assim, os riscos e custos transferem-se do vendedor para o comprador nesse mesmo local. Tem apenas um ponto crítico para riscos e custos. Entende-se por local de entrega o de transferência de risco de perdas e danos do vendedor para o comprador.

### ***c) CPT – Carriage Paid to***

Esta condição estipula que o exportador deverá pagar as despesas de embarque da mercadoria e seu frete internacional até o local designado. Local designado é o local onde o vendedor transfere os custos para o comprador. Dessa forma, o risco de perda ou dano dos bens assim como quaisquer aumentos de custos são transferidos do exportador para o importador, quando as mercadorias forem entregues à custódia do transportador. O local de entrega é diferente do local de destino designado. Isso implica que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador em locais diferentes. Portanto, existe um ponto crítico para transferência de riscos e outro para transferência de custos. Este *Incoterm* pode ser utilizado com relação a qualquer meio de transporte.

### ***d) CIP – Carriage and Insurance Paid to***

Adota princípio semelhante ao do CPT. O exportador, além de pagar as despesas de embarque da mercadoria e do frete até o local de destino, também arca com as

despesas de seguro de transporte da mercadoria até o local de destino indicado. O local de entrega é diferente do local de destino designado. Isso implica que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador em locais diferentes. Portanto, existe um ponto crítico para transferência de riscos e outro para transferência de custos. O *CIP* pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte, incluindo multimodal.

***e) DAT – Delivered At Terminal***

O vendedor entrega as mercadorias quando, depois de descarregadas do meio de transporte chegado, são colocadas à disposição do comprador, em terminal no porto ou no local de destino. Entende-se por terminal locais como o cais, armazéns, pátio de contêineres. O vendedor assume todos os riscos envolvidos para levar as mercadorias e para descarregá-las no terminal ou no local de destino. O vendedor não tem obrigação de desembaraçar as mercadorias para importação. O *DAT* substituiu o *DEQ* dos *Incoterms 2000*. O local de entrega é igual ao local de destino designado. Isso significa que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Tem apenas um ponto crítico para riscos e custos.

***f) DAP – Delivered At Place***

Este termo substitui o *DAF*, o *DES* e o *DDU*. A mercadoria é entregue ao comprador no veículo transportador no destino convencionado, sem descarregamento. A entrega ocorre em destino designado à disposição do comprador, mas pronto para a descarga (como no *DAF*, no *DES* e no *DDU – Incoterms 2000*). O *DAP* pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte. O local de entrega é igual ao local de destino designado, o que significa que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Assim, tem apenas um ponto crítico para riscos e custos. O vendedor assume todos os riscos envolvidos para levar as mercadorias até o local indicado. O vendedor não tem obrigação de desembaraçar as mercadorias para importação.

***g) DDP – Delivered Duty Paid***

O exportador assume o compromisso de entregar a mercadoria, desembaraçada para importação, no local designado pelo importador, pagando todas as despesas, incluindo impostos e outros encargos de importação. O local de entrega é igual ao local de destino designado. Isso significa que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Tem apenas um ponto crítico para riscos e custos. Não é de responsabilidade do exportador, porém, o desembarque da mercadoria. O exportador é responsável também pelo frete interno do local de desembarque até o local designado pelo importador. Este termo pode ser utilizado

com qualquer modalidade de transporte. Trata-se do *Incoterm* que estabelece o maior grau de compromissos para o exportador.

***h) FAS – Free Along Ship***

As obrigações do exportador encerram-se ao colocar a mercadoria, já desembaraçada para exportação, no cais, livre junto ao costado do navio. O local de entrega é igual ao local designado. Isso significa que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Tem apenas um ponto crítico para riscos e custos, A partir desse momento, o importador assume todos os riscos, devendo pagar inclusive as despesas de colocação da mercadoria dentro do navio. O termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior.

***i) FOB – Free on Board***

O exportador deve entregar a mercadoria, desembaraçada, a bordo do navio indicado pelo importador, no porto de embarque. Esta modalidade é válida para o transporte marítimo ou hidroviário interior. Todas as despesas, até o momento em que o produto é colocado a bordo do veículo transportador, são de responsabilidade do exportador. Ao importador cabem as despesas e os riscos de perda ou dano do produto a partir do momento que este estiver a bordo e não quando transpuser a amurada do navio, como previa o termo no *Incoterms 2000*. O local de entrega é igual ao local designado. Isso significa que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador no mesmo local. Tem apenas um ponto crítico para riscos e custos.

***j) CFR – Cost and Freight***

O exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino escolhido pelo importador. As despesas de transporte ficam, portanto, a cargo do exportador. O importador deve arcar com as despesas de seguro e de desembarque da mercadoria. A utilização desse termo obriga o exportador a desembaraçar a mercadoria para exportação e a utilizar apenas o transporte marítimo ou hidroviário interior. O local de entrega é diferente do local de destino designado. Isso implica que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador em locais diferentes. Portanto, existe um ponto crítico para transferência de riscos e outro para transferência de custos. O local de entrega refere-se ao produto “a bordo”, e não mais quando “transpuser a amurada do navio”, como previa o termo no *Incoterms 2000*.

**k) CIF – Cost, Insurance and Freight**

Modalidade equivalente ao *CFR*, com a diferença de que as despesas de seguro ficam a cargo do exportador. O exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos. Essa modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior. O local de entrega é diferente do local de destino designado. Isso implica que os riscos e os custos transferem-se do vendedor para o comprador em locais diferentes. Portanto, existe um ponto crítico para transferência de riscos e outro para transferência de custos. O local de entrega refere-se ao produto “a bordo”, e não mais quando *transpuser a amurada do navio*, como previa o termo no *Incoterms 2000*.

**Observações adicionais sobre os Incoterms**

a) Quanto às comunicações eletrônicas, os *Incoterms 2010* permitem o uso de meios eletrônicos de comunicação. Surtem o mesmo efeito que o papel em termos de comunicação, desde que as partes contratantes estejam de acordo em utilizar o meio.

b) Tendo em vista as alterações periódicas dos *Incoterms* e, a fim de evitar disputas comerciais, o exportador e o importador devem indicar no contrato, de maneira expressa e clara, a utilização dos *Incoterms 2010*. Devem selecionar os *Incoterms* mais adequados às suas condições; especificar, do modo mais claro possível, o local de entrega do produto (endereço, cidade, país); e mencionar expressamente os *Incoterms 2010*.

c) As regras dos *Incoterms* fazem parte do contrato de compra e venda, porém não representam nem substituem o contrato.

d) Os *Incoterms 2010* possuem 11 regras (*EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR* e *CIF*) e os *Incoterms 2000*, 13 regras (*EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU* e *DDP*).

e) O termo *DAT (Incoterms 2010)* substitui o termo *DEQ (Incoterms 2000)*.

f) O termo *DAP (Incoterms 2010)* substitui os termos *DAF, DES* e *DDU (Incoterms 2000)*.

g) Comparativamente com os *Incoterms 2000*, nos *Incoterms 2010* os termos *FOB, CFR* e *CIF* foram objeto de mudança quanto ao local de entrega de mercadorias.

h) Os *Incoterms 2010* entraram em vigor a partir de 1º de janeiro de 2011. A versão 2010, porém, não revoga a anterior, tendo em vista que os contratos assinados que utilizam os *Incoterms 2000* continuam vigentes.

## **11. FORMAS DE PAGAMENTO**

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

Vários aspectos devem ser verificados anteriormente à escolha da forma de pagamento. O exportador deve estar atento à situação econômica e financeira do importador, bem como conhecer sua ficha cadastral. No Brasil, empresas privadas fornecem, mediante pagamento, informações cadastrais de empresas estrangeiras, como, por exemplo, a Edições Aduaneiras e a Serasa. O exportador também poderá consultar os Setores de Promoção Comercial (SECOMs) do Itamaraty, localizados no exterior. A relação dos Setores está disponível no sítio [www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br).

Outros aspectos que o exportador deverá ter em conta são a situação socioeconômica social do país do importador, a situação da balança comercial e do balanço de pagamentos do país do importador, bem como a tradição do importador e do país do importador na área de comércio internacional.

São as seguintes as modalidades de pagamento em comércio exterior:

- a) Pagamento Antecipado;
- b) Cobrança com saque, conhecida como cobrança documentária, e cobrança sem saque, também denominada cobrança direta;
- c) Carta de Crédito ou Crédito Documentário.

### **11.1. Pagamento Antecipado**

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



importadora que procura se garantir quanto a possíveis oscilações futuras de preço.

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

## 11.2. Cobrança

A Cobrança Documentária é regida pelas *Uniform Rules for Collections* (Regras Uniformes para Cobranças) da Câmara de Comércio Internacional (CCI), cujo sítio eletrônico é [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org). Trata-se da modalidade que mais implica riscos para o exportador. Nesta modalidade de cobrança, o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida por “cambial” ou “saque”) ao banco negociador do câmbio no Brasil, denominado “banco remetente”, que, por sua vez, os encaminha, por meio de carta-cobrança, ao seu banco correspondente no exterior, denominado “banco cobrador”. O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento ou aceite do saque. De posse dos documentos, o importador pode desembaraçar a mercadoria importada.

Em alguns casos, o exportador envia diretamente ao importador os documentos para a liberação da mercadoria, e cabe ao banco cobrador apresentar a letra de câmbio para recebimento do pagamento ou aceite. Nessa hipótese, se o importador recusar-se a apor seu “ aceite” na letra de câmbio, o exportador não terá base legal para acioná-lo judicialmente.

Se a venda é à vista, o importador efetua o pagamento ao banco cobrador e recebe a documentação para desembaraço da mercadoria. Se a venda é a prazo, o banco entrega os documentos ao importador contra aceite. O importador efetuará o pagamento no vencimento do saque e, caso não o faça, estará sujeito a sanções legais.

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

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

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

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

### **11.3. Carta de Crédito**

Esta modalidade tem seus procedimentos definidos pelas Regras e Usos Uniformes sobre Créditos Documentários da Câmara de Comércio Internacional (CCI), conhecidas como Brochura 600 (UCP 600), em vigor desde julho de 2007.

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

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

O pagamento por carta de crédito envolve:

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

a documentação apresentada pelo exportador e efetua o pagamento ou o aceite da letra de câmbio; e  
d) o exportador.

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

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

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

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

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

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

O exportador deve verificar antecipadamente todas as exigências da carta de crédito, para evitar discrepâncias com a documentação em seu poder. Em caso

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

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



## 12. CÂMBIO

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

### 12.1. Contrato de Câmbio

As vendas ao exterior são efetuadas por meio de contrato de câmbio entre o exportador – vendedor da moeda estrangeira – e um banco autorizado a operar com câmbio – comprador da moeda estrangeira. Assim, juridicamente, o contrato de câmbio apresenta um comprador e um vendedor que têm obrigações recíprocas. Cabe ao vendedor disponibilizar a moeda estrangeira vendida e ao comprador, pagar o contravalor em moeda nacional.

O contrato possui, ainda, as seguintes características: é consensual, pois depende da vontade das partes; é oneroso, tendo em vista que dele resultam obrigações patrimoniais para as duas partes; e é cumulativo, pois considera que cada uma partes recebe uma contraprestação mais ou menos equivalente. A operação cambial envolve os seguintes agentes:

- a) o exportador, que vende a moeda estrangeira;
- b) o banco autorizado pelo Banco Central a realizar operações de câmbio; e
- c) a corretora de câmbio, caso seja requerida pelo vendedor da moeda estrangeira.

A intermediação de corretora de câmbio é facultativa, e sua participação pode implicar custos adicionais para o exportador.

O contrato de câmbio deve conter os seguintes dados:

- a) nome do banco autorizado a contratar o câmbio, endereço e CNPJ;
- b) nome do exportador, com endereço e CNPJ;
- c) valor da operação;
- d) valor em moeda nacional;
- e) taxa de câmbio negociada;
- f) prazo para liquidação;

- g) nome do corretor de câmbio, se houver;
- h) comissão do corretor de câmbio;
- i) nome do importador;
- j) dados bancários do exportador;
- k) condições de financiamento etc.

Contrato de câmbio é o instrumento específico firmado entre o vendedor e o comprador de moeda estrangeira, no qual são estabelecidas as características e as condições sob as quais se realiza a operação de câmbio. As operações de câmbio são registradas no Sisbacen.

Com referência à assinatura dos contratos de câmbio, segundo o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI):

- a) o Banco Central do Brasil somente reconhece como válida a assinatura digital dos contratos de câmbio por meio de utilização de certificados digitais emitidos no âmbito da Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil), devendo os certificados ser utilizados somente após a numeração da operação pelo Sisbacen, sendo responsabilidade do agente interveniente a verificação da utilização adequada da certificação digital por parte do cliente na operação, incluindo-se a alçada dos demais signatários e a validade dos certificados digitais envolvidos;
- b) no caso de assinatura manual, esta é aposta após a impressão do contrato de câmbio, efetuada depois de numerada a operação pelo Sisbacen, em pelo menos duas vias originais, destinadas ao comprador e ao vendedor da moeda estrangeira.

A assinatura manual pelas partes intervenientes no contrato de câmbio, quando requerida, constitui requisito indispensável na via destinada ao agente autorizado a operar no mercado de câmbio, devendo ser mantida em arquivo do referido agente uma via original dos contratos de câmbio, pelo prazo de cinco anos, contado do término do exercício em que ocorra a contratação ou, se houver, a liquidação, o cancelamento ou a baixa.

Na celebração de operações de câmbio, as partes intervenientes declaram ter pleno conhecimento das normas cambiais vigentes, notadamente da Lei nº 4.131, de 3.9.1962.

Quanto aos tipos de contratos de câmbio, o contrato de câmbio na exportação enquadra-se no TIPO 1.

## 12.2. Contratação de câmbio na exportação

O fechamento do câmbio com um banco autorizado e escolhido pelo exportador é formalizado com o preenchimento do formulário BACEN – TIPO 01 (Exportação).

O formulário deve ser preenchido e registrado no Sistema de Informações do Banco Central do Brasil (Sisbacen), que monitora as operações cambiais.

O fechamento do câmbio implica os seguintes compromissos por parte do exportador:

- a) negociar as divisas obtidas com a instituição financeira escolhida, a uma determinada taxa de câmbio;
- b) entregar, em data fixada, os documentos comprobatórios da exportação e outros comprovantes, estes se solicitados pelo importador;
- c) efetuar a liquidação do câmbio em determinada data, que é marcada pela entrada efetiva da moeda estrangeira.

O fechamento do câmbio na exportação pode ser efetuado antes ou depois do embarque da mercadoria.

A definição do momento mais apropriado para o fechamento do câmbio depende da necessidade de recursos financeiros para a elaboração do produto a ser exportado, da taxa de juros nominal vigente e da expectativa de alterações na taxa de câmbio, entre a data escolhida para a contratação e a data da liquidação do contrato de câmbio.

Informações adicionais estão disponíveis no sítio: [www.bcb.gov.br/Rex/RMCCI/Ftp/RMCCI-1-11.pdf](http://www.bcb.gov.br/Rex/RMCCI/Ftp/RMCCI-1-11.pdf).

Segundo o RMCCI, capítulo 11, seção 2:

O contrato de câmbio de exportação pode ser celebrado para liquidação pronta ou futura, prévia ou posteriormente ao embarque da mercadoria ou da prestação do serviço, observado o prazo máximo de 750 dias entre a contratação e a liquidação, bem como o seguinte:

- a) no caso de contratação prévia, o prazo máximo entre a contratação de câmbio e o embarque da mercadoria ou da prestação do serviço é de 360 dias;
- b) o prazo máximo para liquidação do contrato de câmbio é o último



dia útil do 12º mês subsequente ao do embarque da mercadoria ou da prestação do serviço.

O prazo para o embarque de mercadorias ou para a prestação de serviços, com entrega de documentos pactuada em contrato de câmbio de exportação celebrado até 18.12.2009, pode ser prorrogado até 30.12.2010, mediante consenso entre o banco comprador da moeda estrangeira e o exportador, permanecendo o último dia útil do 12º mês subsequente ao do embarque da mercadoria ou da prestação do serviço como o prazo máximo para a liquidação do referido contrato de câmbio.

As operações de câmbio referentes à exportação sujeitas a Registro de Crédito (RC) devem ser celebradas em conformidade com o disposto na seção 10 – Exportações Financiadas do RMCCI.

Os contratos de câmbio de exportação em consignação devem ser classificados sob o código de natureza de operação “10124 – EXPORTAÇÃO – Exportação em Consignação”, sendo vedada alteração de natureza do referido código. É facultado o desconto de cambiais de exportação no exterior.

Nas exportações ao amparo do Convênio de Pagamentos e de Créditos Recíprocos (CCR), e desde que os respectivos títulos de crédito estejam corretamente formalizados para reembolso automático por meio do referido Convênio, a negociação no exterior deve ser efetuada com regresso sobre a instituição financeira residente ou domiciliada no Brasil, de modo a permitir os respectivos reembolsos, observadas as seguintes condições:

- a) celebração, pelo valor total da exportação, de contrato de câmbio tipo 1;
- b) celebração de contrato de câmbio tipo 4, sob natureza “35532 – RENDAS DE CAPITALIS – Juros de Financiamento à Exportação de Bens e Serviços – outros – descontos de cambiais”, referente ao valor do desconto, indicando-se em “Registro de contratos de câmbio vinculados” o número do respectivo contrato de câmbio de exportação a que se refere a alínea anterior;
- c) os contratos indicados nas alíneas anteriores devem ser liquidados na mesma data, até 5 (cinco) dias úteis após a efetivação do desconto, podendo a movimentação da moeda estrangeira ser efetuada pelo valor líquido.

As instituições financeiras e as demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (autorizadas a operar no mercado de câmbio) que firmarem contratos de câmbio de exportação devem, até o dia 15 do mês subsequente ao das correspondentes liquidações, fornecer, por meio de mecanismo eletrônico

regulado pelo Banco Central do Brasil, para acesso exclusivo da Secretaria da Receita Federal do Brasil, os seguintes dados:

- a) nome empresarial e número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) do vendedor da moeda estrangeira, se pessoa jurídica, ou nome e número de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas (CPF), se pessoa física;
- b) montante das liquidações, consolidado mensalmente por tipo de moeda estrangeira e por natureza da operação;
- c) montante do contravalor em reais das liquidações referidas na alínea “b” anterior, consolidado mensalmente; e
- d) nome e número de inscrição no CNPJ da instituição autorizada a operar no mercado de câmbio, compradora da moeda estrangeira.

### **12.3. Liquidação de Câmbio**

A última obrigação do exportador relacionada à operação de câmbio é a entrega da moeda estrangeira ao banco, que, por sua vez, efetuará o pagamento do valor equivalente em moeda nacional à taxa de câmbio acertada na data da contratação do câmbio. Esse procedimento é conhecido como Liquidação do Câmbio. A liquidação de contrato de câmbio ocorre quando da entrega de ambas as moedas, nacional e estrangeira, objeto da contratação ou de títulos que as representem.

A liquidação pronta é obrigatória nos seguintes casos:

- a) operações de câmbio simplificado de exportação ou de importação;
- b) compras ou vendas de moeda estrangeira em espécie ou em cheques de viagem;
- c) compra ou venda de ouro – instrumento cambial.

As operações de câmbio contratadas para liquidação pronta devem ser liquidadas:

- a) no mesmo dia, quando se tratar:
  - I – de compras e de vendas de moeda estrangeira em espécie ou em cheques de viagem; ou
  - II – de operações ao amparo da sistemática de câmbio simplificado de exportação.
- b) em até dois dias úteis da data da contratação, nos demais casos, excluídos os dias não úteis nas praças das moedas envolvidas (dias não úteis na praça de uma moeda e/ou na praça da outra moeda).

A contratação de câmbio de exportação e de importação deve observar os prazos

estabelecidos nos capítulos 11 e 12 do Título 1 (Mercado de Câmbio) do RMCCI.

As operações de câmbio abaixo indicadas podem ser contratadas para liquidação futura, devendo a liquidação ocorrer em até:

- a) 1.500 dias, no caso de operações interbancárias e de arbitragem, bem como nas operações de natureza financeira em que o cliente seja a Secretaria do Tesouro Nacional;
- b) 360 dias, no caso de operações de câmbio de importação e de natureza financeira, com ou sem registro no Banco Central do Brasil;
- c) 3 dias úteis, no caso de operações de câmbio relativas a aplicações de títulos de renda variável que estejam sujeitas a registro no Banco Central do Brasil. (NR)

É admitida liquidação em data anterior à data originalmente pactuada no contrato de câmbio para as operações de natureza financeira de compra e para as operações de natureza financeira de venda referentes a obrigações previstas na Resolução nº 3.844, de 23.3.2010.

#### **12.4. Alterações no Contrato de Câmbio**

O contrato de câmbio pode ser modificado, desde que as alterações sejam acordadas por ambas as partes, mediante, em alguns casos, concordância por parte do Banco Central. No entanto, existem informações nos contratos de câmbio que não podem ser alteradas, como o comprador, o vendedor, o valor em moeda estrangeira, o valor em moeda nacional, o código da moeda estrangeira e a taxa de câmbio.

Entre as alterações admitidas nos contratos de câmbio, devem ser necessariamente registradas no Sisbacen e formalizadas nos termos do capítulo 3 da seção 2 do RMCCI aquelas relativas aos seguintes elementos:

- a) prazo para liquidação do contrato de câmbio;
- b) cláusulas e declarações obrigatórias;
- c) forma de entrega da moeda estrangeira;
- d) natureza da operação;
- e) pagador/recebido no exterior.

Para as demais cláusulas pactuadas nos contratos de câmbio, passíveis de alteração, admite-se o acolhimento, pelos bancos, de comunicação formal dos clientes confirmando as modificações ajustadas, a qual deve constituir parte integrante do respectivo contrato de câmbio.

## **12.5. Cancelamento ou Baixa**

Segundo o RMCCI, o cancelamento de contrato de câmbio ocorre mediante consenso das partes e é formalizado por meio de novo contrato, no qual as partes declaram o desfazimento da relação jurídica anterior, com a observância aos princípios de ordem legal e regulamentar aplicáveis.

Nos casos em que não houver consenso para o cancelamento, podem os bancos autorizados a operar em câmbio proceder à baixa do contrato de câmbio de sua posição cambial, observadas as exigências e os procedimentos regulamentares aplicáveis a cada tipo de operação.

A baixa na posição de câmbio representa operação contábil bancária e não implica rescisão unilateral do contrato nem alteração da relação contratual existente entre as partes.

O contravalor em moeda nacional das baixas de contratos de câmbio é calculado com base na mesma taxa de câmbio aplicada ao contrato que se baixa.

São livremente canceladas por acordo entre as partes ou baixadas da posição cambial das instituições as operações de câmbio, à exceção das operações de câmbio de exportação, as quais estão sujeitas aos procedimentos constantes no capítulo 11 do Título 1 (Contratos de Câmbio) do RMCCI.

Informações detalhadas encontram-se no Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI), disponível no sítio do Banco Central do Brasil, na página eletrônica [www.bcb.gov.br/rex/rmcci/port/rmcci.asp](http://www.bcb.gov.br/rex/rmcci/port/rmcci.asp).



## **13. TRATAMENTO TRIBUTÁRIO**

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

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

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

O ICMS é um tributo estadual com alíquota uniforme, salvo algumas exceções, e também incidente sobre o valor adicionado. O procedimento fiscal é equivalente ao do IPI.

#### **13.1.1. Exportação direta**

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

#### **13.1.2. Exportação indireta**

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

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

As exportações de produtos manufaturados, semielaborados, primários e de serviços estão isentas do pagamento da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), cuja alíquota de 7,6% incide internamente sobre o faturamento das empresas. Essa isenção aplica-se também às exportações indiretas (v. subitem 13.1.2.).

### **13.3. Programa de Integração Social (PIS)**

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

### **13.4. Regime de *drawback***

O mecanismo de *drawback* tem por objetivo propiciar ao exportador a possibilidade de adquirir, a preços internacionais e desonerados de impostos, os insumos (matérias-primas, partes, peças e componentes) incorporados ou utilizados na fabricação do produto exportável. Assim, o regime de *drawback* permite a importação de insumos sem o pagamento do Imposto de Importação, do IPI e do ICMS.

Em geral, podem ser importados sob o regime de *drawback*:

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

As principais modalidades de *drawback* são:

#### *a) Drawback suspensão*

Esta modalidade é a mais utilizada. Contempla a suspensão dos tributos incidentes na importação de insumos a serem utilizados na fabricação do produto a ser exportado. O prazo para efetuar a exportação é de um ano, prorrogável por mais um ano. O prazo de validade, no caso de prorrogação, será contado a

partir da data de registro da primeira Declaração de Importação vinculada ao ato concessório de *drawback*. No caso de importação de insumo destinado à fabricação de bens de capital de longo ciclo de produção, o prazo de validade do ato concessório de *drawback* poderá ser prorrogado até cinco anos. A concessão é feita pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (SECEX/MDIC).

*b) Drawback isenção*

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

*c) Drawback restituição*

O exportador solicita a restituição dos encargos tributários pagos com relação aos insumos utilizados na fabricação de produto cuja exportação já foi efetivada. A devolução é feita sob a forma de crédito fiscal, concedido pela Receita Federal do Brasil (RFB). A restituição é válida apenas para o Imposto de Importação e para o IPI.

*d) Drawback interno ou "verde-amarelo"*

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

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

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

A legislação pertinente ao regime de *drawback* está relacionada no Novo Regulamento Aduaneiro (Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, que regulamenta a



administração das atividades aduaneiras e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior), bem como na Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, capítulo II (Consolidação das Normas de Comércio Exterior).

Transcrevem-se, a seguir, as condições que permitem o uso do regime *drawback*, segundo o Decreto nº 6.759/2009:

Art. 383. O regime de *drawback* é considerado incentivo à exportação, e pode ser aplicado nas seguintes modalidades (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 78, *caput*; e Lei nº 8.402, de 1992, art. 1º, inciso I):

- I – suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada após beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada;
- II – isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalentes à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado; e
- III – restituição, total ou parcial, dos tributos pagos na importação de mercadoria exportada após beneficiamento, ou utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada.

Art. 384. O regime de *drawback* poderá ser concedido a:

- I – mercadoria importada para beneficiamento no País e posterior exportação;
- II – matéria-prima, produto semi-elaborado ou acabado, utilizados na fabricação de mercadoria exportada, ou a exportar;
- III – peça, parte, aparelho e máquina complementar de aparelho, de máquina, de veículo ou de equipamento exportado ou a exportar;
- IV – mercadoria destinada a embalagem, acondicionamento ou apresentação de produto exportado ou a exportar, desde que propicie comprovadamente uma agregação de valor ao produto final; ou
- V – animais destinados ao abate e posterior exportação.

§ 1º O regime poderá ainda ser concedido:

- I – para matéria-prima e outros produtos que, embora não integrando o produto exportado, sejam utilizados na sua fabricação em condições que justifiquem a concessão; ou
- II – para matéria-prima e outros produtos utilizados no cultivo de produtos agrícolas ou na criação ou captura de animais a serem exportados, definidos pela Câmara de Comércio Exterior. (Redação dada pelo Decreto nº 7.213, de 15 de junho de 2010).

Informações adicionais nos seguintes sítios:

[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br);

[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br).

## 14. FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO

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

### 14.1. BNDES Exim

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

#### *Produto BNDES Exim Pré-embarque*

O produto BNDES Exim Pré-embarque apoia a produção de bens e de serviços destinados à exportação por meio de linhas de financiamento com condições específicas.

#### *Beneficiários*

Empresas exportadoras, de qualquer porte, constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sede e administração no país. Caso o cliente não seja o produtor dos bens a serem exportados – como acontece com *trading company*, empresa comercial exportadora ou cooperativa –, os recursos serão transferidos diretamente às empresas produtoras dos bens objeto do financiamento.

#### *Itens Financiáveis*

- a) Produção destinada à exportação de bens indicados na relação de produtos financiáveis aprovada pelo BNDES. Os bens devem apresentar índice de nacionalização mínimo de 60%, em valor e em peso, calculado conforme Critérios e Instruções para Cálculo de Índice de Nacionalização, ou estar enquadrados no Processo Produtivo Básico (PPB);
- b) Serviços de projeto básico e de detalhamento de engenharia.

#### *Condições Financeiras*

O programa BNDES PSI – Exportação Pré-Embarque, durante seu período de vigência, oferece condições financeiras mais favoráveis para a produção de bens de capital destinados à exportação, na fase pré-embarque.

O BNDES Exim Pré-embarque dispõe de cinco linhas de financiamento, com condições financeiras específicas, como taxa de juros e prazo:

- a) BNDES Exim Pré-embarque: financiamento à produção nacional de bens

- e serviços a serem exportados;
- b) BNDES Exim Pré-embarque Ágil: financiamento à produção nacional de bens a serem exportados associado a um Compromisso de Exportação;
  - c) BNDES Exim Pré-embarque Especial: financiamento à produção nacional de bens a serem exportados vinculado ao incremento das exportações totais da empresa;
  - d) BNDES Exim Pré-embarque Empresa-Âncora: financiamento à produção nacional de bens fabricados por micro, pequenas e médias empresas a serem exportados por meio de empresa exportadora (Empresa-Âncora);
  - e) BNDES Exim Pré-embarque Automóveis: financia, na fase pré-embarque, a produção destinada à exportação de automóveis de passeio.

Informações adicionais no endereço eletrônico:

[www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Produtos/BNDES\\_Exim/produto\\_eximpre.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/produto_eximpre.html).

### ***Produto BNDES Exim Pós-embarque***

O BNDES apoia a comercialização, no exterior, de bens e de serviços brasileiros por meio do produto BNDES Exim Pós-embarque, que dispõe de duas modalidades:

- a) *Supplier's credit*: a colaboração financeira consiste no refinanciamento ao exportador e ocorre por meio da apresentação ao BNDES de títulos ou de documentos do principal e dos juros do financiamento concedido pelo exportador ao importador. Esses títulos são descontados pelo BNDES, sendo o resultado do desconto liberado à empresa exportadora;
- b) *Buyer's credit*: nessas operações, os contratos de financiamento são estabelecidos diretamente entre o BNDES e a empresa importadora, com interveniência do exportador. As operações são analisadas caso a caso, podendo atender a estruturas específicas de garantia e de desembolso. Por terem condições diferenciadas e envolverem diretamente o importador, possuem custo relativo mais elevado que a modalidade *supplier's credit*, além de possuírem prazo de análise mais longo.

### ***Beneficiários***

Empresa exportadora de bens e/ou serviços, constituída sob as leis brasileiras e que tenha sede e administração no país, incluindo *trading company* e empresa comercial exportadora.

Observação: na modalidade de crédito ao comprador (*buyer's credit*), no apoio às exportações brasileiras, podem ser clientes entidades de direito público ou privado estrangeiras sediadas no exterior.

### ***Itens Financiáveis***

Bens constantes na relação de produtos financiáveis aprovada pelo BNDES.

Informações adicionais disponíveis no endereço eletrônico:

[www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/Produtos/BNDES\\_Exim/produto\\_eximos.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/produto_eximos.html).

## **14.2. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais de Exportação ou Cambiais Entregues (ACE)**

O Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (reais) ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro.

O Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (reais) ao exportador, após o embarque da mercadoria para o exterior, mediante a transferência ao banco dos direitos sobre a venda a prazo.

As modalidades se destinam às empresas exportadoras ou produtores rurais com negócios no exterior que necessitam de capital de giro e/ou de recursos para financiar a fase de produção (ACC) ou a de comercialização (ACE).

### ***Principais vantagens***

- a) Taxas de juros internacionais;
- b) Adiantamento de até 100% do valor da exportação, com prazo de pagamento de até 750 dias nas fases pré-embarque (ACC) e pós-embarque (ACE);
- c) Capital de giro de até 360 dias antes do embarque do bem exportado (ACC);
- d) Recebimento à vista das vendas ao exterior realizadas a prazo;
- e) Isenção do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF);
- f) Possibilidade de contratação via Internet – ACC/ACE Automático –, com agilidade e segurança.

## **14.3. Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)**

O PROEX é o principal instrumento público de apoio às exportações brasileiras

de bens e serviços. O Banco do Brasil atua com exclusividade como o agente financeiro da União responsável pela sua gestão.

Criado com o objetivo de conceder às exportações condições equivalente às do mercado internacional, o Programa está disponível em duas modalidades operacionais: financiamento e equalização.

### **14.3.1. PROEX Financiamento**

Financiamento direto ao exportador brasileiro ou importador, com recursos financeiros obtidos no Tesouro Nacional. Essa modalidade de apoio está voltada fundamentalmente para o atendimento a micro, pequena e média empresa. O financiamento destina-se às empresas brasileiras exportadoras de bens e de serviços com faturamento bruto anual de até R\$ 600 milhões.

#### ***Principais vantagens***

- a) Prazo de 60 dias a dez anos, definidos de acordo com o valor da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado;
- b) Parcela financiada de até 100% do valor da exportação para os financiamentos com prazo de até dois anos, e de até 85% do valor da exportação nos demais casos;
- c) Taxas de juros praticadas no mercado internacional;
- d) Pagamento em parcelas semestrais, iguais e consecutivas;
- e) Não há limite mínimo de valor ou de quantidade de mercadoria por operação ou embarque;
- f) Garantias – aval, fiança, carta de crédito de instituição financeira de primeira linha ou seguro de crédito à exportação.

### **14.3.2. PROEX Equalização**

Neste caso, a exportação brasileira é financiada pelas instituições financeiras estabelecidas no país ou no exterior, e o PROEX arca com parte dos encargos financeiros incidentes, de forma a tornar as taxas de juros equivalentes às praticadas internacionalmente.

A modalidade “equalização” destina-se às empresas brasileiras de qualquer porte, exportadoras de bens e serviços, tendo como beneficiário da equalização as instituições financeiras financiadoras.

#### ***Principais vantagens***

- a) As características do financiamento (prazo e percentual financiável, taxa

- de juros e garantias) podem ser livremente pactuadas entre as partes, e não necessariamente devem coincidir com as condições de equalização;
- b) Prazo de 60 dias a dez anos, definidos de acordo com o valor da mercadoria ou a complexidade dos serviços prestados;
  - c) Percentual equalizável de até 85% do valor da exportação;
  - d) O pagamento ao financiador ocorre por intermédio da emissão de Notas do Tesouro Nacional, da Série I (NTN-I).

Informações adicionais no endereço eletrônico: [www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3396,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13199&codigoNoticia=180&codigoRet.](http://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3396,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13199&codigoNoticia=180&codigoRet.)



## **15. APRESENTAÇÃO E EMBALAGEM DOS PRODUTOS EXPORTADOS**

A embalagem serve tanto para a apresentação do produto como para seu transporte. A embalagem de apresentação tem o objetivo de chamar a atenção dos consumidores e de estimular a compra do produto. A embalagem de transporte visa a proteger a mercadoria no manuseio e nas diversas etapas do transporte, para que esta seja entregue ao importador nas condições acordadas no contrato de exportação. As três principais funções da embalagem (proteção, utilidade e comunicação) se autoinfluenciam, e é a natureza do sistema logístico que determina como elas serão utilizadas.

Para cada sistema logístico, a embalagem não deve apenas oferecer proteção, utilidade e comunicação, mas também deve facilitar as transições entre as atividades. Se a embalagem for analisada na cadeia de abastecimento, pode-se perceber que os produtos mudam de usuários e de locais de estocagem. Portanto, a embalagem precisa ser projetada para atender às variações das necessidades funcionais, bem como às necessidades específicas de seus usuários.

Pela análise do sistema logístico, o projeto da embalagem deve ser integrado para minimizar o custo, maximizando a produtividade operacional. Quanto mais complexo for o sistema, maior será a necessidade de estudá-lo quanto a: métodos de movimentação, dimensões das instalações, causas dos danos, necessidades de comunicação etc.

Para muitos produtos, é a embalagem que determina as características do sistema logístico necessário. Um exemplo: a embalagem pode determinar a vida em prateleira de produtos alimentícios perecíveis, o que define a extensão necessária do ciclo logístico.

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

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

A embalagem pode ser classificada de três formas, que identificam as fases,



geralmente sobrepostas, de envolver uma mercadoria, sendo elas:

- a) Embalagem de Prateleira (primária), que possui o preço do produto e tem a função estética e de simples proteção;
- b) Embalagem de Acondicionamento, Movimentação e Transporte (secundária), que corresponde a vários lotes com embalagem primária e objetiva maior segurança relativa à proteção e à facilidade de manuseio e de deslocamento;
- c) Embalagem Unitizada, que corresponde à alocação de um conjunto de mercadorias em uma única unidade de carga, facilitando sua movimentação.

O grau de importância das embalagens está voltado para as características intrínsecas e extrínsecas da mercadoria em si que será exportada, tais como especificações:

- a) técnicas;
- b) qualidade;
- c) atributos;
- d) envoltórios de apresentação.

Outro fato é que as embalagens usadas no transporte internacional de cargas cumprem a importante função de possibilitar a visualização, por meio das marcações informativas nelas impressas, de características da mercadoria, como país de origem e de destino, nome do importador e do exportador e demais notações relevantes, de fácil localização e identificação para a aduana. Apresentam, ainda, a logomarca da empresa exportadora, bem como os procedimentos de manuseio, de transporte, de armazenagem e de movimentação, incluindo os símbolos quanto ao tipo do produto:

- a) frágil;
- b) inflamável;
- c) perigoso;
- d) radioativo;
- e) explosivo.

Assim sendo, alguns requisitos mínimos devem ser cumpridos, quais sejam:

- a) as embalagens devem ser projetadas de forma a acondicionar o maior número possível de unidades de produto, sem a existência de vazios onerosos;
- b) devem possuir peso mínimo, para evitar possíveis sobrecargas de frete;
- c) devem possuir formato que permita sua movimentação e guarda nos armazéns e nos demais recintos por meio do uso de equipamentos especiais e de meios de unitização adequados.

Ressalte-se que a insatisfação do importador com o tipo de embalagem utilizada pode afetar negativamente as vendas futuras. Caso não receba orientações específicas do importador, o exportador deve estar atento para as normas vigentes em determinados países quanto ao uso de materiais recicláveis nas embalagens ou à necessidade de sua devolução ao país do exportador.

Informações adicionais no sítio do *Institute of Packaging Professionals (IoPP)*, no endereço eletrônico [www.iopp.org](http://www.iopp.org).



## 16. TRANSPORTE INTERNACIONAL

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

O transporte das mercadorias exportadas pode ser efetuado por via marítima, fluvial, ferroviária, rodoviária e aérea. Vale destacar alguns conceitos gerais, abaixo listados, comuns aos diversos meios de transporte:

- a) Embarcador ou Expedidor – pessoa física ou jurídica que celebra o contrato de transporte com o transportador, não sendo necessariamente o proprietário da carga;
- b) Consignatário – pessoa física ou jurídica autorizada legitimamente a receber a mercadoria no local de entrega, conforme acordado no contrato;
- c) Volume Indivisível – volume unitário que contém mercadorias, indivisível durante o processo de transferência e de movimentação, independentemente da modalidade de transporte utilizada;
- d) Carga Fracionada – volumes de carga solta, constituídos por sacos, tambores, fardos, barris, engradados, entre outros;
- e) Carga Unitizada – lote composto de vários volumes pequenos de carga fracionada acondicionados em uma única unidade de carga;
- f) *Pallet* – também conhecido como “paleta”, trata-se de estrado com entradas para os garfos de empilhadeiras, feito de madeira sintética, sobre cuja superfície se torna possível agrupar e fixar as mercadorias com fitas de poliéster, *nylon* ou outros meios, constituindo uma unidade de carga;
- g) Pré-lingado – rede especial resistente, feita de fios de poliéster, *nylon* ou similar, utilizada para unitizar cargas ensacadas ou acondicionadas de outras formas;
- h) Contêiner – caixa de aço ou de outro material resistente, que objetiva acondicionar mercadorias para transporte, com segurança, inviolabilidade e rapidez, atendendo igualmente a todas as condições previstas na legislação nacional e em convenções internacionais ratificadas pelo Brasil. É importante frisar que o contêiner não é uma embalagem, e sim um acessório do veículo transportador;
- i) *House to House* – também conhecida como *Door to Door*, essa expressão diz respeito ao alcance do transporte. A mercadoria será recebida pelo transportador no seu local de origem ou onde melhor convier ao interesse do embarcador e liberada no destino final onde o consignatário desejar;
- j) *Pier to Pier* – também conhecido como Porto a Porto, é utilizado quando,

- antes de o transportador principal (maior percurso) receber a mercadoria, já tiver havido transporte anterior, às expensas do embarcador, e, após a carga ser liberada no destino acordado, provavelmente for necessário transporte adicional até o consignatário;
- k) *Pier to House* – também conhecido como Porto no Destino, é utilizado quando houve transporte antes do transportador principal receber a mercadoria e entregá-la em seu destino final;
  - l) *House to Pier* – conhecido também pelo termo Porta na Origem, significa que o transportador principal buscará a carga no local de origem. Após a entrega no local acordado, haverá provavelmente transporte adicional antes de ser recebida pelo consignatário.

### **16.1. Transporte marítimo**

A empresa exportadora pode contratar o transporte marítimo com serviços regulares de linha ou com serviços fretados.

Relacionam-se, a seguir, as vantagens e as desvantagens do modal marítimo.

#### ***Vantagens***

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

#### ***Desvantagens***

- a) Acessibilidade – a maioria dos portos marítimos está longe dos locais de produção e de destino final das mercadorias, o que exige quase sempre transbordo (mudar de veículo transportador). Isso implica outros manuseios, com os consequentes riscos e danos, e o tempo de trânsito é mais longo;
- b) Custo da embalagem – a natureza das operações de manuseio nos portos marítimos exige embalagens adequadas para mercadorias;
- c) Velocidade – é o meio de transporte mais lento. A duração média de uma viagem é maior do que a de qualquer outro meio de transporte (modal);
- d) Frequência dos serviços – não oferece amplas possibilidades de escolha nos serviços regulares. Por ser menos frequente, influi no período de

- armazenagem de mercadorias;
- e) Congestionamento nos portos – cada vez mais frequente, o congestionamento compromete qualquer programa de tráfego e implica pagamentos de adicionais pela demora na atracação e na desatracação. O custo da embalagem é maior.

### **16.1.1. Serviços regulares**

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

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

O pagamento do frete é feito usualmente no embarque da mercadoria, e seu recebimento deve constar do Conhecimento de Embarque. Nas vendas na condição *CIF*, o pagamento pode ser cobrado no desembarque. Quando as mercadorias são transportadas em contêineres, as empresas de navegação conferenciadas estabelecem o preço do frete segundo a natureza da mercadoria.

O preço é calculado por metro cúbico ou por volume, prevalecendo o maior. As empresas não conferenciadas aplicam um frete chamado *box-rate*, cujo valor não está vinculado ao tipo do produto exportado.

### **16.1.2. Serviços eventuais (*tramp*)**

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

### **16.1.3. Procedimentos para realização de embarque marítimo**

Os procedimentos começam a partir do momento em que a área comercial

consulta a área transporte/logística sobre a possibilidade de ser fechado embarque para determinado país, já informando alguns dados fundamentais da carga, como volume, peso, país de destino, entre outros. A partir desse momento, é iniciado o processo de análise da quantidade de contêineres (carga) necessários para que o procedimento seja realizado, e a equipe de logística contata agentes e armadores, para analisar a possibilidade de tal embarque ser efetuado. Essa consulta é necessária uma vez que é muito comum os armadores não possuírem disponibilidade de espaço em seus contêineres para que a carga acompanhe determinado navio.

Após a confirmação de disponibilidade de espaço no navio do armador escolhido, inicia-se uma série de procedimentos, abaixo descritos, que objetivarão enviar a mercadoria ao local de destino.

### **16.1.3.1. Escolha do porto**

Dependendo do armador a ser escolhido para realizar determinada operação de exportação, o navio atracará em apenas alguns portos brasileiros, sendo necessário, esporadicamente, que a carga seja transportada para outros portos a serem definidos, de acordo com a rota desejada.

### **16.1.3.2. Escolha do terminal**

O terminal de carga é utilizado a partir do momento em que um exportador ou importador busca liberar sua carga sem que tal operação seja realizada em uma zona primária (porto, aeroporto ou fronteira). O objetivo dos terminais é facilitar e agilizar o procedimento de liberação de carga, bem como proporcionar o depósito e a armazenagem da carga de forma mais transparente e controlada.

Assim como se escolhe o porto, deve-se escolher também para qual terminal a carga será direcionada. Essas análises são realizadas para equilibrar a quantidade de carga enviada aos terminais ou para determinar o melhor terminal para o qual a carga deverá ser direcionada, tendo em vista que alguns terminais apresentam histórico de problemas operacionais.

O terminal deverá estar ciente da situação da carga, tendo em vista que é comum ocorrerem questionamentos sobre a condição do embarque da carga por parte do exportador. Isso ocorre pelo fato de, constantemente, o exportador ser questionado sobre o *status* do embarque da carga, o que gera necessidade de acompanhamento e de *follow-up* (monitoramento detalhado) dessa fase,

levando o exportador a demandar o posicionamento atualizado sobre sua carga. É importante que seja escolhido terminal que demonstre bom nível de segurança e comprometimento, pois a falta de transparência nas informações pode gerar problemas e riscos extremamente graves ao exportador.

### **16.1.3.3. Escolha do despachante**

Vale analisar, também, o despachante a ser contratado, que deve ser escolhido pelos mesmos critérios de escolha do terminal, ou seja, o de menor custo.

A empresa contratada para realizar o despacho também deverá informar caso haja algum problema quanto à liberação da carga. O despachante deverá informar à logística qualquer tipo de problema que venha a ocorrer, sejam questões decorrentes de liberação tardia, que são de responsabilidade da fiscalização; seja problema de calado; seja problema de canal vermelho ou amarelo; seja qualquer outro motivo. O despachante deverá informar também os motivos de atraso da chegada do navio esperado, tornando-se uma ponte na comunicação entre o exportador e o armador. Em caso de o navio omitir (não atracar conforme o planejamento previamente informado pelo armador) o porto em questão, o despachante poderá informar ao exportador qual será o próximo navio a ser utilizado, bem como sua *Estimated Time of Arrival (ETA)*, data e hora estimada para a atracação do navio no porto em questão.

Os despachantes são autorizados a realizarem seus serviços em nome da empresa contratante por meio de procuração. Esta deverá ser assinada por diretor específico e transfere ao despachante, cujo CPF é registrado, o poder de atuar como despachante aduaneiro, por estar apto a realizar o despacho da mercadoria.

### **16.1.3.4. Cadastro e atualização do sistema interno**

As informações que se referem à reserva do embarque desejado devem ser registradas. Tal reserva conterà dados como o nome da companhia marítima, o agente marítimo escolhido, o despachante responsável pelo embarque, o terminal que receberá a mercadoria, o porto de embarque e o nome do navio, entre outros.

No momento da inserção e da atualização de dados, o exportador cadastra também as datas previstas de embarque, a data limite de retirada de carga pela expedição e a data de *deadline* do navio (data e horário limite para a entrega de toda a documentação de forma a não comprometer o embarque). Com base no correto cadastramento, a área de documentação poderá atualizar toda a documentação.



### **16.1.3.5. Formalização da reserva de embarque**

Após o cadastro das informações no sistema, o exportador deve encaminhar *e-mail* ao despachante aduaneiro e ao armador escolhido anexando planilha com informações sobre o peso, o volume, o destino, o navio, o número da fatura comercial, o número da fatura pró-forma, o tipo de frete, o terminal utilizado, os portos de embarque e de desembarque, entre outras. De posse dessas informações, o armador responderá ao *e-mail* informando o número do *booking* (reserva de espaço do armador).

### **16.1.3.6. Retirada da carga (Departamento de Expedição)**

Com base nos dados cadastrados, é gerado o documento denominado *Picking List*, que se assemelha ao *Packing List*, porém é utilizado única e exclusivamente para auxiliar o exportador na retirada de carga. Com base nesses dados, o exportador pode também identificar o porto de embarque para onde a carga deverá ser encaminhada.

É necessário que o exportador tenha consciência de que o prazo de retirada da carga é de até dois dias úteis. Em caso de cargas urgentes, a retirada destas deverá ocorrer mediante negociação e análise de disponibilidade de tempo da área que realizará a retirada. Caso o embarque seja destinado a algum projeto muito importante, pode-se contratar terceiros, com vistas a facilitar o processo de retirada de cargas.

### **16.1.3.7. Recebimento da carga no terminal desejado**

Após a entrega da carga no terminal desejado, a área que se responsabiliza pelo recebimento deverá assinar a nota fiscal que acompanha a carga, registrando e comprovando que recebeu a carga em perfeitas condições. Antes de tal confirmação ser registrada, algum funcionário do terminal deverá analisar a carga para certificar-se de que esta se encontra em boas condições, assumindo, assim, a responsabilidade de zelar pelo bom estado da carga até seu embarque.

A partir do momento em que a carga exceder o tempo limite de permanência no terminal, este cobrará pela armazenagem da carga emitindo uma fatura ao exportador de armazenagem de carga.

### **16.1.3.8. Tratamentos de carga**

O procedimento de depósito de carga no terminal é sucedido pelos processos de unitização de carga, ovação de contêiner, despacho (pela empresa de despacho previamente avisada e contratada), posicionamento para a liberação e posicionamento para entrada no navio, entre outros.

Cada serviço prestado pelo terminal possui um preço tabelado a ser respeitado. O exportador poderá negociar o preço de forma a diminuir o valor a ser cobrado caso aumente consideravelmente o volume de cargas depositadas em determinado terminal. Isso diminuirá de forma considerável o valor cobrado pelos serviços de unitização, de movimentação de carga, de ovação e outros, se o valor economizado for analisado a longo prazo.

A carga poderá passar por outros tratamentos discriminados na Instrução de Embarque (IE) (v. próximo tópico), como tratamento de expurgo, inspeção e outros. O tratamento de expurgo consiste no serviço de se injetar nos *pallets* espécie de inseticida, para eliminar impurezas em qualquer feito de madeira, sendo necessário quando um país exige o certificado de tal serviço.

A norma NINF15 contém a lista dos países que exigem a apresentação do Certificado de Expurgo e do carimbo de expurgo nos *pallets* recebidos. Já a inspeção deve ser realizada de forma a garantir que a carga seja recebida em estado aceitável no país de destino ou pelo cliente, podendo sua certificação ser exigida tanto pelo país quanto pelo próprio cliente.

### **16.1.3.9. Procedimentos relativos à documentação antes do embarque**

Inicialmente, a documentação providenciará o Registro de Exportação (RE), com base nos dados cadastrados no sistema. Isso ocorre quando se gera um *script*, por meio do SISCOMEX, que resgata automaticamente todas as informações necessárias que gerarão o RE. Após esse processo, o RE é vinculado ao sistema, que providenciará a Instrução de Embarque (IE).

A IE conterá várias informações, como peso, volume, valor de dados da mercadoria, destinatário, nome do navio, terminal e porto, entre outros dados adicionais. Essas informações correspondem a observações que identificam a necessidade de tratamento especial da carga, como, por exemplo, tratamento de expurgo, inspeção de carga por solicitação do cliente ou por norma do país, entre outros.

Com base na IE, o despachante providencia o *Draft*, que corresponde a uma espécie de rascunho do BL (pelo fato de conter quase todas as informações registradas em um BL) e o encaminha ao armador. Por meio da Instrução de Embarque e do RE, o despachante efetua o despacho da carga. O despacho é, então, vinculado ao RE, a carga recebe o *status* de liberada e pode ser embarcada.

#### **16.1.3.10. Procedimentos finais antes do embarque**

Após a liberação da carga, o armador poderá inseri-la no navio. Dependendo do *Incoterm* utilizado, a carga passará a ser de responsabilidade do armador a partir do momento em que esta entrar no navio (em caso de *Incoterm FOB*, por exemplo). Caso a carga se encontre liberada, mas não esteja inserida no navio, mesmo se encontrando dentro do prazo previamente acordado, a carga terá sofrido corte do armador – o Pós-Embarque Marítimo. Após a confirmação do embarque da mercadoria, indicam-se os seguintes procedimentos pós-embarque.

#### **16.1.3.11. Procedimentos pós-embarque marítimo**

Após a confirmação de embarque da mercadoria, são indicados os procedimentos pós-embarque, descritos a seguir.

#### **16.1.3.12. Confirmação de embarque**

A logística se encarrega de cobrar do despachante a confirmação do embarque. Após tal confirmação, deve-se cadastrar a data de embarque ao lado da data prevista de embarque no sistema interno. Isso auxiliará a área de documentação a providenciar outros documentos necessários.

#### **16.1.3.13. *Follow-up* – acompanhamento do envio**

A partir do momento em que a carga é embarcada no navio, sugere-se ao exportador realizar acompanhamento, com seu armador, para identificar se ela chegará ao devido *ETA* do porto de destino. Em caso de problema, o armador solicitará à logística que informe e atualize a área comercial e/ou a área de documentação sobre o acontecido, para as devidas providências ou apenas para informar seu cliente sobre a real situação da carga.

Geralmente, os *follow-ups* são realizados por meio dos sítios dos armadores, por

meio do número do *booking*, do número do contêiner ou pelo nome do navio, conforme a qualidade e a eficiência da postagem de informações no respectivo sítio.

#### **16.1.3.14. Procedimentos pós-embarque**

Após a confirmação do embarque, deve-se certificar de que a logística providencie que a fatura vinculada na reserva gere os documentos necessários. Em caso de problema ou de falta de informação, a área de documentação deverá interagir diretamente com a área de logística, para resolver a questão.

Por meio da confirmação de embarque informada pelo despachante, o exportador efetuará o pagamento do BL (conhecimento de Embarque Marítimo), vinculando-o o contrato de câmbio, para posterior pagamento deste último documento. Somente depois da confirmação de tal pagamento, os BLs (*Bills of Lading*) serão disponibilizados pelo armador para sua retirada.

Informações adicionais sobre serviços marítimos e portos no mundo nos sítios: [www.ceol.com.br](http://www.ceol.com.br) (em português) / Guia Marítimo; [www.mgn.com](http://www.mgn.com) (em inglês) / Maritime Global Net; <http://portfocus.com/indexes.html> / *Port Focus/Ports Harbours Marinas Worldwide*.

### **16.2. Transporte aéreo**

O transporte aéreo é uma atividade que envolve grande número de países e é realizado com base em normas da *International Air Transport Association (IATA)*, tanto para cargas nacionais quanto para cargas internacionais.

Descrevem-se, a seguir, as vantagens e as desvantagens do modal aéreo.

#### ***Vantagens***

- a) Velocidade – é o modo de transporte mais rápido, eficiente e confiável;
- b) Competitividade – pode-se conseguir redução de custos com estoques (a frequência de voos permite alta rotatividade de estoque e conseqüente redução de preço) e com armazenagem (que é menor em razão do curto tempo de viagem);
- c) Embalagem – o manuseio da carga é mais cuidadoso, portanto, não há necessidade de embalagem reforçada;
- d) Seguro – o período de manuseio e de armazenagem e a duração da viagem reduzem os riscos de demora, danos, roubos e perdas, diminuindo, assim, os prêmios de seguros;

e) Cobertura de mercado – a rede de transporte aéreo internacional atinge países sem litoral e em regiões inacessíveis com maior facilidade em relação a outros meios de transporte.

### ***Desvantagens***

- a) Capacidade – mesmo as maiores aeronaves possuem restrições de volume e de peso em relação a outros meios de transporte;
- b) Carga a granel – não existe possibilidade de transportar minérios, petróleo, grãos e químicos a granel por via aérea;
- c) Produtos de baixo custo unitário – matérias-primas, produtos semifaturados e alguns manufaturados não têm condições de absorver o alto valor das tarifas aéreas;
- d) Artigos perigosos – há severas restrições quanto ao transporte desses produtos por via aérea.

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

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

Os produtos a serem embarcados por via aérea devem ser pesados e medidos e devem estar em conformidade com o volume máximo estabelecido pela IATA. A unidade de volume equivale a 6 mil cm<sup>3</sup>/kg. Quando esse limite é ultrapassado, o frete é calculado por volume.

O fluxo de exportação no modal aéreo pode ser dividido, de forma geral, pelo processo de recebimento de carga e de armazenagem, por meio de verificação na aduaneira e na expedição. É um processo bastante informatizado que tem por objetivo o controle de todos os processos de saída de carga do Brasil, incluindo as respectivas características e valores.

A seguir, encontra-se descrição detalhada das fases que compõem o processo de exportação, quais sejam: negociação, credenciamento, preparação da documentação, chegada da carga ao aeroporto, recebimento da carga, presença de carga, entrega da documentação à Receita Federal, conferência aduaneira, armazenagem de cargas, acondicionamento em equipamentos aeronáuticos e confirmação de embarque.

a) Negociação

O início da fase de negociação consiste na divulgação dos produtos da possível empresa exportadora no mercado externo. É necessário realizar previamente estudo para definir o mercado potencial e o tipo de produto a ser exportado. Num segundo momento, o exportador e o importador definem as características relativas ao envio do produto ao exterior. Escolhem-se, então, o *Incoterm* (incluindo condição internacional de compra e venda, responsabilidade, transporte, seguro e ponto de entrega), bem como as embalagens, o contrato de embarque e os dados de entrega.

As formas de pagamento também são escolhidas posteriormente, havendo possibilidade de pagamento antecipado, cobrança e carta de crédito. Após a definição das condições, formaliza-se a fatura pró-forma.

b) Credenciamento

O exportador deve providenciar linha telefônica e solicitar credenciamento à Receita Federal, para obter autorização e instalação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), sistema de registro e de controle das exportações. Posteriormente à instalação desse sistema, o exportador deve inserir seus dados no SISCOMEX para obter o registro de exportador e de importador.

O SISCOMEX proporciona o registro, o acompanhamento e o controle das operações de comércio exterior do país, de modo computadorizado. Alguns exemplos de dados disponíveis do SISCOMEX fornecidos por companhias aéreas são o número do voo, o tratamento do armazenamento e a destinação da carga.

c) Preparação da documentação

Os dados da exportação devem ser inseridos no SISCOMEX para se obter o Registro de Exportação (RE) ou a Declaração Simplificada de Exportação (DSE), esta última em caso de despacho cujo valor seja inferior ao do relacionado à RE. O exportador também deve contratar o transporte interno e o do embarque aéreo.

As cargas podem ser agrupadas ou avulsas. No primeiro caso, também conhecido como carga unitizada, as cargas são acomodadas em uma única unidade ou contêiner. Após a escolha da forma de disposição das cargas a serem remetidas, estas são encaminhadas ao aeroporto.

d) Chegada da carga ao aeroporto

A carga pode chegar ao aeroporto unitizada ou, em outras palavras, agrupada a

outras cargas. Outra opção é a consolidação da carga, que significa unir cargas diferentes em um único tipo de contrato de transporte. Unitizar ou consolidar as cargas otimiza o transporte.

e) Recebimento da carga

Após receber a carga, a Infraero a inspeciona física e documentalmente e acondiciona a mercadoria em *pallets* (estrados de madeira).

Caso seja necessário equipamento especial para transportar determinada carga no aeroporto, este deverá ser previamente solicitado. Os materiais especiais são inspecionados por órgãos anuentes – como, por exemplo, o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), o Ministério da Saúde etc. – antes de serem liberados pela Receita Federal.

f) Presença de Carga

O resultado da verificação física e documental é registrado no Sistema TECApplus, que controla a documentação de carga no âmbito da Infraero. O TECApplus emite imediatamente o documento de arrecadação de exportação (DAE) e, após esse procedimento, a presença da carga é registrada no SISCOMEX.

g) Entrega da documentação à Receita Federal

Um despachante ou exportador apresenta a documentação (conhecimento aéreo – AWB, Nota Fiscal, RE etc.) a agente da Receita Federal, que verifica os documentos e os direciona a um dos seguintes canais ou métodos de verificação:

I – Canal Vermelho – neste caso, a carga é desembarçada pela Receita Federal após sua conferência física e documental;

II – Canal Amarelo ou Laranja – nesta opção, o agente da Receita Federal confere somente os documentos da carga. Existe a possibilidade de a Receita Federal transformar esse canal em canal vermelho, mas o inverso não ocorre.

h) Conferência Aduaneira

Conforme previsto em lei, a conferência aduaneira é destinada a verificar a ocorrência de extravio ou de avaria, bem como a situação geral da carga. Essa etapa é realizada na presença do despachante ou do exportador e de representante da Infraero. Após a vistoria, o Auditor Fiscal da Receita Federal efetua a liberação da carga no Sistema SISCOMEX.

No caso de produto não liberado, o exportador ou o despachante habilitado deve formalizar à Receita Federal o pedido de cancelamento do embarque do produto.

i) Armazenagem de cargas

A carga só é disponibilizada para a companhia aérea após a apresentação do Manifesto de Carga Internacional (MCI), conhecimento aéreo devidamente carimbado, entre outros documentos. A Infraero verifica as informações nos documentos e confirma a liberação da carga no SISCOMEX.

As mercadorias descarregadas no aeroporto são armazenadas, com vistas ao desembarço. As cargas devem ser dispostas, por seus responsáveis, em áreas predeterminadas pela Receita Federal, para conferência e concessão do trânsito da carga.

A interface entre o Sistema TECApplus e o SISCOMEX possibilita que os dados da carga sejam integralmente disponibilizados aos responsáveis pelo manuseio da carga. Caso haja equipamento ou carga de natureza prioritária, este deverá ser encaminhado com urgência para a conferência, onde receberá o devido tratamento.

j) Paletização (acondicionamento em equipamentos aeronáuticos)

A paletização é realizada segundo as orientações da companhia aérea, e os equipamentos são pesados, para que se garanta o controle e a segurança dos voos. A paletização normalmente ocorre em superfície rolante, de modo a auxiliar o manuseio e a finalização da unitização do material.

k) Confirmação de embarque

Após a confirmação do embarque (também conhecida como averbação) no Sistema SISCOMEX, a empresa aérea envia os dados do embarque para o destino, que subsidia a emissão do Comprovante de Exportação.

Informações adicionais sobre frete aéreo podem ser obtidas nos sítios:  
[www.iata.org](http://www.iata.org) / *International Air Transport Association (IATA)*;  
[www.infraero.gov.br](http://www.infraero.gov.br) / Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero);  
[www.anac.gov.br](http://www.anac.gov.br) / Agência Nacional de Aviação Civil (DAC);  
[www.guiadostransportes.com.br/home](http://www.guiadostransportes.com.br/home) / Guia dos Transportes.

### **16.3. Transporte rodoviário**

De maneira geral, os fretes rodoviários são negociados livremente no mercado e dependem do volume a ser exportado. Relacionam-se, a seguir, as vantagens



e as desvantagens do modal rodoviário.

### ***Vantagens***

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

### ***Desvantagens***

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

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

Informações adicionais podem ser obtidas na Associação Brasileira de Transportadores Internacionais, pelo sítio [www.abti.com.br](http://www.abti.com.br).

## **16.4. Transporte ferroviário**

Esta modalidade de transporte é pouco utilizada por exportadores brasileiros. Cabe destacar, no entanto, que o Brasil mantém convênios bilaterais de transporte ferroviário com a Argentina, a Bolívia e o Uruguai. Nas exportações para tais países, é conveniente, portanto, considerar os custos desse tipo de transporte, cujas vantagens e desvantagens encontram-se abaixo descritas.

### ***Vantagens***

- a) Capacidade – é um meio aconselhável para grandes quantidades de carga por causa de sua capacidade, comparada à do transporte rodoviário e aéreo. Exemplo:

Mineradoras – 204 vagões em composição / capacidade de 100 toneladas cada um / 20.400 toneladas de minério requerem 3 locomotivas;

b) Flexibilidade combinada – no caso do subsistema água-ferrovia, os vagões são transportados em balsas;

c) Velocidade – os trilhos são vias de alta velocidade para os trens.

### ***Desvantagens***

a) Baixa flexibilidade – por causa das restrições da rede e das diferenças de bitola;

b) Transbordo – a localização dos pontos de produção com relação às estações ferroviárias exige transporte prévio e posterior da remessa, o que implica mais manipulação, que pode causar danos à mercadoria;

c) Furto – está mais exposto a furtos em razão de percursos maiores e de armazenagem entre a origem e o destino final.

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

Informações sobre frete ferroviário podem ser obtidas pelos sítios:

[www.fcasa.com.br](http://www.fcasa.com.br) / Ferrovia Centro-Atlântica S.A.;

[www.all-logistica.com](http://www.all-logistica.com) / América Latina Logística;

[www.mrs.com.br](http://www.mrs.com.br) / MRS Logística S.A.;

[www.csn.com.br](http://www.csn.com.br) / Transnordestina Logística S.A.;

[www.ftc.com.br](http://www.ftc.com.br) / Ferrovia Tereza Cristina.

## **16.5. Transporte fluvial**

### ***Vantagens***

a) Baixo custo de operação;

b) Baixo custo de combustível por milha;

c) Alta previsibilidade do tempo de viagem;

d) Elevada segurança do transporte fluvial quanto a acidentes quando comparado com outros modais;

e) Reduzido índice de poluição;

f) Capacidade de integração e de desenvolvimento de regiões ribeirinhas;

g) Menor custo total de investimento e maior facilidade para seu equacionamento no sistema hidroviário, em comparação com as alternativas terrestres, em virtude de:

I – necessidade de vultosos investimentos para expandir a infraestrutura tanto rodoviária quanto ferroviária;

II – característica modular do conjunto embarcação/terminal, a qual permite seu desenvolvimento por etapas, agilizando a participação do setor privado, o que é

fundamental num cenário de restrições aos investimentos públicos.

### ***Desvantagens***

- a) Custo de capital para as embarcações;
- b) Longa duração das viagens devido à baixa velocidade de serviço e à demora no embarque/desembarque, em virtude da inexistência de terminais especializados, principalmente no transporte de passageiros;
- c) Integração inexistente ou precária com os modos terrestres – física, operacional e tarifária;
- d) Baixo nível de conforto relativamente às alternativas disponíveis de embarcações;
- e) Frota com idade elevada e defasada tecnologicamente, principalmente no transporte de passageiros;
- f) Terminais com insuficiência de conforto, higiene, serviços, climatização e limpeza, e paisagem do entorno geralmente degradada;
- g) Meios de informação e de comunicação insuficientes com os usuários.

### ***Observações***

- a) Grande movimentação de cargas e de passageiros intermunicipais e interestaduais distribuídos em diversas rotas fluviais, geralmente de média e longa distância;
- b) Algumas linhas de passageiros e de cargas possuem demandas reduzidas, porém essenciais para os habitantes ribeirinhos que compõem a região amazônica;
- c) Além das linhas regulares, há grande número de barqueiros que prestam serviços de transporte, muitas vezes precário, em embarcações carentes de segurança e desconfortáveis, em múltiplas rotas;
- d) Existem diversas linhas com origens e destinos diferentes e com necessidades e características distintas.

## 17. SEGURO INTERNACIONAL

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

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

As apólices de seguro internacional podem ser dos seguintes tipos:

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

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

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

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

- a) contratar seguradoras conhecidas pelo mercado;
- b) ao contratar empresas empacotadoras, observar sua experiência na exportação do produto em questão;
- c) se possível, acompanhar o embarque e o manuseio da mercadoria do local de produção até o armazém, bem como até o ponto de embarque;
- d) manter comunicação constante com os agentes do processo (seguradora e importador);

- e) registrar seus contatos por fax, por *e-mail* e por documentos legais;
- f) fazer com que cada processo referente à contratação do seguro seja individual e independente do produto e do importador.

Outra situação possível para fazer seguro na exportação é o Seguro de Crédito à Exportação, em especial, para as operações de curto prazo, abaixo descritas:

a) Prevenção – a análise e o monitoramento constante da situação financeira dos importadores são, por si sós, instrumentos comerciais muito eficazes na seleção da clientela, no direcionamento e na concentração dos esforços de vendas para o desenvolvimento de novos mercados.

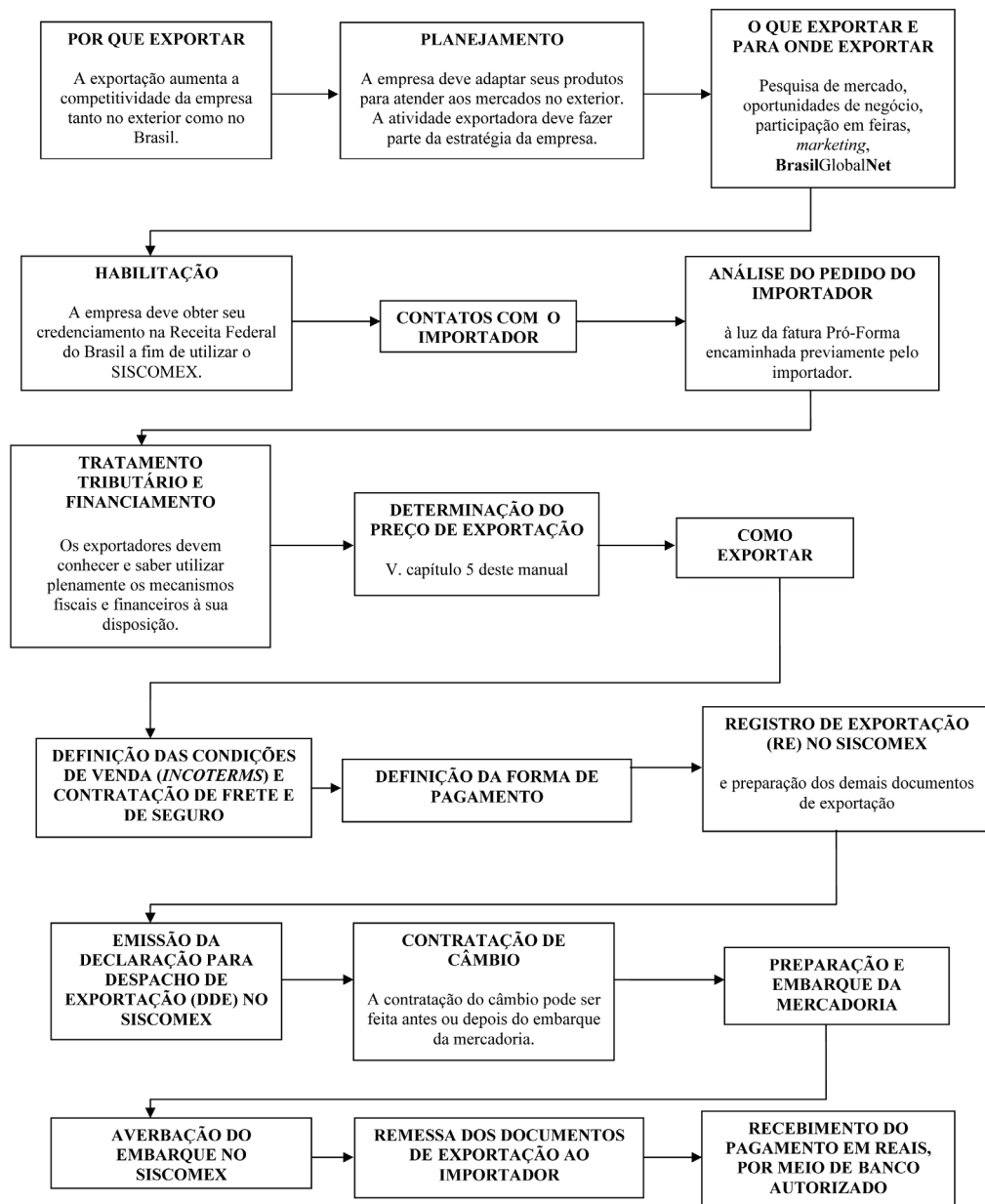
b) Cobrança – é também uma ferramenta importante. Cada país tem uma legislação distinta e específica, o que exige a atuação de advogados especializados e a presença de rede de agências de cobrança espalhadas por todos os continentes.

c) Indenização – o seguro de crédito é um seguro por excelência e, como tal, tem a função de indenizar o segurado cujo crédito não tenha sido recuperado durante o período de cobrança.

d) Garantia para financiamentos – a parceria desenvolvida com os bancos permite que, em financiamentos à exportação (ACE, PROEX e BNDES Exim), o seguro funcione como garantia a essas operações. Basta que seja formalizada a transferência do direito às indenizações resultantes da apólice, em favor da instituição financiadora das exportações do segurado.

Informações adicionais podem ser obtidas pelo sítio [www.sbce.com.br](http://www.sbce.com.br).

## 18. FLUXOGRAMA BÁSICO DE EXPORTAÇÃO





## **19. RELAÇÃO DE SÍTIOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR**

Sítios de referência nas áreas de:

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

### **1 - Associações setoriais**

- Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente (ABIMCI)

[www.abimci.com.br](http://www.abimci.com.br)

- Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ)

[mwww.abimaq.com.br](http://mwww.abimaq.com.br)

- Associação Brasileira da Indústria do Plástico (ABIPLAST)

[www.abiplast.org.br](http://www.abiplast.org.br)

- Associação Brasileira da Indústria do Trigo (ABITRIGO)

[www.abitrigo.com.br](http://www.abitrigo.com.br)

- Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE)

[www.abinee.org.br](http://www.abinee.org.br)

- Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica (ABIFARMA)

[www.abifarma.com.br](http://www.abifarma.com.br)

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

[www.abipecs.com.br](http://www.abipecs.com.br)

- Associação Brasileira da Indústria Química (ABIQUIM)

[www.abiquim.org.br](http://www.abiquim.org.br)

- Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (ABIT)

[www.abit.org.br](http://www.abit.org.br)

- Associação Brasileira das Empresas de *Software* (ABES)

[www.abes.org.br](http://www.abes.org.br)

- Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (ABICALÇADOS)

[www.abicalcados.com.br](http://www.abicalcados.com.br)

- Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (ABIOVE)



[www.abiove.com.br](http://www.abiove.com.br)

- Associação Brasileira das Indústrias de Química Fina (ABIFINA)

[www.abifina.org.br](http://www.abifina.org.br)

- Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (ABIMÓVEL)

[www.abimovel.org.br](http://www.abimovel.org.br)

- Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couros, Calçados e Artefatos (ASSINTECAL)

[www.assintecal.org.br](http://www.assintecal.org.br)

- Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frango (ABEF)

[www.abef.com.br](http://www.abef.com.br)

- Associação Brasileira do Vestuário (ABRAVEST)

[www.abraves.org.br](http://www.abraves.org.br)

- Associação Brasileira dos Exportadores de Café (ABECAFÉ)

[www.abecafe.com.br](http://www.abecafe.com.br)

- Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS)

[www.abecitrus.com.br](http://www.abecitrus.com.br)

- Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (ABRINQ)

[www.abrinq.com.br](http://www.abrinq.com.br)

- Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel (ABTCP)

[www.abtcp.org.br](http://www.abtcp.org.br)

- Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos (ELETROS)

[www.eletros.org.br](http://www.eletros.org.br)

- Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimento (ANFACER)

[www.anfacer.org.br](http://www.anfacer.org.br)

- Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA)

[www.anfavea.com.br](http://www.anfavea.com.br)

- Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS)

[www.ibs.org.br](http://www.ibs.org.br)

## **2 - Bancos de apoio ao comércio exterior**

- Banco do Brasil S.A.

[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br) (Sala Virtual de Negócios Internacionais)

- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

## **3 - Blocos econômicos**

- Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)

[www.nafta-sec-alena.org](http://www.nafta-sec-alena.org)

- Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)  
[www.alca-ftaa.org](http://www.alca-ftaa.org)
- Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA)  
<http://secretariat.efta.int/efta>
- Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)  
[www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- Comunidade Andina  
[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)
- Secretaria do MERCOSUL  
[www.mercosur.org.uy](http://www.mercosur.org.uy)
- União Europeia (UE)  
[http://europa.eu/index\\_pt.htm](http://europa.eu/index_pt.htm)

#### **4 - Câmaras de Comércio**

- Câmara Americana de Comércio  
[www.amcham.com.br](http://www.amcham.com.br)
- Câmara Argentina de Comércio  
[www.cac.com.ar](http://www.cac.com.ar)
- Câmara Argentino-Brasileira  
[www.camarbra.com.br](http://www.camarbra.com.br)
- Câmara Brasil-China  
[www.camarabrasilchina.com.br](http://www.camarabrasilchina.com.br)
- Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria  
[www.camarabrasil-israel.com.br](http://www.camarabrasil-israel.com.br)
- Câmara Brasileira de Comércio na Grã-Bretanha  
[www.brazilianchamber.org.uk](http://www.brazilianchamber.org.uk)
- Câmara Britânica de Comércio e Indústria (Brasil)  
[www.britcham.com.br](http://www.britcham.com.br)
- Câmara de Comércio Árabe-Brasileira  
[www.ccab.com.br](http://www.ccab.com.br)
- Câmara de Comércio Brasil-Austrália  
[www.australia.org.br](http://www.australia.org.br)
- Câmara de Comércio Brasil-Califórnia  
[www.brazilcalifornia.com](http://www.brazilcalifornia.com)
- Câmara de Comércio Brasil-Canadá  
[www.ccbc.org.br](http://www.ccbc.org.br)
- Câmara de Comércio Brasil-Chile  
[www.camchile.com.br](http://www.camchile.com.br)
- Câmara de Comércio Brasil-Estados Unidos  
[www.brazilcham.com](http://www.brazilcham.com)
- Câmara de Comércio Brasil-Líbano

[www.cubl.com.br](http://www.cubl.com.br)

- Câmara de Comércio Brasileiro-Americana da Flórida

[www.brazilchamber.org](http://www.brazilchamber.org)

- Câmara de Comércio Brasileiro-Americana de Atlanta (Geórgia)

[www.bacc-ga.com](http://www.bacc-ga.com)

- Câmara de Comércio Dinamarquês-Brasileira

[www.danchamb.com.br](http://www.danchamb.com.br)

- Câmara de Comércio do MERCOSUL e Américas

[www.ccmercossul.org.br](http://www.ccmercossul.org.br)

- Câmara de Comércio dos Estados Unidos

[www.usachamber.com](http://www.usachamber.com)

- Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha

[www.ahkbrasil.com](http://www.ahkbrasil.com)

- Câmara de Comércio e Indústria da Romênia e Bucareste

[www.ccir.ro](http://www.ccir.ro)

- Câmara de Comércio e Indústria de Angola

[www.ccia.ebonet.net](http://www.ccia.ebonet.net)

- Câmara de Comércio e Indústria Japonesa do Brasil

[www.camaradojapao.org.br](http://www.camaradojapao.org.br)

- Câmara de Comércio e Indústria Luso-Brasileira

[www.ccilb.net](http://www.ccilb.net)

- Câmara de Comércio França-Brasil

[www.ccfb.com.br](http://www.ccfb.com.br)

- Câmara de Comércio, Indústria e Turismo Brasil-Rússia

[www.brasil-russia.com.br](http://www.brasil-russia.com.br)

- Câmara de Comércio Italiana

[www.italcam.com.br](http://www.italcam.com.br)

- Câmara de Comércio Sueco-Brasileira

[www.swedcham.com.br](http://www.swedcham.com.br)

- Câmara Internacional de Comércio do Cone Sul (MERCOSUL)

[www.mercosulsc.com.br](http://www.mercosulsc.com.br)

- Câmara Portuguesa de Comércio no Brasil

[www.camaraportuguesa.com.br](http://www.camaraportuguesa.com.br)

- Câmara Suíço-Brasileira

[www.swisscam.com.br](http://www.swisscam.com.br)

## **5 - Editoras de comércio exterior**

- Edições Aduaneiras

[www.aduaneiras.com.br](http://www.aduaneiras.com.br)

- Editora Atlas

[www.edatlas.com.br](http://www.edatlas.com.br)  
- Editora Saraiva  
[www.editorasaraiva.com.br](http://www.editorasaraiva.com.br)

## **6 - Informação comercial em organismos internacionais**

- Câmara de Comércio Internacional (CCI)  
[www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)  
- Centro de Comércio Internacional (ITC)  
[www.intracen.org/tirc/welcome.htm](http://www.intracen.org/tirc/welcome.htm)  
- Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)  
[www.unctad.org](http://www.unctad.org)  
- Organização Mundial do Comércio (OMC)  
[www.wto.org](http://www.wto.org)

## **7 - Logística e transporte internacional**

- América Latina Logística  
[www.all-logistica.com](http://www.all-logistica.com)  
- Associação Brasileira de Transportadores Internacionais  
[www.abti.com.br](http://www.abti.com.br)  
- Comércio Exterior *On-Line*  
[www.ceol.com.br](http://www.ceol.com.br)  
- Companhia Ferroviária do Nordeste  
[www.cfn.com.br](http://www.cfn.com.br)  
- Departamento de Aviação Civil (DAC)  
[www.dac.gov.br](http://www.dac.gov.br)  
- Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero)  
[www.infraero.gov.br](http://www.infraero.gov.br)  
- Ferrovia Centro-Atlântica S.A.  
[www.centro-atlantica.com.br](http://www.centro-atlantica.com.br)  
- Ferrovia Tereza Cristina  
[www.ftc.com.br](http://www.ftc.com.br)  
- *International Air Transport Association (IATA)*  
[www.iata.org](http://www.iata.org)  
- *Maritime Global Net*  
[www.mglobal.com](http://www.mglobal.com)  
- MRS Logística S.A.  
[www.mrs.com.br](http://www.mrs.com.br)  
- *Port Focus/Ports Harbours Marinas Worldwide*  
<http://portfocus.com/indexes.html>

## 8 - Promoção comercial

- Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil)  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)
- Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)  
[www.aeb.org.br](http://www.aeb.org.br)
- Catálogo de Exportadores Brasileiros  
[www.brazil4export.com](http://www.brazil4export.com)
- Confederação Nacional da Indústria (CNI)  
[www.cni.org.br](http://www.cni.org.br)
- Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) do Ministério das Relações Exteriores  
[www.brasilglobalnet.gov.br](http://www.brasilglobalnet.gov.br)
- Exporta Fácil – Correios  
[www.correios.com.br/exportafacil](http://www.correios.com.br/exportafacil)
- Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)  
[www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)
- *Global Marketing Strategies*  
[www.globalmarketing.es](http://www.globalmarketing.es)
- Ministério das Relações Exteriores (MRE)  
[www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)  
[www.aprendendoaexportar.gov.br](http://www.aprendendoaexportar.gov.br)
- Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios  
[www.cin.org.br](http://www.cin.org.br)
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

## 9 - Outros

- Banco Central do Brasil  
[www.bacen.gov.br](http://www.bacen.gov.br)
- *Berne Union*  
[www.berneunion.org.uk](http://www.berneunion.org.uk)
- Câmara de Comércio Exterior  
[www.desenvolvimento.gov.br/sitio/CAMEX/pee/oQue.php](http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/CAMEX/pee/oQue.php)
- Encontro Nacional de Comércio Exterior (ENAEX)  
[www.enaex.com.br](http://www.enaex.com.br)
- Encontros de Comércio Exterior (ENCOMEX)  
[www.encomex.desenvolvimento.gov.br](http://www.encomex.desenvolvimento.gov.br)
- Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização

[www.fenaseg.org.br](http://www.fenaseg.org.br)

- Instituto de Resseguros do Brasil (IRB-Brasil Re)

[www.irb-brasilre.com.br](http://www.irb-brasilre.com.br)

- Ministério da Fazenda (MF)

[www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)

- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

- Portal do Exportador

[www.portaldoexportador.gov.br](http://www.portaldoexportador.gov.br)

- Superintendência de Seguros Privados (SUSEP)

[www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br)



## **20. LEGISLAÇÃO BÁSICA SOBRE COMÉRCIO EXTERIOR**

### **Assuntos Gerais – Exportação**

Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010. Consolidação das Normas de Comércio Exterior.

Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior (Novo Regulamento Aduaneiro).

### **Desembaraço Aduaneiro na Exportação**

Decreto-Lei nº 37/66. Estabelece normas gerais de controle aduaneiro de mercadorias.

Ato Declaratório CSA 69/89. Dispõe sobre a simplificação do desembaraço aduaneiro de exportação referente à bagagem desacompanhada de viajante com destino ao exterior.

Instrução Normativa DpRF 111/90. Dispõe sobre o despacho e a fiscalização aduaneira na exportação de café.

Portaria Conjunta SRF/Secex 5/93. Fixa normas para despacho aduaneiro de exportação baseado no SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 28/94, art. 29. Dispõe sobre o desembaraço aduaneiro de mercadorias destinadas à exportação.

Instrução Normativa SRF 369/03. Dispõe sobre o despacho aduaneiro de exportação sem exigência de saída do produto do território nacional, nas situações que especifica.

Instrução Normativa SRF 611/06. Dispõe sobre a utilização de declaração simplificada nos despachos aduaneiros de importação e de exportação.

Decreto nº 6.759/09, art. 591. Regulamenta o desembaraço aduaneiro na exportação.



## **Financiamento à exportação**

### **Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)**

Resolução BCB 1.964/92. Dispõe sobre o pagamento das exportações brasileiras e a celebração e a liquidação dos correspondentes contratos de câmbio (Revogado pela Res. BACEN 3.266/05).

Circular BACEN 3.280/05. Divulga o RMCCI contemplando as operações em moeda nacional ou estrangeira realizadas entre pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior.

Resolução BCB 3.266/05. Dispõe sobre o recebimento do valor das exportações brasileiras.

### **Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)**

Ato Declaratório Normativo Cosit 25/93. Dispõe sobre a isenção do IR na fonte sobre juros e comissões relativos a créditos obtidos no exterior e destinados ao financiamento de exportações.

Portaria Interministerial MF/Mict 496/93. Dispõe sobre a criação, em caráter permanente, da Comissão Interministerial incumbida de elaborar as propostas para a programação financeira mensal do PROEX.

Portaria Interministerial MF/Mict 314/95. Define critérios e estabelece condições aplicáveis ao PROEX.

Comunicado Decex 10/96. Estabelece que os projetos cinematográficos e audiovisuais são passíveis de enquadramento no art. 1º da Port. Interm. MF/Mict 314/95.

Resolução BCB 2.575/98. Redefine os critérios aplicáveis aos financiamentos às exportações brasileiras ao amparo do PROEX.

Portaria MDIC 374/99. Dispõe sobre os produtos elegíveis para a modalidade Equalização, prevista no PROEX.

Portaria MDIC 375/99. Dispõe sobre os produtos elegíveis para a modalidade Financiamento, prevista no PROEX.

Resolução BCB 2.799/00. Redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema

de equalização de taxas de juros do PROEX.

Resolução BCB 3.219/04. Redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema de equalização de taxas de juros do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.

Portaria Secex 25/08. Dispõe sobre os procedimentos regulamentares das operações de exportação.

Portaria MDIC 98/09. Dispõe sobre as exportações de serviços e de mercadorias relacionados no Anexo a esta Portaria que são elegíveis para o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.

Portaria MDIC 191/09. Dispõe sobre as exportações de serviços e de mercadorias, que são elegíveis para o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX, nas modalidades de equalização e financiamento.

Ato Declaratório Normativo Cosit 25/93. Dispõe sobre a isenção do IR na fonte sobre juros e comissões relativos a créditos obtidos no exterior e destinados ao financiamento de exportações.

Portaria Interministerial MF/Mict 496/93. Dispõe sobre a criação, em caráter permanente, da Comissão Interministerial incumbida de elaborar as propostas para a programação financeira mensal do PROEX.

Portaria Interministerial MF/Mict 314/95. Define critérios e estabelece condições aplicáveis ao PROEX.

Resolução BCB 2.575/98. Redefine os critérios aplicáveis aos financiamentos às exportações brasileiras ao amparo do PROEX.

Portaria MDIC 374/99. Dispõe sobre os produtos elegíveis para a modalidade Equalização, prevista no PROEX.

Portaria MDIC 375/99. Dispõe sobre os produtos elegíveis para a modalidade Financiamento, prevista no PROEX.

Resolução BCB 2.799/00. Redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema de equalização de taxas de juros do PROEX.

Resolução BCB 3.219/04. Redefine os critérios aplicáveis às operações do sistema de equalização de taxas de juros do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.

Portaria Secex 25/08. Dispõe sobre os procedimentos regulamentares das operações de exportação.

Portaria MDIC 98/09. Dispõe sobre as exportações de serviços e de mercadorias relacionados no Anexo a esta Portaria que são elegíveis para o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.

Portaria MDIC 191/09. Dispõe sobre as exportações de serviços e de mercadorias que são elegíveis para o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX, nas modalidades de equalização e financiamento.

## **BNDES – Normas de Apoio à Exportação**

### **Circulares**

Circular nº 57/2010, de 11.11.10. Referência: Circular nº 26/2010, de 26 de maio de 2010. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque.

Circular nº 53/2010, de 15.10.10. Referência: Circular nº 26/2010, de 26 de maio de 2010. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque.

Circular nº 26/2010, de 26.5.10 (alterada pelas Circulares nº 56 e 57/2010). Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação.

Circular nº 23/2010, de 10.5.10. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil, Pré-embarque Empresa-Âncora e Pré-embarque Especial, e Programas BNDES Prosoft-Exportação e BNDES Profarma-Exportação.

Circular nº 15/2010, de 7.4.10. Linha de Financiamento BNDES Exim Pós-embarque. Alteração dos critérios de apoio ao fornecimento de partes e de peças sobressalentes exportadas em conjunto com máquinas e equipamentos novos.

Circular nº 14/2010, de 18.3.10. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Empresa-Âncora, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Diretrizes e critérios socioambientais para financiamento ao setor da pecuária bovina.

Circular nº 109/2009, de 29.10.09. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Empresa-Âncora. Flexibilização das condições de financiamento das operações.

Circular nº 75/2009, de 16.7.09. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque.

Circular nº 60/2009, de 9.6.09. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Flexibilização das condições de financiamento das operações.

Circular nº 49/2009, de 18.5.09. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Empresa-Âncora, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Alteração nas condições de financiamento.

Circular nº 18/2009, de 6.3.09. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Empresa-Âncora, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Alteração nas condições de financiamento.

Circular nº 001/2008, de 8.10.08. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Especial e Pré-embarque Ágil. Alteração nas condições de financiamento.

Circular nº 178/2002, de 24.10.02. Pré-embarque Especial.

Circular nº 176/2002, de 12.9.02. Pós-embarque.

Circular nº 174/2002, de 22.4.02. Pré-embarque.

## **Cartas-Circulares**

Carta-Circular nº 17/2008, de 16.5.08. BNDES Exim Pré-embarque. Medidas de simplificação na área de câmbio e comprovação das exportações.

Carta-Circular nº 14/2008, de 28.3.08. BNDES Exim Pré-embarque, Pré-Ágil, Pré-Especial, Pré-Automóveis e REVITALIZA. Comunicação das alterações das normas operacionais e dos modelos de contrato anexos a estas normas, decorrentes da nova redação do art. 47-A das Disposições Aplicáveis aos Contratos do BNDES – Vencimento Antecipado do Financiamento.

Carta-Circular nº 31/2007, de 30.7.07. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil, Pré-embarque Especial, Pré-embarque Empresa-Âncora, Pré-embarque Automóveis e Pós-embarque. Reclassificação de produtos financiáveis.

Carta-Circular nº 35/2006, de 25.8.06. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Automóveis. Alteração e consolidação das condições da Linha de Financiamento em referência.

Carta-Circular nº 28/2006, de 28.7.06.

Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Especial. Alterações nas condições das Linhas de Financiamento em referência.

Carta-Circular nº 27/2006, de 28.7.06. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Ágil. Criação de Linha de Financiamento.

Carta-Circular nº 26/2006, de 28.7.06.

Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque. Alterações nas condições das Linhas de Financiamento em referência.

Carta-Circular nº 27/2005, de 8.6.05. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Especial. Alteração no Regulamento da Linha de Financiamento acima referida e criação da Minuta-padrão de Contrato de Financiamento relativa à utilização da Taxa de Juros Fixa Pré-embarque e TJLP.

Carta-Circular nº 18/2005, de 11.5.05. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Especial. Alterações nas condições das Linhas de Financiamento.

Carta-Circular nº 36/2004, de 13.8.04. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Empresa-Âncora. Criação da Linha de Financiamento Pré-embarque Empresa Âncora.

Carta-Circular nº 35/2004, de 13.8.04. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque Especial. Alteração das condições de financiamento para exportação de bens de capital pertencentes ao Grupo I da Relação de Produtos Financiáveis.

Carta-Circular nº 12/2004, de 15.6.04. Linha de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque. Alteração nas condições da linha de financiamento.

Carta-Circular nº 38/2003, de 31.7.03. BNDES Exim Pós-embarque. Atualização do Instrumento Particular de Confissão e Assunção de Dívida e da Carta de Fiança.

Carta-Circular nº 08/2003, de 28.2.03. BNDES Exim Pós-embarque. Endosso de Títulos de Crédito.

Carta-Circular nº 71/2002, de 8.11.02. BNDES Exim Pós-embarque. Alteração do prazo para fechamento de câmbio em operações cursadas no CCR.

Carta-Circular nº 64/2002, de 14.10.02. Porte das empresas.

## **Avisos**

AVISO Nº 17/2010, de 26 de julho de 2010. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial, Taxa de Juros Fixa Pré-embarque – TJFPE (operações com variação cambial – dólar dos EUA).

AVISO Nº 16/2010, de 30 de junho de 2010. Referência: Circular nº 26/2010, de 26 de maio de 2010. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque.

AVISO Nº 14/2010, de 22 de junho de 2010. Liberações aos Agentes Financeiros – Nova forma de consulta dos Avisos de Crédito.

AVISO Nº 13/2010, de 16 de junho de 2010. Referência: Circular nº 26/2010, de 26 de maio de 2010. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque.

AVISO CONJUNTO AEX-AOI Nº 10/2010, de 10 de junho de 2010. Referência: Circulares nº 07/2010, de 5.2.2010, nº 08/2010, de 5.2.2010, e nº 14/2010, de 18.3.2010. Esclarecimentos sobre as diretrizes e critérios socioambientais para financiamento ao setor da pecuária bovina.

AVISO Nº 09/2010, de 26 de maio de 2010. Linhas de Financiamento BNDES EXIM Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque.

AVISO Nº 04/2010, de 27 de abril de 2010. Linhas de Financiamento BNDES EXIM Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Taxa de Juros Fixa Pré-embarque – TJFPE (operações com variação cambial – dólar dos EUA).

AVISO Nº 02/2010, de 28 de janeiro de 2010. Linhas de Financiamento BNDES EXIM Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Taxa de Juros Fixa Pré-embarque – TJFPE (operações com variação cambial – dólar dos EUA).

AVISO Nº 28/2009, de 16 de outubro de 2009. Linhas de Financiamento BNDES EXIM Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Taxa de Juros

Fixa Pré-embarque – TJPPE.

AVISO Nº 25/2009, de 10 de setembro de 2009. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI – Subprograma Exportação Pré-embarque. Alteração dos Modelos de Contrato de Financiamento e da Ficha Resumo de Operação – FRO Exim – Circular nº 75/2009, de 16.7.2009.

AVISO Nº 22/2009, de 31 de julho de 2009. Programa BNDES de Sustentação do Investimento – BNDES PSI, Subprograma Exportação Pré-embarque e Circular nº 75/2009, de 16.7.2009. Formulários e Modelo de Contrato de Financiamento.

AVISO Nº 21/2009, de 29 de julho de 2009. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Taxa de Juros fixa para operações com variação cambial (dólar dos EUA).

AVISO Nº 09/2009, de 19 de junho de 2009. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil, Pré-embarque Empresa-Âncora e Pré-embarque Especial. Alteração das condições de contratação e de utilização do crédito.

AVISO Nº 08/2009, de 16 de abril de 2009. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Formulários e Modelos de Contratos de Financiamento vinculados à Circular nº 18/2009, de 6 de março de 2009.

AVISO Nº 07/2009, de 15 de abril de 2009. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Taxa de Juros Fixa Pré-embarque – TJPPE.

AVISO Nº 06/2009, de 26 de janeiro de 2009. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Vencimento das obrigações financeiras.

AVISO Nº 05/2009, de 26 de janeiro de 2009. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial – Circular nº 001/2008, de 8 de outubro de 2008. Taxa de juros fixa para operações com variação cambial (dólar dos EUA).

AVISO AEX 02/2008, de 24 de outubro de 2008. BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil e Pré-embarque Especial. Formulários e Modelos de Contratos de Financiamento vinculados à Circular nº 001/2008, de 8 de outubro de 2008.

AVISO AEX 01/2008, de 25 de fevereiro de 2008. BNDES Exim Pré-embarque,

Pré-embarque Ágil, Pré-embarque Especial, Pré-embarque Empresa-Âncora e Pré-embarque Automóveis. Prazos de validade de certidões.

AVISO AEX N° 17/2006, de 28 de setembro de 2006. Linhas de Financiamento BNDES Exim Pré-embarque, Pré-embarque Ágil, Pré-embarque Automóveis, Pré-embarque Empresa-Âncora e Programa de Apoio ao Setor Calçadista. Pagamento antecipado e liquidação antecipada.

## **Seguro de Crédito à Exportação**

Decreto-Lei n° 73/66. Dispõe sobre o sistema nacional de seguros privados e regula as operações de seguros e resseguros.

Decreto n° 61.867/67. Regulamenta os seguros obrigatórios previstos no art. 20 do Decreto-Lei n° 73/66.

Decreto-Lei n° 826/69. Dá nova redação à alínea “j” do art. 20 do Decreto-Lei n° 73/66.

Circular Susep 31/77. Aprova condições gerais, especiais e particulares de seguro de crédito à exportação.

Circular Susep 32/77. Aprova condições especiais e particulares para bancos – seguro de crédito à exportação.

Lei n° 6.704/79. Dispõe sobre o seguro de crédito à exportação.

Decreto n° 85.266/80. Dispõe sobre a atualização dos valores monetários dos seguros obrigatórios a que se refere o Decreto n° 61.867/67.

Lei n° 8.374/91, art. 1°. Altera o art. 20 do Decreto-Lei n° 73/66.

Decreto n° 3.937/01. Regulamenta a Lei n° 6.704/79.

Decreto n° 4.041/01. Acresce dispositivo ao art. 8° do Decreto n° 3.937/01.

Lei n° 10.659/03. Dá nova redação ao art. 4° da Lei n° 6.704/79, que dispõe sobre o seguro de crédito à exportação e dá outras providências.



## **Operações Cambiais**

Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI) instituído pela Circular do Banco Central 3.280, de 9.3.2005. Atualizado sistematicamente por legislação do Banco Central – [www.bcb.gov.br/rex/rmcci/port/rmcci.asp](http://www.bcb.gov.br/rex/rmcci/port/rmcci.asp).

## **Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)**

Decreto nº 660/92. Institui o SISCOMEX.

Resolução BCB 1.964/92 Dispõe sobre o pagamento das exportações brasileiras, a celebração e a liquidação dos correspondentes contratos de câmbio baseados no SISCOMEX.

Comunicado Decam 3.129/92. Divulga transação do Sisbacen destinada ao cadastramento de cláusulas a serem utilizadas nos contratos de câmbio.

Portaria SCE 2/92. Consolida as disposições regulamentares da política brasileira de exportação, visando à implementação do SISCOMEX (Revogado pela Portaria SECEX 12/03).

Instrução Normativa SRF 146/92. Dispensa novas inscrições em repartições aduaneiras quando a habilitação de despachantes aduaneiros for efetuada no SISCOMEX.

Portaria Conjunta SRF/SECEX 3/93. Fixa normas de contingência para o RE e para o despacho aduaneiro de exportação.

Portaria Conjunta SRF/SECEX 5/93. Fixa normas de contingência para o RE e para o despacho aduaneiro de exportação.

Portaria Interministerial MF/Mict 93/94. Dispõe sobre constituição de comissão para administrar o SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 28/94. Disciplina o despacho aduaneiro de mercadorias destinadas à exportação através do SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 102/94. Delega competência aos usuários habilitados pelo SISCOMEX-Exportação para operarem no Mantra.

Instrução Normativa SRF 45/96. Estabelece procedimentos para despacho de exportação de contêineres de fabricação nacional através do SISCOMEX.

Comunicado Decex 6/96. Estabelece a observação dos procedimentos que

menciona para fins preenchimento da RE no SISCOMEX (Revogado pela Portaria SECEX 12/03).

Instrução Normativa SRF 69/96. Disciplina o despacho aduaneiro de importação, nas condições que especifica, por meio do SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 70/96. Dispõe sobre o acesso ao SISCOMEX.

Portaria SRF 782/97. Dispõe sobre segurança e controle de acesso lógico aos sistemas informatizados da SRF.

Comunicado Decex 21/97. Dispõe sobre a comprovação das operações amparadas pelo regime aduaneiro especial de *drawback* por meio do SISCOMEX.

Ato Declaratório Coana 71/97. Dispõe sobre os perfis para utilização do SISCOMEX (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 4/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 41/02).

Ato Declaratório Coana 6/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 23/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 30/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 36/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 37/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 57/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 61/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório SRF 124/98. Dispõe sobre despacho aduaneiro relativo às declarações de exportação registradas no SISCOMEX.

Ato Declaratório Coana 91/98. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 10/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 14/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 32/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 33/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 35/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 39/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 42/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Ato Declaratório Coana 54/99. Altera perfis e transações estabelecidos no Ato Decl. Coana 71/97 (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 28/02).

Portaria SRF 218/00. Dispõe sobre a abrangência da supervisão do SISCOMEX, no âmbito da Secretaria da Receita Federal.

Ato Declaratório Coana 47/00. Estabelece a interligação do Aeroporto de Vitória (ES) ao Mantra.

Ato Declaratório Coana 56/00. Estabelece a interligação do Aeroporto de São José dos Campos ao Mantra.

Instrução Normativa SRF 114/01. Dispõe sobre a fiscalização aduaneira em Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação (Redex).

Ato Declaratório Exec. Coana 28/02. Estabelece os perfis e usuários do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 41/02).

Ato Declaratório Exec. Coana 41/02. Estabelece os perfis e usuários do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 62/02).

Ato Declaratório Exec. Coana 62/02. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 63/02).

Ato Declaratório Exec. Coana 63/02. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 86/02).

Ato Declaratório Exec. Coana 86/02. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 04/02).

Ato Declaratório Exec. Coana 104/02. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 3/03).

Instrução Normativa SRF 229/02. Estabelece procedimentos para habilitação do responsável legal da pessoa jurídica no SISCOMEX e credenciamento de representantes (Revogado pela Instr. Norm. SRF 286/03).

Instrução Normativa SRF 286/03. Estabelece procedimento para habilitação da pessoa jurídica no SISCOMEX e credenciamento de representantes (Revogado pela Instr. Norm. SRF 455/04).

Ato Declaratório Exec. Coana 3/03. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX (Revogado pelo Ato Decl. Exec. Coana 21/03).

Ato Declaratório Exec. Coana 21/03. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 330/03. Estabelece os procedimentos de controle de acesso do responsável pela pessoa jurídica no SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 331/03. Aprova o acesso aos módulos Exportação e Mantra no SISCOMEX.

Instrução Normativa SRF 476/04. Dispõe sobre o regime de despacho aduaneiro expresso (Linha Azul).

Ato Declaratório Exec. Coana 7/04. Informa a alíquota média para efeitos de cálculo da garantia no SISCOMEX Trânsito Aduaneiro). (Revogado pela Instr. Norm. SRF 650/06).

Ato Declaratório Exec. Coana 10/04. Dispõe sobre procedimentos de habilitação para operação no SISCOMEX e credenciamento de representantes de pessoas físicas e jurídicas para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro.

Ato Declaratório Exec. Coana 1/05. Estabelece os perfis e usuários do SISCOMEX. Instrução Normativa SRF 650/06. Estabelece procedimentos de habilitação de importadores, exportadores e internadores da Zona Franca de Manaus para operação no SISCOMEX e credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro.

Ato Declaratório Exec. Coana 3/06. Estabelece documentos e normas complementares para a habilitação de importadores, exportadores e internadores da Zona Franca de Manaus para operação no SISCOMEX e credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro.

Ato Declaratório Exec. Coana/Cotec 1/06. Estabelece os procedimentos para testes integrados do Sistema SISCOMEX – Carga com o Sistema de Controle de Arrecadação do Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante.

Instrução Normativa RFB 835/08. Dispõe sobre as regras de contingência na utilização do SISCOMEX-Carga.

Instrução Normativa RFB 841/08. Dispõe sobre a utilização do SISCOMEX-Carga.

Portaria SECEX nº24, de 10 de novembro de 2010. Dispõe sobre operações de comércio exterior. Informa sobre a implantação do novo módulo do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), denominado SISCOMEX-Exportação *Web* (Novoex).

Portaria SECEX nº 29, de 8 de dezembro de 2010. Dispõe sobre operações de comércio exterior. Informa que desde o dia 17 de novembro de 2010, o Novoex já está em funcionamento de forma conjugada com o antigo sistema, que deixará de operar dia 10 de janeiro de 2011.

## **Tratamento Tributário**

### ***PIS/Pasep/COFINS***

Ato Declaratório SRF 39/95. Dispõe sobre a contribuição para o PIS/Pasep.

Lei nº 9.363/96. Dispõe sobre a Instituição de Crédito Presumido do IPI para ressarcimento do valor PIS/Pasep e da Cofins nos casos que especifica.

Instrução Normativa SRF 145/99. Dispõe sobre a contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins (Revogado pela Instr. Norm. SRF247/02).

Lei nº 10.276/01. Dispõe sobre o ressarcimento das contribuições para o PIS/Pasep e da Cofins incidentes sobre insumos utilizados na fabricação de produtos destinados à exportação.

Medida Provisória nº 2.158-35/01. Altera a legislação da Cofins, do PIS/Pasep e do Imposto de Renda.

Ato Decl. Interpr. SRF 21/02. Dispõe sobre o aproveitamento do crédito presumido da contribuição para o PIS/Pasep.

Lei nº 10.485/02. Dispõe sobre a incidência da contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins.

Lei nº 10.522/02. Dispõe sobre o Cadastro Informativo dos créditos não quitados de órgãos e entidades federais.

Lei nº 10.637/02. Dispõe sobre a não cumulatividade na cobrança para o PIS/Pasep, nos casos que especifica, sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas e a legislação aduaneira.

Instrução Normativa SRF 209/02. Regulamenta a incidência não cumulativa da contribuição para o PIS/Pasep em conformidade com as disposições da Medida Provisória nº 66/02 (Revogado pela Instr. Norm. SRF 247/02).

Instrução Normativa SRF 247/02. Dispõe sobre a contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins, devidas pelas pessoas jurídicas de direito privado.

Ato Decl. Interpr. SRF 22/02. Dispõe sobre a exportação de produtos nacionais sem saída do Território Nacional, para fins de isenção da contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins.

Decreto nº 4.524/02. Regulamenta a contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins devidas pelas pessoas jurídicas em geral.

Instrução Normativa SRF 291/03. Dispõe sobre o pedido de ressarcimento e a declaração de compensação de créditos da contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público

(Revogado pela Instr. Norm. SRF 379/03).

Instrução Normativa SRF 379/03. Dispõe sobre a declaração de compensação e o pedido de ressarcimento de créditos da contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins, apurados de acordo com o regime de incidência não cumulativa (Revogado pela Instr. Norm. SRF 460/04).

Ato Decl. Interpr. SRF 2/03. Dispõe sobre a contribuição de não cumulativa do PIS/Pasep.

Ato Decl. Exec. Corat 26/03. Divulga código de arrecadação da contribuição não cumulativa para o PIS.

Ato Decl. Interpr. SRF 7/03. Dispõe sobre o PIS/Pasep e da Cofins incidentes sobre receitas de industrialização e comercialização de veículos classificados nos códigos 87.01 a 87.06 da Tipi.

Lei nº 10.833/03. Altera a legislação tributária federal.

Lei nº 10.865/04. Dispõe sobre a contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins incidentes sobre a importação de bens e serviços.

Instrução Normativa SRF 419/04. Dispõe sobre o cálculo, a utilização e a apresentação de informações de crédito presumido do IPI, instituído pela Lei nº 9.363/96.

Instrução Normativa SRF 420/04. Dispõe sobre o cálculo, a utilização e a apresentação de informações do regime alternativo do crédito presumido do IPI, instituído pela Lei nº 10.276/01.

Instrução Normativa SRF 466/04. Dispõe sobre a suspensão da contribuição do PIS/Pasep e da Cofins incidentes sobre as receitas de vendas de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem nas vendas efetuadas a pessoa jurídica preponderantemente exportadora (Revogado pela Instr. Norm. SRF 595/05).

Lei nº 10.925/04. Reduz as alíquotas do PIS/Pasep e da Cofins incidentes na importação e na comercialização do mercado interno de fertilizantes e defensivos agropecuários.

Lei nº 11.033/04. Altera a tributação do mercado financeiro e de capitais, institui o regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Potuária (Reporto) e altera as Leis nºs 8.383/91, 8.850/91, 9.430/96, 10.522/02, 10.865/04 e 10.925/04.

Lei nº 11.051/04. Dispõe sobre o desconto de crédito na apuração da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido e da contribuição social sobre o lucro líquido e da contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins não cumulativos.

Instrução Normativa SRF 404/04. Dispõe sobre a incidência não cumulativa da contribuição para o financiamento da Seguridade Social na forma estabelecida pela Lei nº 10.833/03.

Ato Decl. Interpr. SRF 13/04. Dispõe sobre a aplicação do crédito presumido do IPI às pessoas jurídicas sujeitas à incidência não cumulativa do PIS/Pasep e da Cofins.

Instrução Normativa SRF 460/04. Disciplina a restituição e a compensação de quantias recolhidas a título de tributo ou contribuição administrados pela SRF, a restituição e a compensação de outras receitas da União arrecadadas mediante Documento de Arrecadação de Receitas Federais, o ressarcimento e a compensação de créditos do IPI, do PIS/Pasep e da Cofins (Revogado pela Instr. Norm. SRF 600/05).

Instrução Normativa SRF 477/04. Dispõe sobre a habilitação do Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária (Reporto).

Lei nº 11.196/05. Institui o Repes, o Recap e o Programa de Inclusão Digital e dispõe sobre incentivos fiscais para a inovação tecnológica.

Instrução Normativa SRF 595/05. Dispõe sobre a suspensão da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins incidentes sobre as receitas de vendas de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, adquiridos por pessoa jurídica preponderantemente exportadora.

Instrução Normativa SRF 600/05. Disciplina a restituição e a compensação de quantias recolhidas a título de tributo ou contribuição administrados pela Secretaria da Receita Federal, a restituição e a compensação de outras receitas da União arrecadadas mediante Documento de Arrecadação de Receitas Federais, o ressarcimento e a compensação de créditos do IPI, da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins.

Decreto nº 5.649/05. Regulamenta o Recap, que suspende a exigência do PIS/Pasep e da Cofins.

Ato Decl. Interpr. SRF 6/06. Dispõe sobre a apresentação do Demonstrativo de Crédito Presumido (DCP) pela pessoa jurídica produtora-exportadora de



produtos industrializados nacionais que faz jus ao crédito presumido do IPI de que tratam as Leis n.ºs 9.363, de 13 de dezembro de 1996, e 10.276, de 10 de setembro de 2001, como ressarcimento relativo às Contribuições para o PIS/Pasep e da Cofins.

Lei n.º 11.488/07. Cria o Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (Reidi).

## **Drawback**

### ***Drawback – Interno***

Lei n.º 8.402/92. Dispõe no Artigo 3º sobre o regime especial para compras internas com fim exclusivo de exportação.

Instrução Normativa DpRF 84/92. Estabelece normas complementares relativas ao regime especial de suspensão do IPI nas compras internas de insumos destinados à industrialização de produtos a serem exportados.

Decreto n.º 1.030/93, art. 1º. Estabelece que a exclusão das receitas de correntes da exportação de mercadorias ou serviços, na determinação da base de cálculo do Cofins, não alcança as vendas efetuadas a estabelecimento industrial para industrialização de produtos destinados à exportação.

Decreto n.º 2.168/97. Amplia as hipóteses de outorga de regimes aduaneiros.

Instrução Normativa SRF 117/01. Dispõe sobre a garantia vinculada a termo de responsabilidade no regime de *drawback*.

Portaria SECEXC 25/08. Dispõe sobre os procedimentos para licenciamento de importação e do seguro especial de *drawback*.

Ato Decl. Interp. RFB 12/07. Dispõe sobre a aplicação do regime aduaneiro especial de *drawback* para fornecimento no mercado interno.

Decreto n.º 6.759/09, art. 383. Regulamenta o regime especial de *drawback* – interno.

### ***Drawback – Isenção***

Lei n.º 4.502/64, art. 8º. Concede isenção do IPI aos produtos importados sob

regime de *drawback*.

Decreto-Lei nº 37/66, art. 78. Dispõe sobre o regime de *drawback* e sua modalidade isenção.

Parecer Normativo CST 126/72. Dispõe sobre a venda no mercado interno de mercadoria importada, com isenção, sob o regime de *drawback*.

Portaria MF 292/81. Dispõe sobre a base de cálculo do crédito-prêmio de exportação nas operações sob o regime de *drawback*.

Instrução Normativa SRF 21/83. Dispõe sobre a dispensa de apresentação da fatura comercial no despacho aduaneiro de mercadorias importadas sob o regime de *drawback*.

Ato Declaratório Normativo CST 11/90. Declara, em caráter normativo, que as importações efetuadas sob o regime aduaneiro especial de *drawback*, de que trata o art. 78 do Decreto-Lei nº 37/66, não se sujeitam à obrigatoriedade de transporte em navio de bandeira brasileira.

Lei nº 8.402/92, art. 1º. Restabelece os Incentivos Fiscais de que trata o art. 78 do Decreto-Lei nº 37/66.

Portaria SNE 427/92. Declara que a concessão do regime de *drawback* obedecerá às normas e aos procedimentos estabelecidos pelo Decex.

Portaria MEFP 594/92. Dispõe sobre a concessão e a operação de *drawback*.

Convênio ICMS 112/94. Autoriza os Estados do Paraná e do Rio Grande do Sul a concederem isenção do ICMS na exportação de subprodutos de soja importada sob regime de *drawback*.

Convênio ICMS 60/96. Autoriza os Estados do Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraná e Rio Grande do Sul a concederem isenção do ICMS na exportação de subprodutos de soja importada sob regime de *drawback*.

Decreto nº 2.168/97. Amplia as hipóteses de outorga de regimes aduaneiros.

Instrução Normativa SRF 117/01. Dispõe sobre a garantia vinculada a termo de responsabilidade no regime de *drawback*.

Portaria SECEX 25/08. Dispõe sobre os procedimentos de importação e do seguro especial de *drawback*.

Decreto nº 6.759/09, art. 393. Regulamenta o regime especial de *drawback* – isenção.

### ***Drawback* – Suspensão**

Lei nº 4.502/64, art. 8º. Concede isenção do IPI aos produtos importados sob regime de *drawback*.

Decreto-Lei nº 37/66, art. 78. Dispõe sobre o regime de *drawback* e sua modalidade suspensão.

Parecer Normativo CST 58/78. Dispõe sobre a incidência ou não de juros, correção monetária e multas sobre os créditos tributários tornados exigíveis em decorrência de inadimplência do compromisso de exportação (*drawback*).

Decreto-Lei nº 1.722/79, art. 4º. Dispõe sobre o prazo de suspensão do pagamento dos tributos incidentes nas importações efetuadas sob o regime de *drawback* – suspensão.

Portaria MF 292/81. Dispõe sobre a base de cálculo do crédito-prêmio de exportação nas operações sob o regime de *drawback*.

Instrução Normativa SRF 21/83. Dispõe sobre a dispensa de apresentação de fatura comercial no despacho aduaneiro de mercadorias importadas sob o regime de *drawback*.

Convênio ICMS 27/90. Dispõe sobre a isenção de ICMS até 31/12/91 nas importações sob o regime de *drawback*.

Ato Declaratório Normativo CST 11/90. Declara em caráter normativo que as importações efetuadas sob o regime aduaneiro especial de *drawback*, de que trata o art. 78 do Decreto-Lei nº 37/66, não se sujeitam à obrigatoriedade de transporte em nome de bandeira brasileira.

Convênio ICMS 31/91. Dá nova redação à cláusula décima do Conv. ICMS 27/90, que dispõe sobre a concessão de ICMS nas importações sob o regime de *drawback* e estabelece normas para o seu controle.

Lei nº 8.402/92. Restabelece incentivos fiscais de que trata o art. 78 do Decreto-Lei nº 37/66.

Instrução Normativa DpRF 84/92. Estabelece normas complementares relativas

ao art. 3º da Lei nº 8.402/92.

Ato Declaratório Normativo 16/92. Dispõe sobre a aplicação de importações amparadas sob o regime de *drawback*-suspensão, previsto no inciso II do art. 78 do Decreto-Lei nº 37/66.

Conv. ICMS 21/92. Dispõe sobre a redução da base de cálculo do ICMS na exportação de fumo de galpão importado sob o regime de *drawback*.

Portaria MEFP 594/92. Dispõe sobre a concessão e a operação de *drawback*.

Portaria SNE 427/92. Declara que a concessão do regime de *drawback* obedecerá às normas e aos procedimentos estabelecidos pelo Decex.

Convênio ICMS 141/9.3 Dispõe sobre a redução da base de cálculo do ICMS na exportação de fumo de galpão importado sob o regime de *drawback*.

Convênio ICMS 56/94. Revoga a cláusula décima do Conv. ICMS 27/90.

Decreto nº 2.168/97. Amplia as hipóteses de outorga de regimes aduaneiros.

Ato Declaratório Coana 16/99. Dispõe sobre a aplicação do regime de *drawback*, na modalidade de suspensão de pagamento de tributos.

Decreto nº 3.904/01. Dispõe sobre a concessão e a comprovação do regime do *drawback*, na modalidade de suspensão (Revogado pelo Decreto nº 4.543/02).

Instrução Normativa SRF 117/01. Dispõe sobre a garantia vinculada a termo de responsabilidade no regime de *drawback*.

Portaria SECEX 25/08. Dispõe sobre os procedimentos para licenciamento de importação e do seguro especial de *drawback*.

Instrução Normativa RFB 845/08. Disciplina as aquisições de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, no mercado interno, por beneficiário do regime aduaneiro especial de *drawback* com suspensão do pagamento dos tributos incidentes.

Decreto nº 6.759/09, art. 386. Regulamenta o regime especial de *drawback* – suspensão.

Portaria Conj. RFB/SECEX 467/10. Disciplina o regime especial de *Drawback* Integrado, que suspende o pagamento dos tributos que especifica.

## **Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)**

### **ICMS – Estorno do Crédito**

Lei Complementar nº 24/75. Dispõe sobre a concessão de benefícios do ICM concedidos por meio de convênios.

Convênio ICM 65/88, cláusula terceira, parágrafo único. Dispõe sobre estorno de crédito na saída de produto para comercialização da industrialização na ZFM.

Convênio ICM 66/88. Fixa normas para regular provisoriamente o ICMS.

Convênio ICM 8/89. Dispõe sobre o tratamento tributário nas exportações de mercadorias para o exterior.

Convênio ICMS 85/89. Autoriza o Estado do Paraná a deixar de aplicar o disposto na cláusula quarta do Conv. ICM 8/89, em relação às exportações de farelo de germe de milho.

Convênio ICMS 91/89. Estende aos produtos semielaborados o mesmo tratamento dado em suas exportações.

Convênio ICMS 7/90, cláusula primeira. Dispõe sobre a substituição do estorno integral dos créditos para o produto que menciona.

Convênio ICMS 3/91. Prorroga disposições do Conv. ICM 8/89.

Convênio ICMS 80/91. Prorroga a vigência das disposições do Conv. ICMS 8/89.

Convênio ICMS 27/92. Dispõe sobre a concessão de isenção do ICMS em operações realizadas por Depósitos de Lojas Francas localizados no Distrito Federal.

Convênio ICMS 52/92. Estende às áreas de livre comércio dos Estados do Amapá, Roraima e Rondônia os benefícios do Conv. ICM 65/88.

Convênio ICMS 57/92, cláusula segunda. Dispõe sobre a substituição do estorno integral dos créditos para os produtos que menciona.

Convênio ICMS 93/92. Revoga o Conv. ICMS 4/90.

Convênio ICMS 145/92. Dá nova redação à cláusula segunda do Conv. ICMS 57/92.

Convênio ICMS 73/94, cláusula segunda. Acrescenta § 2º à cláusula primeira do Conv. ICMS 91/89.

Convênio ICMS 149/94. Dá nova redação à cláusula segunda do Conv. ICMS 57/92.

Convênio ICMS 101/95. Revoga a cláusula segunda do Conv. ICMS 57/92.

Convênio ICMS 17/96. Dá nova redação à cláusula primeira do Conv. ICMS 101/95.

## **ICMS – Isenção ou Redução**

Lei Complementar nº 24/75. Dispõe sobre a concessão de benefícios do ICM concedidos por meio de convênios.

Convênio ICM 4/79. Isenta do ICM a saída de produtos manufaturados com destino à Empresa Nacional Exportadora de Serviços.

Convênio ICM 65/88. Dispõe sobre a isenção para as saídas de produtos industrializados de origem nacional para comercialização ou industrialização na ZFM.

Convênio ICM 66/88. Fixa normas para regular provisoriamente o ICMS.

Convênio ICM 7/89, cláusula segunda. Revoga os benefícios fiscais nas exportações dos produtos semielaborados que menciona.

Convênio ICM 8/89. Dispõe sobre o tratamento tributário nas exportações de mercadorias para o exterior.

Convênio ICMS 91/89. Estende aos produtos semielaborados o mesmo tratamento dado em suas exportações.

Convênio ICMS 18/90. Isenta do ICMS as remessas de produtos industrializados, de origem nacional, para comercialização ou industrialização na área de livre comércio de Tabatinga.

Convênio ICMS 27/90. Dispõe sobre a concessão de isenção de ICMS nas importações sob o regime de *drawback* e estabelece normas para o seu controle.

Convênio ICMS 47/90. Reconfirma o Convênio ICM 4/79.

Convênio ICMS 67/90. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a concederem isenção às saídas para o exterior dos produtos primários que menciona.

Convênio ICMS 84/90. Concede isenção do ICMS, até 31/12/91, nas saídas de combustível e lubrificantes nos casos que especifica.

Convênio ICMS 14/91. Dá nova redação ao inciso II da cláusula primeira do Convênio ICMS 67/90.

Convênio ICMS 31/91. Dá nova redação à cláusula décima do Convênio ICMS 27/90, que dispõe sobre a concessão de ICMS nas importações sob o regime de *drawback* e estabelece normas para o seu controle.

Convênio ICMS 77/91. Prorroga e altera o Convênio ICMS 27/90.

Convênio ICMS 78/91. Prorroga até 31/12/93 as disposições do Convênio ICMS 67/90, cláusula primeira.

Convênio ICMS 80/91. Prorroga a vigência das disposições contidas nos Convênios ICMS 4/79, 47/90 e 84/90.

Convênio ICMS 91/91. Dispõe sobre a concessão de isenção do ICMS em operações realizadas por lojas francas localizadas nos aeroportos internacionais.

Convênio ICMS 52/92. Estende às áreas de livre comércio dos Estados do Amapá, Roraima e Rondônia os benefícios do Convênio ICM 65/88.

Convênio ICMS 93/92. Revoga o Convênio ICMS 4/90.

Convênio ICMS 106/92. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a concederem isenção do ICMS nas exportações de pasta química de madeira.

Convênio ICMS 111/92. Autoriza o Estado do Rio Grande do Sul a conceder isenção na exportação de subprodutos de soja importados sob regime de *drawback*.

Convênio ICMS 121/92. Dispõe sobre a adesão do Estado do Amazonas relativamente à área de livre comércio de Tabatinga (AM), conforme disposto no Convênio ICMS 52/92.

Convênio ICMS 148/92. Prorroga a vigência da disposição contida no Convênio ICMS 84/90.

Convênio ICMS 14/93. Altera a cláusula primeira do Convênio ICMS 106/92.

Convênio ICMS 124/93. Prorroga a vigência das disposições contidas nos Convs. ICMS 4/79 e 67/90.

Convênio ICMS 12/94. Dá nova redação ao inciso V da cláusula primeira do Conv. ICMS 67/90

Convênio ICMS 28/94. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a concederem isenção do ICMS na saída para exportação de algodão em pluma.

Convênio ICMS 32/94. Concede isenção do ICMS nas exportações dos produtos que menciona.

Convênio ICMS 49/94. Estende aos municípios de Rio Preto da Eva e de Presidente Figueiredo, no Estado do Amazonas, as disposições do Convênio ICMS 65/88.

Convênio ICMS 56/94. Revoga a cláusula décima do Convênio ICMS 27/90.

Convênio ICMS 63/94. Dá nova redação ao *caput* das cláusulas segunda e terceira dos Convênios ICMS 127/92 e 45/94.

Convênio ICMS 71/94. Acrescenta parágrafo único à cláusula primeira do Convênio ICMS 28/94.

Convênio ICMS 84/94. Dá nova redação à cláusula quinta do Convênio ICM 65/88.

Convênio ICMS 94/94. Dá nova redação à cláusula décima primeira do Convênio ICMS 27/90.

Convênio ICMS 112/94. Autoriza os Estados do Paraná e do Rio Grande do Sul a concederem isenção do ICMS na exportação de subprodutos de soja importada sob regime de *drawback*.

Convênio ICMS 116/94. Dá nova redação à cláusula terceira do Convênio ICMS 106/92.

Convênio ICMS 131/94. Autoriza os Estados de Minas Gerais, Paraíba e Pernambuco a concederem isenção do ICMS nas operações de exportação de abacaxi.

Convênio ICMS 147/94. Dá nova redação ao *caput* da cláusula primeira do Convênio ICMS 112/94.



Convênio ICMS 151/94. Prorroga as disposições do Convênio ICMS 84/90.

Convênio ICMS 18/95. Concede isenção do ICMS nas operações com mercadorias ou bens destinados ou provenientes do exterior.

Convênio ICMS 48/95. Autoriza os Estados de Minas Gerais e Goiás a concederem isenção do ICMS nas exportações de gado bovino das raças zebuínas.

Convênio ICMS 121/95. Prorroga as disposições do Convênio ICMS 106/92.

Convênio ICMS 16/96. Dá nova redação ao item 2, parágrafo único da cláusula primeira do Convênio ICMS 27/90.

Convênio ICMS 30/96. Concede isenção do ICMS nas prestações de serviços de transporte ferroviário de cargas de operações de exportação.

Convênio ICMS 5/97. Autoriza o Estado de Minas Gerais a reduzir o ICMS nas exportações de ferroligas, ferro-gusa e minérios e seus concentrados e aglomerados.

Convênio ICMS 11/97. Autoriza o Estado de Minas Gerais a reduzir o ICMS referente à exportação de produtos semielaborados.

Convênio ICMS 36/97. Dispõe sobre os procedimentos relativos ao ingresso de produtos industrializados de origem nacional nos municípios de Manaus, Rio Preto da Eva e Presidente Figueiredo (AM) com isenção do ICMS.

Convênio ICMS 37/97. Altera e regulamenta o Convênio ICMS 52/92.

Convênio ICMS 81/97. Altera o Convênio ICMS 5/97.

Convênio ICMS 99/97. Altera os Convênios ICMS 112/96, 5/97 e 11/97.

Convênio ICMS 114/97. Altera os Convênios ICMS 112/96, 5/97 e 11/97.

Convênio ICMS 23/98. Prorroga disposições de convênios que concedem benefícios fiscais.

Convênio ICMS 32/98. Altera os Convênios ICMS 112/96, 5/97 e 11/97.

Convênio ICMS 34/98. Altera o Conv. ICMS 113/96.

Convênio ICMS 99/98. Autoriza os Estados a concederem isenção nas saídas

internas destinadas aos estabelecimentos localizados em ZPE.

Convênio ICMS 12/99. Altera o Conv. ICMS 99/98.

Convênio ICMS 16/99. Acresce dispositivo ao Conv. ICMS 36/97.

Convênio ICMS 33/01. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a concederem isenção do ICMS nas saídas de balas de aço forjadas, classificadas no código 7326.1100 da NBM/SH.

Convênio ICMS 107/01. Altera o Conv. ICMS 113/96.

Convênio ICMS 110/01. Altera o Conv. ICMS 33/01.

### **ICMS – Manutenção do Crédito**

Decreto-Lei nº 406/68, art. 3º, § 3º. Dispõe sobre a não exigência do estorno do ICM nos casos que menciona.

Lei Complementar nº 24/75. Dispõe sobre a concessão de benefícios do ICMS concedidos por meio de convênios.

Convênio ICM 65/88, cláusula terceira. Dispõe sobre a manutenção de créditos nas saídas de produtos industrializados de origem nacional para consumo ou industrialização na ZFM.

Convênio ICM 66/88, art. 34. Fixa normas para regular provisoriamente o ICMS.

Convênio ICM 7/89, cláusula primeira, § 1º. Dispõe sobre a manutenção de créditos nas exportações dos produtos semielaborados.

Convênio ICM 8/89. Dispõe sobre o tratamento tributário nas exportações de mercadorias para o exterior.

Convênio ICM 10/89. Dá nova redação ao art. 34 do anexo único do Convênio ICM 66/88.

Convênio ICMS 91/89. Estende aos produtos semielaborados o mesmo tratamento dado em suas exportações.

Convênio ICMS 3/91. Prorroga disposições do Convênio ICM 8/89.

Convênio ICMS 15/91, cláusula terceira, parágrafo único. Dispõe sobre a manutenção do crédito na saída de produtos com benefício fiscal previsto na cláusula primeira do Convênio ICM 7/89.

Convênio ICMS 80/91. Prorroga a vigência das disposições do Convênio ICM 8/89.

Convênio ICMS 27/92. Dispõe sobre a concessão de isenção do ICMS em operações realizadas por Depósitos de Loja Franca no Distrito Federal.

Convênio ICMS 93/92. Revoga o Convênio ICMS 4/90.

Convênio ICMS 98/92. Exclui do Convênio ICMS 66/92 os produtos classificados nas posições 6802.2 e 6802.9 da NBM/SH.

Convênio ICMS 102/92. Inclui produto na lista anexa ao Convênio ICM 66/88.

Convênio ICMS 134/92. Autoriza o Estado de Santa Catarina a conceder a manutenção de crédito nas exportações de açúcar refinado e açúcar cristal de cana.

Convênio ICMS 56/93, cláusula segunda. Inclui produtos na lista anexa ao Convênio ICMS 66/92.

Convênio ICMS 73/94, cláusula segunda. Acrescenta o § 2º à cláusula primeira do Convênio ICMS 91/89.

Convênio ICMS 101/95. Revoga o Convênio ICMS 66/92.

Convênio ICMS 17/96. Dá nova redação à cláusula primeira do Conv. ICMS 101/95.

## **ICMS – Não Incidência**

Decreto-Lei nº 406/68, art. 1º, §§ 3º e 5º. Dispõe sobre a não incidência do ICM sobre a exportação de produtos industrializados.

Lei Complementar nº 24/75. Dispõe sobre a concessão de benefícios do ICMS concedidos por meio de convênios.

Convênio ICM 66/88, capítulo II. Fixa normas para regular provisoriamente o ICMS.

Convênio ICMS 88/89. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a estenderem o tratamento previsto no inciso I do art. 3º do anexo único do Convênio ICM 66/88 nas saídas com o fim específico de exportação que menciona.

Convênio ICMS 93/92. Revoga o Convênio ICMS 4/90.

Convênio ICMS 73/94, cláusula primeira. Acrescenta o § 2º à cláusula primeira do Convênio ICMS 88/89.

Lei Complementar nº 87/96. Dispõe sobre a não incidência do ICMS nas operações e prestações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos industrializados semielaborados, ou serviços.

### **ICMS – Transferência de Créditos Acumulados**

Convênio AE-7/71. Dispõe sobre a utilização de crédito acumulado do ICM.

Convênio AE-10/72. Dá nova redação às cláusulas do Convênio AE-7/71.

Lei Complementar nº 24/75. Dispõe sobre a concessão de benefícios do ICM concedidos por meio de convênios.

Convênio ICM 57/75. Dispõe sobre a manutenção dos benefícios fiscais que especifica.

Convênio ICM 30/76. Ratifica a adesão dos Estados do Acre, Goiás, Maranhão, Paraíba, Piauí e Rio Grande do Norte aos termos do Convênio AE-7/71.

Convênio ICM 5/87. Altera a cláusula segunda do Convênio AE-7/71.

Convênio ICM 21/87. Dá nova redação à cláusula quarta do Convênio ICM AE-07/71.

Convênio ICM 66/88. Fixa normas para regular provisoriamente o ICM.

Convênio ICM 8/89. Dispõe sobre o tratamento tributário nas exportações de mercadorias para o exterior.

Convênio ICMS 80/91. Prorroga a vigência das disposições do Convênio ICM 8/89.

## **ICMS – Base de Cálculo**

Decreto-Lei nº 406/68, art. 2º. Dispõe sobre a base de cálculo do ICMS – Base de Cálculo.

Lei Complementar nº 24/75. Dispõe sobre a concessão de benefícios do ICM concedidos por meio de convênios.

Convênio ICM 57/75. Dispõe sobre a manutenção dos benefícios fiscais que especifica.

Convênio ICM 2/79. Estende ao Estado do Rio de Janeiro a autorização prevista na cláusula primeira, inciso I, letra “c” do Convênio ICM 57/75.

Convênio ICM 66/88, capítulo III. Fixa normas para regular provisoriamente o ICMS.

Convênio ICM 7/89. Relaciona os produtos semielaborados juntamente com os respectivos percentuais de redução na base de cálculo do ICMS para tributação na exportação.

Convênio ICMS 12/89. Altera a lista anexa ao Convênio ICM 7/89.

Convênio ICMS 13/89. Altera o § 2º da cláusula primeira do Convênio ICM 7/89.

Convênio ICMS 23/89. Altera a lista anexa ao Convênio ICM 7/89.

Convênio ICMS 27/89. Altera a lista anexa ao Convênio ICM 7/89.

Convênio ICMS 83/89. Altera a lista anexa ao Convênio ICM 7/89

Convênio ICMS 91/89. Estende aos produtos semielaborados o mesmo tratamento dado pelos Convênios ICM 7/89 e 8/89.

Convênio ICMS 15/90. Estabelece critérios para fixação da base de cálculo para operações com café cru.

Convênio ICMS 22/90. Reduz a base de cálculo do ICMS nas exportações dos produtos arrolados nas posições de 7203 a 7216 e 7218 da TAB.

Convênio ICMS 42/90. Reconfirma o inciso IV da cláusula segunda do Convênio ICM 57/75.

Convênio ICMS 66/90. Autoriza o Estado de Rondônia a reduzir a base de cálculo do ICMS no caso que especifica.

Convênio ICMS 75/90. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a reduzirem a base de cálculo do ICMS nas saídas de minérios de ferro e *pellets*.

Convênio ICMS 78/90. Altera o *caput* e o parágrafo primeiro da cláusula segunda do Convênio ICMS 15/90.

Convênio ICMS 79/90. Altera percentual de redução de base de cálculo fixado pelo Convênio ICM 7/89 para os produtos que especifica.

Convênio ICMS 80/90. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo do ICMS nas exportações de farinha de mandioca.

Convênio ICMS 83/90. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo do ICMS nas exportações de fécula de mandioca.

Convênio ICMS 85/90. Altera percentual de redução de base de cálculo fixado pelo Conv. ICM 7/89 para os produtos semielaborados que especifica.

Convênio ICMS 86/90. Altera o percentual de redução de base de cálculo fixado pelo Convênio ICM 7/89 para os produtos semielaborados que especifica.

Convênio ICMS 87/90. Autoriza os Estados que especifica a reduzirem a base de cálculo do ICMS na exportação dos produtos semielaborados que menciona.

Convênio ICMS 10/91. Prorroga a vigência do Convênio ICM 80/90, que dispõe sobre redução de base de cálculo do ICMS nas exportações de farinha de mandioca.

Convênio ICMS 12/91. Prorroga a vigência do Convênio ICMS 83/90, que dispõe sobre redução de base de cálculo do ICMS nas exportações de fécula de mandioca.

Convênio ICMS 15/91. Dispõe sobre o tratamento tributário dos produtos industrializados semielaborados destinados ao exterior.

Convênio ICMS 29/91. Autoriza os Estados de São Paulo e Sergipe a dispensarem o pagamento do ICMS nas condições que menciona.

Convênio ICMS 31/91. Dá nova redação à cláusula décima do Convênio ICMS 27/90, que dispõe sobre a concessão de ICMS nas importações sob o regime de *drawback* e estabelece normas para seu controle.

Convênio ICMS 42/91. Dispõe sobre a redução da base de cálculo do ICMS nas entradas de mercadorias estrangeiras importadas com redução do Imposto de Importação (II) amparadas por programa Befiex.

Convênio ICMS 43/91. Estende aos Estados que menciona a autorização contida no inciso II da cláusula primeira do Convênio ICMS 23/89.

Convênio ICMS 51/91. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo do ICMS na exportação de óleo de sassafrás.

Convênio ICMS 63/91. Altera percentual de redução da base de cálculo fixado pelo Convênio ICM 7/89 para o produto que menciona.

Convênio ICMS 71/91. Altera o percentual de redução de base de cálculo do ICMS, nas saídas para o exterior, de ferro e seus derivados.

Convênio ICMS 80/91. Altera os Convênios ICM 57/75, ICMS 42/90, 80/90, 83/90, 87/90 e 51/91.

Convênio ICMS 94/91. Concede redução da base de cálculo do ICMS na exportação de batata consumo.

Convênio ICMS 12/92. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS na exportação de silício metálico.

Convênio ICMS 21/92. Dispõe sobre a redução da base de cálculo do ICMS na exportação de fumo de galpão importado sob o regime de *drawback*.

Convênio ICMS 25/92. Autoriza os Estados que menciona a conceder redução da base de cálculo do ICMS na exportação de farelo e germe de milho.

Convênio ICMS 38/92. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS, na saída para o exterior, de ferro e nióbio.

Convênio ICMS 46/92. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS na exportação de seda cardada e penteada.

Convênio ICMS 53/92. Dispõe sobre a adesão do Estado de Mato Grosso do Sul às disposições do Convênio ICMS 83/90.

Convênio ICMS 57/92, cláusula primeira. Exclui do Convênio ICMS 15/91 o produto classificado na posição 21.01.10 da NBM/SH.

Convênio ICMS 64/92. Exclui do Convênio ICMS 15/91 o produto classificado na posição 1302.20.0100 da NBM/SH.

Convênio ICMS 82/92. Autoriza o Estado de Rondônia a alterar o percentual de redução da base de cálculo nas saídas dos produtos que menciona.

Convênio ICMS 90/92. Altera o Convênio ICMS 15/90.

Convênio ICMS 94/92. Altera o Convênio ICMS 57/92.

Convênio ICMS 98/92, cláusula primeira. Inclui no Convênio ICMS 15/91 os produtos classificados nas posições 6802.2 e 6802.9 da NBM/SH.

Convênio ICMS 99/92. Autoriza o Estado de São Paulo a reduzir a base de cálculo na exportação de açafraão-da-terra.

Convênio ICMS 101/92. Autoriza o Estado do Rio Grande do Sul a reduzir a base de cálculo do ICMS nas exportações de lã.

Convênio ICMS 113/92. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.

Convênio ICMS 114/92. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo do ICMS dos produtos semielaborados nas posições 4403 e 4407 da NBM/SH.

Convênio ICMS 115/92. Autoriza os Estados que menciona a reduzir a base de cálculo do ICMS na exportação dos produtos derivados de milho.

Convênio ICMS 116/92. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a alterarem o percentual de redução da base de cálculo do ICMS, nas saídas para o exterior de painéis de madeira com aglomerados e compensados.

Convênio ICMS 146/92. Autoriza os Estados que menciona a alterarem o percentual de redução da base de cálculo na exportação de essência de terebintina e colofônias.

Convênio ICMS 148/92. Prorroga a vigência das disposições contidas nos Convênios ICMS 80/90, 83/90, 87/90, 51/91, 94/91, 25/92, 101/92 e 115/92.

Convênio ICMS 152/92. Prorroga a disposição contida no Convênio ICMS 21/92.

Convênio ICMS 159/92. Inclui produtos na lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.



Convênio ICMS 160/92. Autoriza o Estado de Minas Gerais a reduzir a base de cálculo do ICMS nas exportações de pimentão seco ou triturado.

Convênio ICMS 6/93. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a alterarem o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas para o exterior de alumínio e seus derivados.

Convênio ICMS 8/93. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo do ICMS nas saídas para o exterior de fumo em folha e seus derivados, produzidos em seus territórios.

Convênio ICMS 20/93. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo na exportação de casulo de bicho-da-seda.

Convênio ICMS 27/93. Dispõe sobre a adesão dos Estados que menciona às disposições do Convênio ICMS 83/90.

Convênio ICMS 34/93. Autoriza os Estados que menciona a concederem redução da base de cálculo do ICMS na exportação de algas marinhas.

Convênio ICMS 40/93. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a alterarem o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas para o exterior de óxido de alumínio.

Convênio ICMS 41/93. Autoriza os Estados e o Distrito Federal a alterarem o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas para o exterior dos produtos que menciona.

Convênio ICMS 46/93. Autoriza a redução da base de cálculo do ICMS de produtos siderúrgicos destinados à exportação.

Convênio ICMS 53/93. Autoriza o Estado do Espírito Santo a conceder tratamento especial às saídas de *pellets*.

Convênio ICMS 56/93, cláusula primeira. Exclui produtos da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.

Convênio ICMS 66/93. Dá nova redação ao *caput* da cláusula primeira do Convênio ICMS 114/92.

Convênio ICMS 71/93. Dá nova redação à cláusula primeira do Convênio ICMS 146/92.

Convênio ICMS 72/93. Altera o Convênio ICMS 46/93.

Convênio ICMS 75/93. Altera o Convênio ICMS 15/90.

Convênio ICMS 78/93. Autoriza o Estado de Rondônia a conceder redução da base de cálculo nas exportações de gado bovino puro de origem ou puro por cruzada.

Convênio ICMS 83/93. Autoriza o Estado de Minas Gerais a reduzir a base de cálculo do ICMS nas saídas para o exterior de carvão vegetal de madeira reflorestada.

Convênio ICMS 84/93. Exclui produtos da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.

Convênio ICMS 93/93. Dispõe sobre a adesão do Estado de Minas Gerais às disposições do Convênio ICMS 83/90.

Convênio ICMS 99/93. Dispõe sobre a adesão do Estado de São Paulo às disposições do Convênio ICMS 101/92.

Convênio ICMS 100/93. Autoriza os Estados que menciona a reduzirem a base de cálculo nas exportações de mandioca.

Convênio ICMS 109/93. Autoriza o Estado do Pará a conceder redução da base de cálculo nas saídas para o exterior dos produtos classificados nas posições de 4406 a 4409 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias – Sistema Harmonizado (NBM/SH).

Convênio ICMS 110/93. Autoriza o Estado do Pará a conceder redução da base de cálculo nas saídas para o exterior do produto classificado no código 2008.91 da NBM/SH.

Convênio ICMS 118/93. Altera o Convênio ICMS 46/93.

Convênio ICMS 120/93. Altera o Convênio ICMS 41/93.

Convênio ICMS 124/93. Prorroga a vigência das disposições contidas nos Convênios ICMS 87/90, 51/91, 25/92, 99/92, 101/92, 114/92, 115/92, 146/92, 6/93, 8/93 e 40/93.

Convênio ICMS 126/93. Altera o Convênio ICMS 91/89.

Convênio ICMS 130/93. Autoriza o Estado de Minas Gerais a conceder

tratamento especial às saídas de minério de ferro e *pellets*.

Convênio ICMS 140/93. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.

Convênio ICMS 141/93. Dispõe sobre a redução da base de cálculo do ICMS na exportação de fumo de galpão importado sob o regime de *drawback*.

Convênio ICMS 4/94. Eleva o percentual de redução da base de cálculo dos produtos classificados nas posições de 7101 a 7112 da NBM/SH.

Convênio ICMS 20/94. Estende ao Estado de Pernambuco as disposições contidas no Convênio ICMS 87/90.

Convênio ICMS 23/94. Altera o Convênio ICMS 100/93.

Convênio ICMS 31/94. Acrescenta produto à lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.

Convênio ICMS 34/94. Autoriza o Estado do Rio Grande do Sul a conceder redução da base de cálculo do ICMS na exportação de fumo.

Convênio ICMS 41/94. Prorroga o prazo previsto na cláusula segunda do Convênio ICMS 46/93.

Convênio ICMS 48/94. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas para o exterior de minério de ferro e *pellets*.

Convênio ICMS 57/94. Dá nova redação ao Convênio ICMS 48/94.

Convênio ICMS 70/94. Autoriza o Estado de Santa Catarina a conceder redução da base de cálculo do ICMS na exportação de fumo.

Convênio ICMS 73/94. Acrescenta o § 2º à cláusula primeira do Convênio ICMS 91/89.

Convênio ICMS 77/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 3806.90.0299.

Convênio ICMS 78/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 1702.30.9900.

Convênio ICMS 79/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 1702.90.9900.

Convênio ICMS 80/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado na posição NBM/SH 4002.5.

Convênio ICMS 82/94. Inclui o Estado de Mato Grosso nas disposições do Convênio ICMS 114/92.

Convênio ICMS 90/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 2938.10.0100.

Convênio ICMS 91/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 2938.10.9900.

Convênio ICMS 92/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 1302.19.9900.

Convênio ICMS 93/94. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código NBM/SH 2938.10.9900.

Convênio ICMS 101/94. Autoriza o Estado de Alagoas a reduzir a base de cálculo do ICMS na exportação de soda cáustica e dicloreto.

Convênio ICMS 102/94. Autoriza o Estado de Alagoas a reduzir a base de cálculo do ICMS na exportação de açúcar demerara.

Convênio ICMS 103/94. Autoriza o Estado de Minas Gerais a conceder redução da base de cálculo do ICMS de produtos metalúrgicos destinados à exportação.

Convênio ICMS 108/94. Dá nova redação ao *caput* da cláusula primeira do Convênio ICMS 114/92.

Convênio ICMS 121/94. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas de castanha-do-pará para o exterior.

Convênio ICMS 123/94. Prorroga as disposições do Convênio ICMS 34/94.

Convênio ICMS 141/94. Inclui o Estado da Bahia nas disposições do Convênio ICMS 101/94.

Convênio ICMS 151/94. Prorroga as disposições dos Convênios ICMS 20/93, 70/94, 8/89, 94/91, 160/92, 34/93, 46/93, 83/93 e 53/93.

Convênio ICMS 1/95. Dá nova redação ao *caput* da cláusula primeira do Convênio ICMS 114/92.

Convênio ICMS 7/95. Autoriza o Estado do Rio Grande do Sul a conceder redução de base de cálculo do ICMS na exportação de fumo.

Convênio ICMS 13/95. Autoriza os Estados do Pará e Maranhão a reduzirem a base de cálculo do ICMS nas saídas de minério de manganês.

Convênio ICMS 22/95, cláusula primeira, inciso II. Prorroga as disposições dos Convênios ICMS 87/90, 25/92, 99/92, 101/92, 114/92, 115/92, 146/92, 06/93, 8/93 e 40/93.

Convênio ICMS 29/95. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91.

Convênio ICMS 34/95. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas de madeira para o exterior.

Convênio ICMS 35/95. Altera o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas de painéis de madeiras com aglomerados e compensados para o exterior.

Convênio ICMS 36/95. Autoriza os Estados que menciona a alterarem o percentual de redução da base de cálculo do ICMS na exportação dos produtos classificados nas posições 0201, 0202, 0206.10, 0206.2 e 0210.20 da NBM/SH.

Convênio ICMS 53/95. Exclui produtos da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificados nos códigos 0504.00.0102, 0504.00.0103, 1702.30.9900, 1702.90.9900, 7203 e 7205.

Convênio ICMS 62/95. Dá nova redação ao Convênio ICMS 160/92.

Convênio ICMS 67/95. Altera percentuais de redução da base de cálculo do ICMS na exportação de produtos semielaborados.

Convênio ICMS 70/95. Prorroga as disposições do Convênio ICMS 130/93.

Convênio ICMS 78/95. Autoriza o Estado do Rio Grande do Sul a alterar o percentual de redução da base de cálculo do ICMS nas saídas de suco de uva para o exterior.

Convênio ICMS 83/95. Dá nova redação à cláusula primeira do Convênio ICMS 70/94.

Convênio ICMS 88/95. Exclui produtos da lista aprovada pelo Convênio ICMS

15/91, classificados nos códigos 5402.33.9900, 5402.33.0100 e 5503.20.0000.

Convênio ICMS 89/95. Exclui produtos da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificados nos códigos 5402.41.9901 e 5503.10.0000.

Convênio ICMS 90/95. Autoriza os Estados de São Paulo, Paraná, Paraíba e Goiás a concederem redução da base de cálculo do ICMS na exportação de produtos semielaborados.

Convênio ICMS 93/95. Autoriza o Estado da Bahia a conceder redução da base de cálculo do ICMS na exportação de produtos semielaborados.

Convênio ICMS 97/95. Autoriza os Estados de Goiás, Mato Grosso e Paraná a concederem redução da base de cálculo do ICMS nas operações de saída de milho destinado à exportação.

Convênio ICMS 109/95. Autoriza o Estado da Bahia a conceder redução da base de cálculo do ICMS na exportação de lama anódica de cobre.

Convênio ICMS 119/95. Inclui o Estado de Santa Catarina nas disposições do Convênio ICMS 7/95.

Convênio ICMS 121/95. Prorroga as disposições dos Convênios ICMS 80/90, 20/93, 83/93 e 7/95.

Convênio ICMS 123/95. Inclui produtos no Convênio ICMS 67/95.

Convênio ICMS 129/95. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código 4002.11.0100.

Convênio ICMS 6/96. Autoriza o Estado do Pará a conceder redução da base de cálculo do ICMS na exportação de caulim.

Convênio ICMS 21/96. Prorroga a vigência dos Convênios ICMS 87/90, 25/92, 99/92, 101/92, 114/92 e 4/94.

Convênio ICMS 22/96. Inclui o Estado do Pará nas disposições do Convênio ICMS 87/90.

Convênio ICMS 23/96. Revigora as disposições do Convênio ICMS 78/95.

Convênio ICMS 31/96. Altera percentuais de redução da base de cálculo do ICMS na exportação de produtos semielaborados.

Convênio ICMS 36/96. Autoriza o Estado do Rio Grande do Norte a reduzir a base de cálculo do ICMS na exportação de sal marinho.

Convênio ICMS 40/96. Revigora as disposições do Convênio ICMS 6/93.

Convênio ICMS 45/96. Prorroga as disposições do Convênio ICMS 130/93.

Convênio ICMS 50/96. Inclui o Estado da Paraíba nas disposições do Convênio ICMS 87/90.

Convênio ICMS 52/96. Exclui produto da lista aprovada pelo Convênio ICMS 15/91, classificado no código 4002.70.9900.

Convênio ICMS 70/97. Dispõe sobre a margem de valor agregado na fixação da base de cálculo do ICMS para efeito de determinação do imposto devido por substituição tributária nas operações subsequentes.

## **Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)**

### **IPI – Ressarcimento**

Decreto-Lei nº 1.894/8, art. 1º, inciso I, § 1º. Dispõe sobre o ressarcimento do crédito do IPI que haja incidido na aquisição de produtos exportados, contra pagamento em moeda estrangeira conversível, de fabricação nacional.

Instrução Normativa SRF11/82, item 2, alínea “c”. Dispõe sobre a utilização, pela *trading company*, do benefício previsto no art. 1º, inciso I, § 1º do Decreto-Lei nº 1.894/81.

Lei nº 7.739/89, art. 18. Altera o art. 1º, § 1º, alínea “b” do Decreto-Lei nº 1.894/81.

Instrução Normativa SRF 60/89. Estabelece procedimentos relativos ao benefício fiscal do crédito do IPI, previsto no art. 1º, item I, do Decreto-Lei nº 1.894/81.

Lei nº 8.402/92, art. 1º, item III. Restabelece o incentivo fiscal de que trata o art. 1º, inciso I, do Decreto-Lei nº 1.894/81.

Lei nº 9.363/96. Dispõe sobre a instituição do crédito presumido do IPI, para ressarcimento do valor do PIS/Pasep e Cofins nos casos que especifica.

Portaria MF 38/97. Dispõe sobre o cálculo e a utilização do crédito presumido do IPI (Revogado pela Port. MF 64/03).

Instrução Normativa SRF 21/97. Dispõe sobre o ressarcimento do crédito presumido do IPI.

Instrução Normativa SRF 23/97. Dispõe sobre o cálculo e a utilização do crédito presumido do IPI.

Instrução Normativa SRF 36/97. Dispõe sobre o crédito presumido do IPI como ressarcimento das contribuições da Cofins e do PIS/Pasep.

Instrução Normativa SRF 73/97. Altera dispositivos da Instr. Norm. SRF 21/97.

Instrução Normativa SRF 103/98. Dispõe sobre o cálculo e a utilização do crédito presumido instituído pela Lei nº 9.363/96.

Ato Declaratório Normativo Cosit 8/98. Dispõe sobre a apuração do crédito presumido do IPI como ressarcimento do PIS/Pasep e Cofins.

Instrução Normativa SRF86/99. Dispõe sobre a apresentação de arquivos em meio magnético, contendo informações complementares sobre a apuração do crédito presumido do IPI, para fim de ressarcimento da contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins.

Instrução Normativa SRF 28/01. Dispõe sobre a restituição e o ressarcimento de valores relativos a tributos e contribuições administrados pela SRF.

Portaria MF 64/03. Dispõe sobre o cálculo e a utilização do crédito presumido do IPI de que trata a Lei nº 9.363/96.

## **IPI – Isenção**

Lei nº 4.502/64. Dispõe sobre isenções do IPI.

Decreto-Lei nº 288/67. Dispõe sobre incentivos fiscais aplicáveis à ZFM.

Portaria GB 295/69. Dispõe sobre os documentos comprobatórios da exportação.

Parecer Normativo CST 21/70. Dispõe sobre a não isenção do IPI na remessa do produto importado para a ZFM.

Parecer Normativo CST 91/70. Dispõe sobre o estímulo à exportação nas operações feitas por intermédio de comerciante que opera normalmente no ramo de exportação.



Parecer Normativo CST 406/70. Dispõe sobre a isenção do IPI nas operações feitas por meio da ZFM.

Parecer Normativo CST 471/70. Dispõe sobre as remessas de mercadorias do território nacional para a ZFM.

Parecer Normativo CST 477/70. Dispõe sobre a isenção do IPI na remessa de amostra (sem valor comercial) de produtos farmacêuticos por filial de firma estrangeira, estabelecida no país, para testes em seus laboratórios no exterior.

Parecer Normativo CST 150/71. Dispõe sobre o direito à restituição do IPI pago indevidamente nas remessas para a ZFM.

Parecer Normativo CST 196/71. Dispõe sobre transações no mercado interno de produtos importados e sobre isenção do IPI no caso de posterior pintura e exportação para o exterior desses produtos.

Parecer Normativo CST 201/71. Dispõe sobre isenções do IPI nas entradas na ZFM de mercadorias nacionais.

Portaria BR 42/71. Equipara à exportação, para efeito do Decreto-Lei nº 491/69, a saída de mercadorias de produção nacional, destinadas ao consumo e/ou uso de embarcações ou aeronaves, de bandeira estrangeira, aportadas no país.

Parecer Normativo CST 221/72. Dispõe sobre o entendimento expresso no Par. Norm. CST 638/71.

Parecer Normativo CST 149/74. Dispõe sobre o estorno do crédito relativo a matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem aplicados em produtos isentos ou não tributados ou de alíquota zero vendidos no mercado interno.

Parecer Normativo CST 235/74. Dispõe sobre a isenção e crédito fiscal de exportação na saída de mercadorias de produção nacional, destinadas ao consumo e/ou uso de embarcações ou aeronaves de bandeira estrangeira, aportadas no país.

Parecer Normativo CST 42/75. Dispõe sobre as atividades da ECE (*trading company*) em relação às atividades da empresa exportadora ou que não opera no comércio exterior, referida no art. 8º do Decreto nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 154/75. Dispõe sobre a isenção do IPI conferida aos produtos industrializados na ZFM.

Decreto-Lei nº 1.435/75. Estabelece incentivos fiscais do IPI aos produtos elaborados por estabelecimentos industriais cujos projetos tenham sido aprovados pela Suframa.

Parecer Normativo CST 40/76. Dispõe sobre o faturamento antecipado para entrega simbólica do produto e produtos vendidos no mercado interno, em operação a que foram estendidos, pelo Ministro da Fazenda, estímulos fiscais deferidos às exportações.

Parecer Normativo CST 38/77. Dispõe sobre as vendas no mercado interno equiparadas à exportação.

Parecer Normativo CST 75/77. Dispõe sobre a dispensa da obrigatoriedade de escrituração dos livros fiscais, criados pela Circ. MF 11/67, destinados ao controle da isenção e suspensão do IPI.

Decreto-Lei nº 1.593/77. Altera a legislação do IPI.

Parecer Normativo CST 98/77. Declara a não exigência do recolhimento do IPI nos reembarques, para fora da ZFM, a título de devolução de produtos para estabelecimento industrial ou equiparado.

Portaria MF 471/78. Dispõe sobre o fornecimento de cigarros às embarcações ou aeronaves de tráfego internacional aportadas no Brasil.

Parecer Normativo CST 34/80. Dispõe sobre a saída de produtos nacionais remetidos diretamente à ZFM, para ali serem consumidos ou industrializados.

Portaria SECEX 25/08. Dispõe sobre os procedimentos para o licenciamento de importação e o seguro especial de *drawback*.

## **IPI – Manutenção de Crédito**

Lei nº 4.502/64, arts. 7º, § 1º, e 25, § 3º. Dispõe sobre a manutenção do crédito do IPI.

Decreto-Lei nº 288/67, capítulo II. Dispõe sobre incentivos fiscais aplicáveis à ZFM.

Decreto-Lei nº 491/69, art. 5º. Dispõe sobre a manutenção do crédito do IPI.

Parecer Normativo CST 88/70. Dispõe sobre incentivos fiscais à exportação.

Parecer Normativo CST 406/70. Dispõe sobre a manutenção do crédito do IPI nas operações feitas por meio da ZFM.

Portaria BR 42/71. Equipara à exportação, para efeito do Decreto-Lei nº 491/69, a saída de mercadorias de produção nacional, destinadas ao consumo e/ou uso de embarcações ou aeronaves, de bandeira estrangeira, aportadas no país.

Parecer Normativo CST 661/71. Dispõe sobre o crédito previsto no Decreto-Lei nº 491/69, na exportação de produtos classificados na posição 6801 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias – Sistema Harmonizado (NBM/SH).

Parecer Normativo CST 739/71. Dispõe sobre a não conferência do crédito, ao exportador, de imposto relativo à entrada de matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem empregados na industrialização de produtos exportados, quando houver sido pago indevidamente.

Parecer Normativo CST 878/71. Dispõe sobre a suspensão do IPI no art. 8º, inciso X, alínea “a”, do Ripi e a aplicação do art. 6º do Decreto nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 183/72. Dispõe sobre a manutenção e a utilização do crédito do IPI, relativo aos recipientes e às embalagens efetivamente utilizados nos produtos exportados.

Parecer Normativo CST 149/74. Dispõe sobre o estorno do crédito relativo a matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem aplicados em produtos isentos ou não tributados ou de alíquota zero vendidos no mercado interno.

Parecer Normativo CST 128/75. Dispõe sobre os estabelecimentos beneficiários dos estímulos fiscais de que tratam os arts. 1º e 10 do Decreto nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 22/76. Dispõe sobre o titular do direito dos estímulos fiscais na exportação de produto industrializado por encomenda, sob amparo da suspensão do IPI.

Parecer Normativo CST 40/76. Dispõe sobre o faturamento antecipado para entrega simbólica do produto e produtos vendidos no mercado interno, em operação a que foram estendidos, pelo Ministro da Fazenda, estímulos fiscais deferidos às exportações.

Parecer Normativo CST 45/76. Considera receita tributada a utilização de créditos do IPI/ICM decorrentes de estímulo fiscal à exportação no exercício de sua disponibilidade.

Portaria MF 376-A/76. Assegura a manutenção e a utilização do crédito do IPI relativo a matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagens utilizados na industrialização dos produtos não tributados, compreendidos nos caps. de nº 82 a 89 da Tipi.

Parecer Normativo CST 100/76. Dispõe sobre as operações de exportação desfeitas por quaisquer das razões previstas nos incisos I, III, IV e V do art. 13 do Decreto nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 38/77. Dispõe sobre as vendas no mercado interno equiparadas à exportação.

Parecer Normativo CST 31/79. Dispõe sobre o direito à manutenção e à utilização do crédito do IPI referente aos insumos utilizados na industrialização de produtos exportados para a ZFM.

Decreto-Lei nº 1.722/79. Dispõe sobre o incentivo previsto no art. 5º do Decreto-Lei nº 491/69.

Portaria MF 322/80. Disciplina a utilização dos créditos do IPI decorrentes de estímulos fiscais.

Instrução Normativa SRF 11/82, item 1.1. Esclarece que continua em vigor a suspensão do IPI e a consequente manutenção de créditos dos insumos utilizados na industrialização de produtos destinados à exportação.

Lei nº 8.034/90, art. 3º. Dispõe sobre a anulação, mediante estorno na escrita fiscal do contribuinte, do crédito do IPI incidente sobre matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem adquiridos para emprego na industrialização de produtos enviados à ZFM.

Lei nº 8.402/92, art. 1º, item II. Restabelece o incentivo fiscal de que trata o art. 5º do Decreto-Lei nº 491/69.

Lei nº 10.176/01. Dispõe sobre a capacidade e a competitividade do setor de tecnologia e informação.

## **IPI – Suspensão**

Parecer Normativo CST 406/70. Dispõe sobre a isenção do IPI nas operações feitas por meio da ZFM.

Parecer Normativo CST 471/70. Dispõe sobre as remessas de mercadorias do território nacional para a ZFM.

Parecer Normativo CST 201/71. Dispõe sobre isenções do IPI nas entradas na ZFM de mercadorias nacionais.

Parecer Normativo CST 391/71. Dispõe sobre a remessa de produtos, com suspensão do imposto, à empresa comercial que opera no comércio exterior, a fim de serem exportados.

Portaria BR 42/71. Equipara à exportação, para efeito do Decreto-Lei nº 491/69, a saída de mercadorias de produção nacional, destinadas ao consumo e/ou uso de embarcações ou aeronaves, de bandeira estrangeira, aportadas no país.

Parecer Normativo CST 878/71. Dispõe sobre a suspensão do IPI prevista no art. 8º, inciso X, alínea “a”, do Ripi e a aplicação do art. 6º do Decreto nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 6/74. Determina que a exportação de aguardente enseja o gozo dos incentivos fiscais previstos na legislação vigente, quando efetuada diretamente pelos fabricantes, mesmo que por intermédio de suas cooperativas.

Parecer Normativo CST 42/75. Dispõe sobre as atividades da ECE (*trading company*) em relação às atividades da empresa exportadora ou que não opera no comércio exterior, referida no art. 8º do Decreto nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 47/75. Dispõe sobre a obrigatoriedade da empresa comercial que opera no comércio exterior fornecer ao estabelecimento industrial os documentos comprobatórios da exportação dos produtos recebidos com suspensão do IPI.

Parecer Normativo CST 67/75. Torna imediatamente exigível a obrigação tributada suspensa, caso a destinação do produto que determinou a suspensão do imposto, inclusive nos casos de furto ou roubo, sinistro, deterioração etc., não seja cumprida.

Parecer Normativo CST 73/77. Dispõe sobre o fornecimento ao fabricante, pela empresa exportadora, dos documentos comprobatórios da exportação de produtos recebidos com suspensão do imposto.

Parecer Normativo CST 98/77. Declara a não exigência do recolhimento do IPI nos reembarques, para fora da ZFM, a título de devolução, de produtos para estabelecimento industrial ou equiparado.

Parecer Normativo CST 10/78. Analisa isoladamente, para cada um dos incisos do art. 7º (suspensão do imposto), a responsabilidade de comprovação do remetente e recebedor expressa no art. 8º do Ripi.

Parecer Normativo CST 58/78. Dispõe sobre a incidência ou não de juros, correção monetária e multas sobre os créditos tributários tornados exigíveis em decorrência de inadimplência do compromisso de exportação (*drawback*).

Parecer Normativo CST 34/80. Dispõe sobre a saída de produtos nacionais remetidos diretamente à ZFM, para ali serem consumidos ou industrializados.

Instrução Normativa SRF 11/82. Esclarece que continua em vigor a suspensão do IPI nas vendas com o fim específico de exportação.

Instrução Normativa DpRF 84/92. Dispõe sobre normas complementares relativas ao regime especial de suspensão do IPI.

Comunicado Decex 21/97, cap. I, tít. 1. Dispõe sobre a suspensão do IPI nas operações amparadas pelo regime aduaneiro especial de *drawback* (Revogado pela Port. SECEX 11/04).

Instrução Normativa SRF 17/00. Dispõe sobre a aplicação do regime aduaneiro especial de importação de insumos destinados à industrialização por encomenda dos produtos classificados nas posições de nº 8701 a 8705 da Tipi – Recom.

Instrução Normativa SRF 207/02. Dispõe sobre o regime de suspensão do IPI nos casos que menciona (Revogado pela Instr. Norm. SRF 235/02).

Instrução Normativa SRF 235/02. Dispõe sobre o regime de suspensão do IPI nos casos que menciona (Revogado pela Instr. Norm. SRF 296/03).

Ato Decl. Interp. SRF 26/02. Dispõe sobre a suspensão do IPI de que trata a Instr. Norm. SRF 235/02 (Revogado pela Instr. Norm. SRF 296/03).

Instrução Normativa SRF 296/03. Dispõe sobre o regime de suspensão do IPI nos casos que menciona.

Ato Decl. Interp. SRF 16/04. Dispõe sobre a suspensão do IPI de que trata a Instr. Norm. SRF 296/03.

Portaria SECEX 14/04. Dispõe sobre os procedimentos para o licenciamento de importação e do seguro especial de *drawback*.

## **IPI – Utilização dos Créditos**

Decreto-Lei nº 491/69, art. 5º. Assegura a manutenção e a utilização do crédito do IPI.

Parecer Normativo CST 88/70. Dispõe sobre a utilização do crédito do IPI.

Parecer Normativo CST 406/70. Dispõe sobre a utilização do crédito do IPI nas operações feitas por meio da ZFM.

Portaria BR 42/71. Equipara à exportação, para efeito do Decreto-Lei nº 491/69, a saída de mercadorias de produção nacional, destinadas ao consumo e/ou uso de embarcações ou aeronaves, de bandeira estrangeira, aportadas no país.

Parecer Normativo CST 661/71. Dispõe sobre o crédito previsto no Decreto-Lei nº 491/69 na exportação de produtos classificados na posição 6801 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias – Sistema Harmonizado (NBM/SH).

Parecer Normativo CST 183/72. Dispõe sobre a manutenção e a utilização do crédito do IPI, relativo aos recipientes e embalagens efetivamente utilizados nos produtos exportados.

Parecer Normativo CST 149/74. Dispõe sobre o estorno do crédito relativo a matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem aplicados em produtos isentos ou não tributados ou de alíquota zero vendidos no mercado interno.

Parecer Normativo CST 128/75. Dispõe sobre os estabelecimentos beneficiários dos estímulos fiscais de que tratam os arts. 1º e 10 do Decreto-Lei nº 64.833/69.

Parecer Normativo CST 31/79. Dispõe sobre o direito à manutenção e à utilização do crédito do IPI referente aos insumos utilizados na industrialização de produtos exportados para a ZFM.

Parecer Normativo CST 46/79. Dispõe sobre a utilização dos créditos do IPI referente aos insumos utilizados na industrialização de produtos remetidos para a ZFM, que não tenham sido absorvidos no período de apuração do imposto.

Decreto-Lei nº 1.722/79. Altera a forma de utilização dos estímulos fiscais à exportação de manufaturados.

Portaria MF 322/80. Disciplina a utilização dos créditos do IPI decorrentes de estímulos fiscais.

Portaria MF 292/81, itens de nº XIV a XVI. Dispõe sobre as formas de utilização de créditos dos insumos utilizados na industrialização de produtos exportados.

Lei nº 8.402/92, art. 1º, inciso II. Restabelece o incentivo fiscal de que trata o art. 5º do Decreto-Lei nº 491/69.

Portaria MEFP 134/92. Dispõe sobre a utilização dos créditos do IPI, mediante transferência para outro estabelecimento industrial ou equiparado a industrial da mesma empresa.

Lei nº 9.826/99. Dispõe sobre incentivos fiscais e altera a legislação do IPI.

Instrução Normativa SRF 33/99. Dispõe sobre a apuração e a utilização do crédito do IPI.

Ato Declaratório Normativo Cosit 17/00. Declara às Superintendências Regionais da Receita Federal, às Delegacias da Receita Federal de Julgamento e aos demais interessados o regime especial de substituição tributária do IPI que menciona.

Instr. Norm. SRF 260/02. Dispõe sobre regime especial de substituição tributária relativo ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Ato Declaratório Interpretativo RFB 12/05. Dispõe sobre o recolhimento de crédito resultante da apuração do crédito presumido do IPI de que tratam as Leis nºs 9.363/96 e 10.276/01, quando constatada a impossibilidade de sua dedução em apurações futuras.





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

### **A. Contato inicial com importadores**

#### **Em português**

Prezados(as) Senhores(as),

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

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

Antecipadamente gratos por sua atenção, subscrevemo-nos,

Atenciosamente,

#### **Em inglês**

Dear Sirs (Madams),

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

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

Thank you in advance for your attention,

Sincerely,

## Em espanhol

Estimados(as) Señores(as),

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

Estamos interesados en extender nuestro comercio a firmas de su país, y nos han informado de que su compañía importa artículos de nuestra línea de producción. Sometemos a su consideración nuestro folleto y lista de precios, quedando a su entera disposición para el envío de muestras de cualquier artículo que pueda interesarles.

Agradeciendo anticipadamente su interés, reciba un cordial saludo,

## B. Resposta a consultas de importadores

### Em português

Prezados(as) Senhores(as),

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

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

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

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

**ou**

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

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

Aguardamos confirmação de seu interesse.

Atenciosamente,

### **Em inglês**

Dear Sirs (Madams),

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

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

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

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

### **ou**

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

We will be waiting for the confirmation of your interest.

Sincerely,

### **Em espanhol**

Estimados(as) Senhores(as),

Acusamos recibo de su carta del día *(data e, sempre que possível, número de referência da carta)*, en la cual nos indica su interés en nuestros productos. A seguir são apresentados dois exemplos de parágrafos que podem dar seqüência a esta carta, dependendo do teor da consulta:

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

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

**ou**

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

Esperamos la confirmación de su interés.

### **C. Anúncio de visita a importadores**

#### **Em português**

Prezados(as) Senhores(as),

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

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

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

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

Antecipadamente gratos, subscrevemo-nos,

Atenciosamente,

## **Em inglês**

Dear Sirs (Madams),

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

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

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

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

Thank you in advance for your interest.

Sincerely,

## **Em espanhol**

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

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

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

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

Agradecidos de antemano, aprovechamos la oportunidad para saludarles.



## **BIBLIOGRAFIA**

- AGUIAR, Maruska (Org.). *Discussões sobre Regras de Origem*. São Paulo: Aduaneiras, 2007.
- AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do (Coord.). *Direito do Comércio Internacional: aspectos fundamentais*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.
- AZÚA, Daniel E. Real. *Transporte e Seguros Marítimos para o Exportador*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1987.
- BARBOSA, Paulo Sérgio. *Competindo no Comércio Internacional: Uma Visão Geral do Processo de Exportação*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.
- BARBOSA, Rubens Antonio. *América Latina em Perspectiva: a integração regional da retórica à realidade*. São Paulo: Aduaneiras, 1991.
- BASTOS, Celso Ribeiro. *Contratos Internacionais*. São Paulo: Saraiva, 1990.
- BIIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. *Noções Básicas de Importação*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- BRODIE, Peter. *Dictionary of shipping terms*. Londres: Lloyd's of London Press Ltd., 1994.
- CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. *Regras e Usos sobre Crédito Documentário*. Brochura 500. Paris: CCI, 1993.
- CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. *Regras Uniformes para Cobranças: URC 522*. Paris: CCI, 1995.
- CARNIER, Luiz Roberto. *Marketing Internacional para Brasileiros*. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.
- CASTRO, Amílcar de. *Direito Internacional Privado*. 6. ed. Atualizada com notas de rodapé por Carolina Cardoso Guimarães Lisboa. Rio de Janeiro: Forense, 2008.
- CASTRO, José Augusto. *Exportação: Aspectos Práticos e Operacionais*. 6. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005.
- CZINKOTA, Michael R.; RONKAINEN, Ilkka A. *International Marketing*. 4th ed. Fort Worth: The Dryden Press, 1995.
- DEL CARPIO, Rômulo Francisco Vera. *Cobranças Documentárias e URC 522 da CCI (Comentada)*. São Paulo: Editora Lex, 2006.
- DEL CARPIO, Rômulo Francisco Vera. *Carta de Crédito e UCP 600 (Comentada)*. São Paulo: Aduaneiras, 2008.



DEL'OLMO, Florisbal de Souza. Curso de Direito Internacional Privado. 7 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar (Orgs.). Comércio Exterior: Teoria e Gestão. São Paulo: Atlas, 2004.

GARCIA, Luiz Martins. Exportar: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços. 9 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

GAUCH, Silvia Rosmarie Lehmann. Dicionário de Logística e Comércio Exterior. São Paulo: Aduaneiras, 2009.

GRIECO, Francisco de Assis. O Brasil e o Comércio Internacional. São Paulo: Aduaneiras, 1994.

GUIA PRÁTICO DE EXPORTAÇÃO – GPEX. Versão eletrônica. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

GUIA PRÁTICO DE EXPORTAÇÃO – GPEX WEB. Versão eletrônica. São Paulo: Aduaneiras.

GURGEL, Floriano do Amaral. Administração da Embalagem. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

HANDABAKA, Alberto Ruibal. Gestão Logística da Distribuição Internacional. São Paulo: Maltese, 1994.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. Incoterms 2010. Paris: CCI, 2010.

JAYME, Erik. Identité Cultural et Intégration: le Droit International Privé Postmoderne. Recueil des Cours de l'Académie de Droit International de la Haye. Hague, v. 251, 1996.

JESUS, Avelino de. MERCOSUL: Estrutura e Funcionamento. São Paulo: Aduaneiras: 1994.

KEEDI, Samir. Logística de Transporte Internacional. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

\_\_\_\_\_. Transportes, Unitização e Seguros Internacionais de Carga-Prática e Exercícios. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. Comércio Exterior Competitivo. 3 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2008.

LUNARDI, Angelo Luiz. Incoterms: Condições Internacionais de Compra e Venda 2000. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

MESTRINER, Fabio. *Gestão Estratégica de Embalagem: Uma Ferramenta de Competitividade para sua Empresa*. Prentice Hall Brasil, 2008.

MEIRELLES, Roberto. Fundação Getúlio Vargas. EPGE – Escola de Pós-Graduação em Economia. MBA – Marketing, Ambiente de Marketing e Tendências para o Próximo Milênio. Apostila.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). *Balança Comercial Brasileira*. Mensal. Dez. Brasília, 2009.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). *Balança Comercial – Dados Consolidados*. Jan.-Dez. Brasília, 2009.

MOURA, Reinaldo Aparecido; BANZATO, José Mauricio. *Embalagem, Unitização e Containerização*. Série Manual de Logística. São Paulo: IMAM, 2000, v. 3.

PERCY, Nigel. *Export Strategy Markets and Competition*. London: George Allen & Unwin, 1982.

RATTI, Bruno. *Comércio Internacional e Câmbio*. São Paulo: Aduaneiras, 2006.

REGULAMENTO DO MERCADO DE CÂMBIO E CAPITAIS INTERNACIONAIS (RMCCI). Instituído pela Circular do Banco Central 3.280, de 9.3.2005. Atualizado sistematicamente por legislação do Banco Central. Brasília, 2010.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. *Introdução aos sistemas de transporte no Brasil e à logística internacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2005, caps. 1-4.

SERINGHAUS, F. H. R.; ROSSON, P. J. *Export Development and Promotion: The Role of Public Organizations*. Massachusetts: Kluwer Academic Publisher, 1991.

SILVA, Cláudio Ferreira; PORTO, Marcos Maia. *Transporte, Seguros e a Distribuição Física Internacional de Mercadorias*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

SILVA, Cláudio Ferreira. *Promoção Comercial nas Exportações*. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

SOARES, Guido Fernando Silva. *Contratos Internacionais do Comércio: alguns aspectos normativos da compra e venda internacional*. In: *Contratos Nominados*. Youssef Said Cahali (Coord.). São Paulo: Saraiva, 1995.

SOARES, Maria Ângela Bento; RAMOS, Rui Manuel Moura. *Contratos Internacionais*. Coimbra: Almedina, 1986.

STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. 4. ed. São Paulo: LTr Editora, 2003.

TARIFA ADUANEIRA DO BRASIL – TEC WIN. Versão eletrônica. São Paulo: Aduaneiras. 2010.

THORSTENSEN, Vera. *OMC: As Regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

VAZQUEZ, José Lopes. *Comércio Exterior Brasileiro*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

### **Sítios consultados**

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil)  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)

Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)  
[www.aeb.org.br](http://www.aeb.org.br)

Banco Central do Brasil (BACEN)  
[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)

Banco do Brasil (BB)  
[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)  
[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

Confederação Nacional da Indústria (CNI)  
[www.cni.org.br](http://www.cni.org.br)

Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT)  
[www.correios.com.br](http://www.correios.com.br)

Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)  
[www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)  
[www.agricultura.gov.br](http://www.agricultura.gov.br)

Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI)  
[www.mcti.gov.br](http://www.mcti.gov.br)

Ministério da Fazenda (MF)  
[www.fazenda.gov.br](http://www.fazenda.gov.br)

Ministério das Comunicações (MC)  
[www.mc.gov.br](http://www.mc.gov.br)

Ministério das Relações Exteriores (MRE)  
[www.itamaraty.gov.br](http://www.itamaraty.gov.br)

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) – Secretaria de Comércio Exterior  
[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

Organização Mundial do Comércio (OMC)  
[www.wto.org](http://www.wto.org)

Receita Federal do Brasil (RFB)  
[www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)

Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE)  
[www.sbce.com.br](http://www.sbce.com.br)

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

