

COMO EXPORTAR: **PAÍSES BAIXOS**

Coleção
Estudos e Documentos de Comércio Exterior

Série
Como Exportar

CEX: XXX

Elaboração
Sr. Hans Mulder – B.I.G.s The Brazil Investment Guides
Embaixada do Brasil nos Países Baixos
Ministério das Relações Exteriores – MRE
Coordenação-Geral de Promoção Comercial

Coordenação
Embaixada do Brasil nos Países Baixos

Distribuição

Diagramação

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUÇÃO	5
1. INFORMAÇÕES SOBRE OS PAÍSES BAIXOS	
1.1 PERFIL DO PAÍS	
1.1.1 OS PAÍSES BAIXOS NO TEMPO E NO ESPAÇO	8
1.1.2 A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL NOS E DOS PAÍSES BAIXOS	9
1.2 RELAÇÕES ENTRE OS PAÍSES BAIXOS E O BRASIL	
1.2.1 O COMÉRCIO BILATERAL	12
1.2.2 INVESTIMENTOS BILATERAIS	16
1.2.3 A INTERPRETAÇÃO DE ESTATÍSTICAS	19
1.2.4 ACORDOS BILATERAIS	20
1.3 PERFIL DO MERCADO	
1.3.1 A ECONOMIA DOS PAÍSES BAIXOS	22
1.3.2 A DEMOGRAFIA NOS PAÍSES BAIXOS	23
1.3.3 SEGMENTOS COM OPORTUNIDADES E SUAS TENDÊNCIAS	26
1.4 ASPECTOS CULTURAIS	
1.4.1 A CULTURA DE NEGÓCIOS E SUAS DIFERENÇAS COM O BRASIL	32
1.4.2 PLANEJAR UMA VIAGEM DE NEGÓCIOS	34
2. ANÁLISE DE OPORTUNIDADES E DA VIABILIDADE COMERCIAL	
2.1 AMPLITUDES GEOGRÁFICAS	
2.1.1 O MERCADO NACIONAL DOS PAÍSES BAIXOS	39
2.1.2 MERCADOS REGIONAL, EUROPEU E GLOBAL A PARTIR DOS PAÍSES BAIXOS	41
2.2 SINCRONIZAR OFERTA E DEMANDA	
2.2.1 COMPATIBILIZAR QUANTIDADES	44
2.2.2 COMPATIBILIZAR ESPECIFICAÇÕES	45
2.3 ESTRUTURAR ESTUDOS DO MERCADO E PEQUISAS DE VIABILIDADE	46
2.4 CÁLCULOS DE PREÇO ENTRE “F.O.B.” E PREÇOS AO CONSUMIDOR	48
3. ESTRATÉGIAS DE ENTRADA NO MERCADO	
3.1 OPÇÕES ESTRATÉGICAS BÁSICAS	
3.1.1 MARCA PRÓPRIA <i>VERSUS</i> MARCAS SOB ENCOMENDA ...	50
3.1.2 VENDA NO ATACADO <i>VERSUS</i> VENDA NO VAREJO	51
3.1.3 VENDA DIRETA AO CONSUMIDOR E COMÉRCIO <i>ON-LINE</i>	51

3.2	OPÇÕES ESTRATÉGICAS ESTRUTURAIS	
3.2.1	A CONTRATAÇÃO DE UMA IMPORTADORA-DISTRIBUIDORA EXISTENTE	51
3.2.2	A ABERTURA DE UMA EMPRESA IMPORTADORA PRÓPRIA	52
3.2.3	A ABERTURA DE UM ESCRITÓRIO DE REPRESENTAÇÃO	54
3.2.4	A NOMEAÇÃO DE UM AGENTE	54
3.2.5	CONTRATAÇÃO VIA “PAYROLL SERVICE”	54
4.	ESTRUTURANDO OPERAÇÕES	
4.1	ESTRUTURAR INVESTIMENTOS	
4.1.1	FORMAS DE ENTIDADES LEGAIS	56
4.1.2	A CONTRATAÇÃO DE RECURSOS HUMANOS	57
4.1.3	A OBTENÇÃO DE VISTO PARA OS PAÍSES BAIXOS	59
4.1.4	IMPOSTOS PARA ENTIDADES JURÍDICAS E PESSOAS FÍSICAS NOS PAÍSES BAIXOS	60
4.2	ESTRUTURAR OPERAÇÕES DE EXPORTAÇÃO	
4.2.1	RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA	62
4.2.2	A SOLIDEZ DE CONTRATOS	63
4.2.3	MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM	66
4.2.4	A PROTEÇÃO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL	68
5.	ASPECTOS TÉCNICOS NA EXPORTAÇÃO	
5.1	REGULAMENTOS E DOCUMENTOS NA EXPORTAÇÃO DE MERCADORIAS	70
5.2	EXIGÊNCIAS NÃO-TARIFÁRIAS	
5.2.1	NORMAS TÉCNICAS, DE SEGURANÇA, E FITOSSANITÁRIAS	72
5.2.2	A EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS	76
5.3	OPÇÕES LOGÍSTICAS	
5.3.1	OPÇÕES NO TRANSPORTE TRANSATLÂNTICO	77
5.3.2	OPÇÕES LOGÍSTICAS NA DISTRIBUIÇÃO	78
6.	ASPECTOS FINANCEIROS	
6.1	COBRANÇA	
6.1.1	CONDIÇÕES E DISCIPLINA DE PAGAMENTO	80
6.1.2	RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO	84
6.1.3	TRANSFERÊNCIAS FINANCEIRAS INTERNACIONAIS	86
6.1.4	LIMITES DE “TRANSFERPRICING”	87
6.2	INCENTIVOS	
6.2.1	FINANCIAMENTOS	88
6.2.2	SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO	89
7.	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	92
8.	BIBLIOGRAFIA E ENDEREÇOS ÚTEIS	93

INTRODUÇÃO

No Brasil e em outros países, os Países Baixos são popularmente conhecidos como “Holanda”. Isso se deve ao fato de que duas importantes províncias do país são denominadas “Holanda”: A Holanda do Norte, onde está localizada a cidade de Amsterdã, e a Holanda do Sul, onde se encontram os municípios de Roterdã, Haia, Delft, entre outros.

O país, com um total de doze províncias, leva o nome oficial de “Koninkrijk der Nederlanden”, ou seja, “Reino dos Países Baixos”. A utilização de ambas as denominações, o que pode, por vezes, gerar certa confusão, pode ter sido, em parte, alimentada pelos próprios “neerlandeses”, por se autodenominarem “holandeses” no exterior. Este guia, no entanto, utilizará preferencialmente as formas oficiais “Países Baixos” e “neerlandês”.

Os Países Baixos sempre exerceram certo fascínio no exterior por diversos fatores. Primeiramente, pelo fato de boa parte do seu território ter sido artificialmente conquistado do mar, ficando, com isto, mais abaixo que o nível do mar, razão da origem do seu nome. Embora com dimensões bem restritas, com o tamanho equivalente ao do Estado brasileiro de Alagoas, os Países Baixos possuem um desempenho econômico e comercial notável na arena mundial, sendo este mais um fator responsável pelo interesse despertado globalmente.

Os neerlandeses souberam aproveitar sua localização geográfica estratégica, no estuário do Rio Reno e com posição central na região do Mar do Norte, o que possibilitou ao país desempenhar um papel relevante no comércio europeu e internacional. Dotado de uma notável rede integrada de transportes intermodais, os Países Baixos se valem de infraestruturas primorosas, como o Porto de Roterdã e o Aeroporto de Amsterdã.

O país é Membro Fundador da Comunidade Europeia (CE), da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), das Nações Unidas, da Organização do Atlântico Norte (OTAN), entre outras importantes organizações internacionais.

Em 1948, os Países Baixos destacaram-se por terem estabelecido, junto com a Bélgica e Luxemburgo, a primeira união alfandegária do mundo: o Benelux, com circulação completamente livre de mão de obra, capital e serviços. O Tratado de Maastricht, de 1991, que estabelecia maior integração econômica e política e que transformou a CE na União Europeia (UE), e o Tratado de Amsterdã, de 1997, que visava à ampliação da UE, foram projetados pelo governo neerlandês quando este exercia a presidência do bloco, que tradicionalmente se alterna entre os seus países-membros.

A história do sistema econômico dos Países Baixos está consolidada há um tempo considerável e baseia-se na cooperação do governo com a iniciativa privada. A presença neerlandesa no nordeste brasileiro no início do século XVII já era um perfeito exemplo de uma “PPP” (parceria público-privado) antes mesmo de esta denominação existir: enquanto Maurício de Nassau representava o governo holandês e possuía o título de Governador, toda a operação era realizada e financiada pela iniciativa privada da Companhia das Índias Orientais. Salienta-se, também, que essa entidade era, junto com sua empresa-irmã e antecessora, a Companhia das Índias Ocidentais, uma das primeiras empresas públicas do mundo, com ações bastante pulverizadas entre cidadãos comuns. O comércio dessas ações deu origem à primeira bolsa de valores do mundo, a de Amsterdã.

Criatividade e inovação, além de espírito coletivo, também se encontram no cooperativismo, historicamente importante na agricultura e até no sistema financeiro do país. A necessidade de fazer o máximo possível com um mínimo de recursos, através da coletividade e da cooperação público-privada, resulta em estruturas que, por vezes, podem parecer pouco familiares aos brasileiros. Mencionam-se como exemplos: empresas importadoras responsáveis pelo desembaraço alfandegário com um funcionário próprio; o exército, que arrendou boa parte da sua frota por meio de “leasing” de locadoras privadas; o controle fitossanitário, que pode ser realizado por organizações privadas credenciadas para tanto pelo Ministério da Agricultura, entre outros.

Igualmente bem desenvolvida é a parceria entre o governo e a iniciativa privada no financiamento de universidades, a fim de investir, conjuntamente, em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e tecnologias. Nesse sentido, destacam-se internacionalmente a Politécnica de Delft e a Universidade de Wageningen no campo da pesquisa agrícola.

Digno de destaque, também, é o fato de os Países Baixos, não obstante sua pequena extensão territorial, figurarem entre os três maiores exportadores de produtos

agroindustriais do mundo. Vale ressaltar que não se trata aqui não apenas do que diz respeito a produtos, mas também à tecnologia. A tecnologia está, no caso dos Países Baixos, intimamente atrelada à agricultura. Como exemplo, notabilizou-se a empresa Shell, que desenvolveu, junto com a Universidade de Wageningen, diversas tecnologias visando a melhorias na geração de biocombustíveis, incluindo o uso de cana-de-açúcar no Brasil.

A pauta de exportações brasileiras para os Países Baixos tradicionalmente inclui “*commodities*” variadas, tais como minério de ferro, farelo de soja, celulose etc.

No entanto, o próprio desenvolvimento industrial e agrícola no Brasil, o peso financeiro e ambiental na logística, o câmbio, o intercâmbio tecnológico e novos acordos internacionais são fatores que podem contribuir para um aumento gradual desta pauta com produtos manufaturados e de maior valor agregado. A Embraer, por exemplo, tornou-se um cartão de visita e uma referência nesse sentido.

A exportação para os Países Baixos não representa necessariamente uma exclusividade de grandes empresas. Empresas médias e pequenas também podem ter uma participação ativa. Este guia visa a auxiliar na filtragem da viabilidade e na orientação de como prosseguir, caso exista essa viabilidade, além de oferecer, por fim, dicas e fontes para pesquisas e contatos.

Importante ressaltar que toda informação contida no guia está sujeita à desatualização, motivo pelo qual constam, no final, diversos *sites* que foram utilizados como fontes de informação, oferecendo ao leitor a facilidade de verificar números e dados atualizados.

1. Informações sobre os Países Baixos

1.1 Perfil do país

1.1.1 Os Países Baixos no tempo e no espaço

A história dos Países Baixos teve início no período pré-histórico, tendo sido o território neerlandês habitado desde o Paleolítico. O período histórico iniciou-se quando partes ao sul do rio Reno foram incluídas no Império Romano. Os celtas, que povoaram o sul, mesclaram-se a diversas tribos germânicas que chegaram do leste, a qual sucedeu à queda do Império Romano.

No período medieval, a região dos Países Baixos (incluindo a Bélgica) constituía-se de vários condados, ducados e dioceses pertencentes ao Ducado da Borgonha e ao Sacro Império Romano. No século XVI, foram unificados em um só estado regido pela Casa de Habsburgo. A Contrarreforma, que sucedeu ao êxito do calvinismo nos Países Baixos, e os intentos de centralizar o governo e de reprimir a diversidade religiosa, resultaram em uma revolta contra Filipe II de Espanha. A independência foi declarada em 26 de julho de 1581, e finalmente reconhecida depois da Guerra dos Oitenta Anos (1568-1648). Os anos da guerra também marcaram o início do Século de Ouro dos Países Baixos, um período de grande prosperidade comercial e cultural, que perdurou por aproximadamente todo o século XVII, período este em que os Países Baixos estenderam suas redes comerciais por todo o planeta, estabelecendo colônias em localidades como Java e o nordeste brasileiro holandês.

Em torno de 1600, os Países Baixos eram já considerados um país, mas somente em 1648, com o Tratado de Münster, os neerlandeses e espanhóis firmaram formalmente a paz.

Depois da ocupação napoleônica no início do século XIX, os Países Baixos passaram a constituir uma monarquia, governada pela Casa de Orange. Entretanto, após um período conservador, fortes sentimentos liberais não puderam ser mais ignorados, e o país passou a ser uma democracia parlamentar com uma monarquia constitucional, em 1848. Nesse ínterim, a Bélgica conseguiu a sua independência em 1830, e Luxemburgo, que seguia regras sucessórias distintas, também seguiu seu próprio caminho. Esses processos de independência reduziram o Reino dos Países Baixos praticamente aos limites geográficos atuais.

O país permaneceu uma democracia parlamentar com uma monarquia constitucional, havendo breve interrupção durante a ocupação pela Alemanha Nazista.

1.1.2 A estrutura organizacional nos e dos Países Baixos

A estrutura organizacional dos Países Baixos deve ser compreendida dentro de um contexto em que há a necessidade de realizar o máximo possível com recursos limitados. Reflexos dessa mentalidade podem ser observados na organização governamental, na qual sempre houve uma divisão interessante entre os poderes públicos e privados.

Os Países Baixos são uma monarquia constitucional desde 1815, tendo o rei Willem Alexander como Chefe do Estado desde 30 de abril de 2013, após a abdicação de sua mãe, a então rainha Beatrix de Orange-Nassau. O Chefe de Estado é responsável por nomear formalmente os membros do governo. Na prática, uma vez conhecidos os resultados das eleições parlamentares, forma-se um governo de coalizão (num processo que pode demorar meses), após o que o governo constituído desta forma é oficialmente nomeado pelo rei. O Chefe de Governo é o Primeiro-Ministro ou *Ministro Presidente*, que é também, geralmente, o líder do maior partido da coalizão. O parlamento consiste-se de duas câmaras. As eleições para os 150 membros da Câmara Baixa (*Tweede Kamer*, ou Segunda Câmara) ocorrem de quatro em quatro anos, ou a intervalos menores caso a Câmara Baixa aprove uma moção de desconfiança contra o governo. O Senado, menos importante (*Eerste Kamer*, ou Primeira Câmara), é escolhido a cada quatro anos, depois das eleições provinciais, pelos membros dos parlamentos provinciais recém-eleitos. Em conjunto, as duas câmaras são conhecidas como os *Staten Generaal*, ou Estados Gerais.

Os poderes do Governo caracterizam-se por serem bastante descentralizados e compartilhados com poderes locais, tais como províncias e municípios. Na prática, estes gozam de uma autonomia total dentro dos limites legais da constituição, e a intervenção do governo central é rara.

As doze províncias dos Países Baixos são:



Província:	Capital:
Groningen	Groningen
Frísia	Leeuwarden
Drente	Assen
Overijssel	Zwolle
Flevolândia	Lelystad
Brabante do Norte	's-Hertogenbosch

Província:	Capital:
Guéldria	Arnhem
Utrecht	Utrecht
Holanda do Norte	Haarlem
Holanda do Sul	Haia
Zelândia	Midelburgo
Limburgo	Maastricht

Os municípios totalizaram 342 em primeiro de janeiro de 2023. Atualmente está em processo uma gradual fusão entre diversos deles, o que ocasionará a consequente redução desse número, com o objetivo de reduzir custos administrativos.

Menção especial merecem os “Waterschappen”, 21 entidades do governo local encarregadas do monitoramento e controle dos diques e canais, rios, manutenção dos seus níveis controlados e das suas funções, como vias de transporte fluvial, além dos sistemas de esgoto.



(Na foto: dique protegendo a terra contra a água do rio Nederrijn, no interior do país.)

Os “Waterschappen” são poderes com autonomia para cobrar impostos e multar infratores, por exemplo, poluidores. São bastante antigos no país, alguns deles datando do século XIII. Possuem uma estrutura democrática própria com eleições, nas quais participam representantes locais da população, da indústria, da agricultura e dos municípios.

ANTILHAS:

O Reino dos Países Baixos passou por um processo de reestruturação no que se refere às ilhas holandesas de Curaçau, São Martinho, Bonaire, Santo Eustáquio, Saba e Aruba, situadas ao norte da Venezuela.

Essa reestruturação teve por base os referendos realizados em cada uma dessas ilhas entre 2000 e 2005, cujos resultados foram inequívocos: ao mesmo tempo em que as ilhas não pretendiam continuar a fazer parte das Antilhas Holandesas, não havia a intenção de cortar os vínculos existentes com o Reino.

Na estrutura atual, o Reino é formado por quatro países em condições de igualdade: Aruba, Curaçau, São Martinho e os Países Baixos. Os territórios caribenhos do Reino não são considerados como territórios ultramarinos, e sim países plenos dentro do Reino e autônomos em relação aos Países Baixos. Os quatro países possuem um alto grau de autonomia interna. As relações internacionais e de defesa são assuntos competentes ao Reino. O governo do Reino é formado pelo Conselho de Ministros, que se reúne em Haia e no qual cada país caribenho é representado por seu primeiro-ministro. A sede do governo nacional de Curaçau encontra-se em Willemstad, a de Aruba, em Oranjestad e a de São Martinho em Philipsburg.

A partir de outubro de 2010, quando as duas maiores ilhas das antigas Antilhas Holandesas, Curaçau e São Martinho, evoluíram para o *status* de país dentro do Reino, comparável ao que temos Países Baixos e Aruba, o território das “Antilhas Holandesas” deixou de existir.

As três ilhas menores, Bonaire, Santo Eustáquio e Saba, passaram a ter um vínculo direto com os Países Baixos, tornando-se municípios especiais. Na prática, sua condição acabou ficando muito parecida à dos municípios continentais, salvo adaptações derivadas de sua localização no Caribe.

Relações entre os Países Baixos e o Brasil

1.2.1 O comércio bilateral

Os Países Baixos constituem o maior mercado para as exportações brasileiras na Europa, e o quarto maior no mundo, atrás apenas da China, dos EUA, e da Argentina. O já tradicional superávit na balança comercial manteve-se favorável ao Brasil em 2022, com crescimento de 27% em relação a 2021. As exportações brasileiras chegaram a US\$ 11,9 bilhões, um aumento de 28% em relação a 2021, enquanto as importações dos Países Baixos foram de US\$ 2,7 bilhões. Ou seja, houve saldo positivo para o Brasil de US\$ 9,2 bilhões, o maior entre os parceiros comerciais europeus.

Os principais produtos exportados no referido período foram óleos brutos de petróleo, soja e farelos de soja.

Entre 2018 e 2022, as exportações brasileiras de combustíveis para os Países Baixos cresceram fortemente – saindo de zero para US\$ 2,2 bilhões, no caso de óleos brutos de petróleo, e avançando 98,7% ao ano para álcoois. Esse avanço é resultado do esforço para reduzir a dependência das importações de petróleo russo e pela maior demanda europeia por gasolina tipo E10 (com 10% de etanol) em 2022.

Em volume de containers, o Porto de Roterdã continua sendo o maior da Europa. Depois de ter-se mantido na posição de maior porto do mundo por 42 anos (1962 – 2004), hoje foi superado por Xangai, Cingapura, Shenzhen, Ningbo, Guangzhou, Busan (Coreia do Sul), Hon Kong, Qingdao e Tianjin.

O Brasil importa principalmente produtos químicos, manufaturados, ferro fundido, ferro e aço para construção, quando se observam as estatísticas com base em volume e valor. Vale observar que dentro da definição de “produtos manufaturados” encontram-se muitos componentes, tecnologia e insumos de produção de centenas de empresas neerlandesas de médio ou pequeno porte, numa variedade de ramos e aplicações. Entre eles destaca-se a maquinaria. Tais produtos e serviços são geralmente de alta tecnologia em nichos específicos, que em muito contribuem para aumentar a competitividade da indústria brasileira.

Soma anual das exportações brasileiras para os Países Baixos desde o ano 2000

ANO	VALOR F.O.B. EM US\$	(leitura)
2022	11.927.900.000	(quase doze bilhões de US\$)
2021	9.296.687.500	(mais de nove bilhões de US\$)
2020	6.704.999.994	(quase sete bilhões de US\$)
2019	10.125.900.763	(mais de dez bilhões de US\$)
2018	13.059.580.944	(mais de treze bilhões de US\$)
2017	9.252.264.969	(mais de nove bilhões de US\$)
2016	10.322.786.852	(mais de dez bilhões de US\$)
2015	10.043.750.181	(mais de dez bilhões de US\$)
2014	13.035.029.822	(mais de treze bilhões de US\$)
2013	17.322.280.573	(mais de dezessete bilhões de US\$)
2012	15.038.943.753	(mais de quinze bilhões de US\$)
2011	13.629.870.451	(mais de treze bilhões e meio de US\$)
2010	10.225.857.321	(mais de dez bilhões de US\$)
2009	8.146.509.026	(mais de oito bilhões de US\$)
2008	10.480.731.824	(quase dez bilhões e meio de US\$)
2007	8.835.422.897	(quase nove bilhões de US\$)
2006	5.746.436.053	(pouco menos de seis bilhões de US\$)
2005	5.254.433.656	(mais de cinco bilhões de US\$)
2004	5.911.622.547	(pouco menos de seis bilhões de US\$)
2003	4.241.160.422	(mais de quatro bilhões de US\$)
2002	3.181.282.987	(mais de três bilhões de US\$)
2001	2.861.307.238	(pouco menos de três bilhões de US\$)
2000	2.794.779.576	(pouco menos de três bilhões de US\$)

Soma anual das importações brasileiras dos Países Baixos desde o ano 2000

ANO	VALOR F.O.B. EM US\$	(leitura)
2022	2.752.700.000	(quase tres bilhões de US\$)
2021	2.072.120.600	(pouco mais de dois bilhões de US\$)
2020	1.385.096.580	(quase um bilhão de meio de US\$)
2019	2.137.882.442	(pouco mais de dois bilhões de US\$)
2018	1.690.817.178	(mais de um bilhão e meio de US\$)
2017	1.899.754.127	(quase dois bilhões de US\$)
2016	1.786.697.234	(mais de um bilhão e meio de US\$)
2015	2.468.564.251	(quase dois bilhões e meio de US\$)
2014	3.168.464.093	(mais de três bilhões de US\$)
2013	2.343.028.690	(quase dois bilhões e meio de US\$)
2012	3.106.942.803	(mais de três bilhões de US\$)
2011	2.267.084.785	(mais de dois bilhões de US\$)
2010	1.773.994.049	(mais de um bilhão e meio de US\$)
2009	972.211.935	(pouco menos de um bilhão de US\$)
2008	1.477.019.806	(quase um bilhão e meio de US\$)
2007	1.115.966.597	(mais de um bilhão de US\$)
2006	785.210.567	(quase oitocentos milhões de US\$)
2005	586.086.192	(quase seiscentos milhões de US\$)
2004	617.159.035	(mais de seiscentos milhões de US\$)
2003	507.995.090	(mais de meio bilhão de US\$)
2002	534.938.123	(mais de meio bilhão de US\$)
2001	532.378.437	(mais de meio bilhão de US\$)
2000	698.111.806	(quase setecentos milhões de US\$)

Comparando as duas tabelas anteriores, verifica-se que a balança do comércio bilateral entre os dois países é tradicionalmente positiva para Brasil, com números invariavelmente expressivos:

ANO	BALANÇO POSITIVO PARA BRASIL (F.O.B. EM US\$)	(leitura)
2022	9.175.200.000	(mais de nove bilhões de US\$)
2021	7.224.566.900	(mais de sete bilhões de US\$)
2020	5.419.903.414	(quase cinco bilhões e meio de US\$)
2019	7,988,018,321	(quase oito bilhões de US\$)
2018	11,368,763,766	(mais de onze bilhões de US\$)
2017	7,352,510,842	(mais de sete bilhões de US\$)
2016	8,536,089,725	(onze bilhões e meio de US\$)
2015	7,575,185,930	(sete bilhões e meio de US\$)
2014	9,866,565,729	(quase dez bilhões de US\$)
2013	14,979,251,883	(quase quinze bilhões de US\$)
2012	11,932,000,950	(quase doze bilhões de US\$)
2011	11,362,785,666	(mais de onze bilhões de US\$)
2010	8,451,863,272	(oito bilhões e meio de US\$)
2009	7,174,297,091	(mais de sete bilhões de US\$)
2008	9,003,712,018	(nove bilhões de US\$)
2007	7,719,456,300	(quase oito bilhões de US\$)
2006	4,961,225,486	(quase cinco bilhões de US\$)
2005	4,668,347,464	(quatro bilhões e meio de US\$)
2004	5,294,463,512	(mais de cinco bilhões de US\$)
2003	3,733,165,332	(quase quatro bilhões de US\$)
2002	2,646,344,864	(dois bilhões e meio de US\$)
2001	2,328,928,801	(mais de dois bilhões de US\$)
2000	2,096,667,770	(dois bilhões de US\$)

1.2.2 Investimentos bilaterais

A presença do maior porto da União Europeia faz dos Países Baixos um participante de peso no comércio internacional, sendo base de importantes multinacionais. Em paralelo, o país também se configura como um investidor considerável, em âmbito mundial, o que pode ser demonstrado pela sua expressiva presença no Brasil.

O estoque de capital holandês no Brasil cresceu 217% entre 2012 e 2021, atingindo US\$ 123 bilhões. Considerando os investimentos em participação no capital, os Países Baixos são o 12º maior investidor no Brasil. Entretanto, considerando os investimentos diretos totais, em participação no capital e operações intercompanhia, os Países Baixos são o principal investidor europeu no Brasil, sendo responsáveis por 13,7% do estoque de IED total no Brasil, ficando atrás apenas dos Estados Unidos na comparação global.

Na perspectiva dos projetos greenfield anunciados, destacam-se a nova fábrica da Heineken em Passos – MG, estimada em US\$ 422 milhões em 2022; a nova usina de energia solar da Akzonobel em Recife – PE, estimada em US\$ 256 milhões em 2023; a nova fábrica de máquinas e equipamentos da Marel (ABN AMRO), em Campinas – SP, estimada em US\$ 93 milhões em 2021.

Nas fusões e aquisições, a Royal DSM anunciou a aquisição da Tortuga Companhia Zootécnica Agrária LTDA por US\$ 608 milhões em 2013; e o Intelligence Group anunciou a compra da Fachin e Hauagge do setor de Consultoria em Tecnologia, por US\$ 37 milhões em 2020.

Outros investidores incluem grandes empresas cujos nomes são conhecidos pelo público geral, como Shell, Heineken, Unilever, DAF-Trucks, Philips e KLM. No entanto, a participação de empresas cujos nomes não são tão conhecidos não é menor. Como exemplos, podem ser mencionadas a Supergasbras ou o MAKRO, que pertencem ao grupo neerlandês SHV. Nesse seguimento também podem ser citadas a DSM, a SBM Offshore, a Frames, a Vopak, a Douwe Egberts, a Boskalis, a Van Oord, a C&A, e muitas outras, além de instituições financeiras como os bancos Rabobank e ABN Amro Bank. Os referidos bancos participam ativamente em empresas e projetos locais, classificáveis como capital produtivo e não meramente especulativo. Entre os negócios menores, que operam em diversos nichos por meio da participação acionária em empresas brasileiras, estima-se que haja de duzentas a trezentas empresas neerlandesas, embora não exista uma listagem consolidada.

Apesar do estoque de IDE (Investimento Direto Estrangeiro) brasileiro nos Países Baixos ter diminuído 8,5% entre 2020 e 2021, os Países Baixos permanecem sendo o principal destino dos investimentos brasileiros, registrando US\$ 87,4 bilhões em 2021. Entre as empresas brasileiras com investimentos nos Países Baixos se destacam: Petrobras, Embraer, Braskem, Vale do Rio Doce, Copersucar, Continental Juice (Cutrale), WEG, CBMM, Seara Foods, Tupy, Amaggi, GranEnergia, Hotmart, Aesop (Natura). No campo das fusões e aquisições, existem participações brasileiras da JBS, CVC Brasil e a Companhia Brasileira de Distribuições (CBD).

A exemplo das cooperações já firmadas entre a Embraer e a Politécnica TU Delft e o Centro Neerlandês Aeroespacial NLR, o potencial de cooperação bilateral em Ciência, Tecnologia e Inovação afigura-se promissor e oferece oportunidade para exploração adicional às iniciativas em curso, por meio da implementação de parcerias público-privadas dirigidas à inovação entre empresas, instituições acadêmicas e governo. A geração de conhecimento é considerada fundamental para a alta competitividade do país no plano internacional, razão pela qual o governo neerlandês tenciona elevar a participação dos recursos destinados à pesquisa e ao desenvolvimento. Em 2020, o total de investimentos naquela área somou 18,4 bilhões de Euros, representando 2,29% do PIB.

Visitas oficiais

As relações bilaterais também se beneficiaram de diversas visitas oficiais, entre as quais se destacaram:

Entre 3 e 7 de outubro 2022, o “Netherlands Enterprise Agency RVO” organizou uma missão técnica e empresarial para o Brasil focando (bio) materiais avançados na área de saúde.

Entre 29 de janeiro e 2 de fevereiro 2023, uma missão na área de tecnologia para agricultura dos Países Baixos visitou Brasil, especificamente os Estados de Minas Gerais e de São Paulo.

No início de fevereiro 2023, houve a visita Oficial da Senhora Liesje Schreinemacher, Ministra do Comércio Exterior e Cooperação para o Desenvolvimento do Reino dos Países Baixos, ao Brasil.

Entre 16 e 21 de abril 2023 a Associação da Indústria Neerlandesa para Defesa Militar e Segurança, junto com o Ministério de Assuntos Económicos visitou Brasil com uma missão comercial incluindo dezessete empresas na área da aeronáutica, na qual se visitou, entre outros, a fábrica da Embraer em São José dos Campos.

Na terça-feira dia 9 de maio de 2023, o Presidente Luiz Ignacio Lula da Silva recebeu, em Brasília, a visita do (então) Primeiro Ministro dos Países Baixos o Sr. Mark Rutte, que estava encabeçando outra missão empresarial. A visita começou em São Paulo, passou por Brasília e depois pelo Ceará.

A Indústria marítima dos Países Baixos, representada por nove empresas do setor, visitou Brasil e mais especificamente os portos de Pecém, Santos e Paranaguá, entre 5 e 9 de junho de 2023.

A Rainha Máxima, dos Países Baixos, visitou Brasil entre 4 e 7 de junho de 2023 na qualidade de assessora especial do secretário-geral das Nações Unidas para o Financiamento Inclusivo para Desenvolvimento. Ela se reuniu com vários líderes dos setores público e privado para colaborar e oferecer apoio à promoção de inclusão financeira, para reforçar a importância da saúde financeira e para discutir ecossistema de finanças digitais. Ela se reuniu com o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, o presidente do Banco Central do Brasil (BCB), Roberto Campos Neto, o ministro do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome, Wellington Dias, e a Presidente da Caixa Econômica Federal, Rita Serrano.

1.2.3 A interpretação de estatísticas

Estatísticas como as usadas no capítulo anterior sempre estão sujeitas a distorções e interpretações, que procuraremos aqui corrigir para obter uma leitura correta delas.

Os dados de importação e exportação baseiam-se na fonte de pagamento, e não na origem ou destino físicos dos produtos. Por exemplo: quando a empresa francesa Alstom embarca vagões de metrô para o Brasil no porto de Le Havre, tal ação aparentemente não possui qualquer relação com os Países Baixos. Mas se a venda se deu através de sua *“holding”*, que se encontra nos Países Baixos, e para lá é transferido o valor monetário com o qual se efetuará o pagamento, a transação é incluída na conta das exportações neerlandesas, e não na francesa. Essa distorção parece favorecer a importância dos Países Baixos como parceiro internacional do Brasil.

Em contrapartida, é comum, porém equivocada, a suposição de que traslados de mercadorias através do Porto de Roterdã causam distorções similares. Quando uma importadora alemã compra calçados no Brasil, por exemplo, e os manda trazer em contêiner por Roterdã, a transação continua sendo uma importação alemã, e não holandesa. Assim, pode-se concluir que as estatísticas refletem com mais fidelidade a relação comercial do que muitas vezes se pensa, pois não ficam sujeitas a distorções pela logística.

Alguns dados sobre investimentos, que também se baseiam na fonte pagadora, podem igualmente parecer confusos. Isto porque não é considerada a *“nacionalidade original”* dos investidores. Por exemplo: quando a DAF-Trucks investe no Brasil através da sua matriz norte-americana, PACAR, trata-se nas estatísticas como um investimento americano, e não neerlandês. Em contrapartida, caso a americana Sara Lee invista no Brasil através da sua subsidiária neerlandesa, Douwe Egberts, trata-se de um investimento considerado neerlandês.

Tampouco é considerado o crescimento genérico local das empresas após o investimento inicial. A Philips, por exemplo, instalou-se no Brasil no ano de 1924 e teve um vertiginoso crescimento local, que incluiu a aquisição de empresas brasileiras. Nada disso é considerado nas estatísticas do “investimento neerlandês” no Brasil.

Valores e suas traduções:

A utilização de valores pode, por vezes, levar a equívocos até mesmo por jornalistas da grande mídia, o que muitas vezes se explica por erros de tradução. Existem, por exemplo, diferenças entre o inglês dos Estados Unidos e o inglês britânico, bem como entre o neerlandês e o português brasileiro, como é mostrado na tabela abaixo:

	1.000.000	1.000.000.000	1.000.000.000.000
No Brasil:	“Milhão”	“Bilhão”	“Trilhão”
Em Portugal:	“Milhão”	“Mil Milhões”	“Milhão de Milhões”
Em Espanhol:	“Millón”	“Mil Milliones”	“Billón”
Inglês americano:	“Million”	“Billion”	“Trillion”
Inglês britânico:	“Million”	“Milliard”	“Billion”
Em neerlandês:	“Miljoen”	“Miljard”	“Biljoen”

1.2.4 Acordos bilaterais

Ao longo dos anos e em paralelo a algumas missões transatlânticas de autoridades locais, foram fechados diversos acordos visando à cooperação técnica e ao intercâmbio em nível acadêmico e na pesquisa e desenvolvimento de assuntos específicos, tais como para preservar o meio ambiente e para o desenvolvimento de infraestruturas.

Mais importante é observar que tanto os Países Baixos quanto o Brasil assinaram acordos regionais via União Europeia e Mercosul, incluindo o acordo entre estes, elevando dessa forma sua cooperação a um nível superior, o que por sua vez fica sujeito aos acordos multilaterais no âmbito global, tendo como plataforma instituições como as Nações Unidas, a Organização Mundial do Comércio, o Fundo Monetário Internacional FMI e outros.

E falando da União Europeia e do Mercosul, vale observar que as negociações entre estes dois blocos recentemente tiveram um recomeço, marcada pela visita ao Brasil da Presidente da União Europeia, Sra. Ursula Von Der Leyen, entre 12 e 15 de junho de 2023. Dada a conjuntura de tensão com a Rússia e a China, a UE quer reforçar alianças com parceiros confiáveis no resto do mundo, o que pode acelerar o processo.

Dito isto, é possível focar no acordo mais importante e de caráter bilateral entre o Brasil e os Países Baixos: o acordo tributário, cujo nome completo é “*Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Imposto sobre a Renda, entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo do Reino dos Países Baixos*”, assinado em 8 de março de 1990, entrando em vigor no Brasil pelo Decreto n.º 355, de 2 de dezembro de 1991.

Embora seja indispensável consultar especialistas na interpretação e aplicação prática desse acordo, alguns fatores relevantes podem ser resumidos como exposto a seguir.

O acordo tributário engloba apenas os impostos federais: Imposto sobre a Renda da Pessoa Física e da Pessoa Jurídica (“IRPF” e “IRPJ”) e o Imposto de Renda Retido na Fonte (“IRRF”), além da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (“CSLL”).

Fora do escopo do tratado estão impostos estaduais, como o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (“ICMS”) e municipais, como o Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (“ISS”).

Dividendos, juros e *royalties* auferidos no Brasil são geralmente sujeitos ao IRRF no país e podem estar sujeitos tanto à isenção quanto a um crédito de tributo nos Países Baixos.

Para fins do tratado, rendimentos decorrentes de assistência técnica e serviços técnicos são considerados *royalties*.

Tanto os Países Baixos quanto o Brasil (respectivamente um país-membro e um país associado da OCDE) participaram ativamente da elaboração dos relatórios finais das 15 Ações do projeto “Base Erosion and Profit Shifting” (“BEPS”), que visam clarificar a transferência de lucros entre empresas multinacionais.

Para mais esclarecimentos sobre a aplicação do Tratado entre o Brasil e os Países Baixos, faz-se indispensável a consulta a um especialista em direito tributário internacional.

1.2 Perfil do mercado

1.3.1 A economia dos Países Baixos

Indicadores econômicos básicos:

Moeda:	Euro (€)
Produto Interno Bruto (2022)	US\$ 991,7 Bilhões
Posição na EU pelo <i>ranking</i> do PIB	6 (2022)
Posição global pelo <i>ranking</i> do PIB	18 (2022)
Índice de crescimento (2022)	4,5%
PIB per capita (est.2022)	US\$ 56.785
População (2021)	17,53 Milhões
Dívida pública acumulada (2022)	48,5% do PIB
Dívida pública corrente	2,95% do PIB (2022)
Índice de inflação (2022)	11,6%
Desemprego (Maio 2023)	3,5% da população economicamente ativa

Os Países Baixos constituem a sexta maior economia na União Europeia e o quinto maior exportador de mercadorias. Pelo fato de possuir uma economia muito aberta, encontra-se fortemente ligada ao desenvolvimento da economia mundial. Nos últimos dois anos, a recuperação da Europa tem permitido que a economia cresça em um ritmo dinâmico. Com isso, o crescimento do país permaneceu resiliente em 2022, com 4,5 % do PIB.

Os principais propulsores do crescimento são a demanda interna e as exportações; porém, a incerteza do comércio em âmbito mundial e os baixos investimentos em negócios deverão contribuir para uma desaceleração moderada da economia neerlandesa.

Nos últimos anos a política fiscal do governo neerlandês tem sido expansionista, apesar das finanças públicas permanecerem sólidas. Mesmo assim, o superávit fiscal sofreu uma ligeira queda em 2022, quando se transformou num deficit de quase 3% do PIB, ainda estando dentro da norma da União Europeia.

A pandemia provocou mudanças em alguns setores da economia, mas com porcentual abaixo de 2,0% de queda no PIB o prejuízo era relativamente aceitável. Numerosos países sofreram perdas mais substanciais. Só no setor de turismo a perda foi de cerca de 54%. A taxa de desemprego subiu de 3,4% para 3,8%. A dívida bruta do país aumentou.

1.3.2 A demografia nos Países Baixos

POPULAÇÃO:

Com mais de 450 habitantes por quilômetro quadrado, trata-se de um dos países mais densamente povoados do mundo.

A taxa de natalidade nos Países Baixos ainda supera a de mortalidade, embora apresente desaceleração. Há projeções para um possível reverso no final desta década, resultando numa redução de habitantes que possivelmente será evitada pelo aumento da imigração.

ETNIAS:

Cerca de 15 milhões dos habitantes (ou 85% da população do país) são considerados etnicamente neerlandeses. Com a maior integração e expansão da União Europeia na década de 2000, os Países Baixos começaram a receber imigrantes dos novos membros, particularmente do Leste da Europa, um grupo que aumentou sua presença de zero para pouco menos de dois por cento atualmente.

Estimado em 23 de março de 2023, o número de pessoas residentes nos Países Baixos que nasceram em outro país somou 2,6 milhões, cerca de 15% da população geral. Destes, o grupo nascido na Turquia é o maior (205 mil), seguido por Suriname (Guiana Holandesa) com 178 mil, e Marrocos (173 mil). Os Países Baixos também contam com um número elevado de imigrantes provenientes de diversos países Asiáticos, totalizando aproximadamente 497 mil. Desde a guerra na Ucrânia, quase 100 mil refugiados daquele país foram abrigados. Pedidos de asilo por parte de pessoas refugiados de outros países em guerra, tais como Síria, recentemente também Sudão e outros países da África do Norte, totalizou 44.112 em 2022. Até o final de 2021, 73% destes refugiados de fato conseguiu obter um visto, os demais sendo repatriados. Este assunto se provou tão polemico que no início de julho 2023, a Coalizão de quatro partidos que até então formou o Governo não conseguiu consenso sobre o assunto e caiu. Eleições para um novo Governo devem ocorrer em novembro de 2023.

Além da imigração, existe obviamente emigração; o número de pessoas deixando sua residência no país em 2022 foi de 173.469, enquanto o número de pessoas fixando sua residência foi oficialmente de 401.351, resultando num saldo positivo de 227.882 pessoas. Mesmo assim, o total de residentes diminuiu em 3.046 pessoas devido ao déficit da natalidade vs. mortalidade.

As estatísticas de migração não levam em consideração as origens étnicas da “segunda geração”, ou seja, os filhos de estrangeiros que obtiveram a nacionalidade neerlandesa por nascimento em solo neerlandês, como é o caso da segunda geração de “trabalhadores convidados”, tradução literal da palavra “gastarbeiders”, termo usado para a imigração considerada temporária nas décadas de 60 e 70 para suprir a escassez de mão de obra de baixa qualificação. Este fenômeno começou nos anos 60 com trabalhadores italianos e espanhóis e alcançou seu auge nos anos 70 com trabalhadores marroquinos e turcos. Isso resultou em muitos neerlandeses com grau de parentesco nesses países.

Tampouco inclusos são os neerlandeses que nasceram em território então neerlandês de colônias remotas, tais como a Indonésia e o Suriname, além das Antilhas Holandesas. São quase 700.000 mil nacionais, por exemplo, com descendência ou influência sanguínea nas “Índias Orientais Neerlandesas”.

Certamente para evitar a definição da origem das pessoas pela linha sanguínea - basta lembrar a perseguição aos judeus durante a segunda guerra mundial -, a política neerlandesa oficial baseia-se exclusivamente no local de nascimento, com raras exceções. Em consequência disso inexitem números oficiais ou exatos desses grupos, chamados de “*allochtonen*” (imigrantes ou descendentes de imigrantes), em contraste aos “*autochtonen*” (nativos em no mínimo uma geração).

Em comparação com o Brasil, porém, é fácil constatar que a maioria dos neerlandeses é homogênea, sendo caucasiana.

PERFIL DA POPULAÇÃO:

A distribuição entre homens e mulheres é bastante equilibrada em quase todas as faixas etárias.

Até os anos 1970, a população dos Países Baixos constituía-se estruturalmente por jovens, como resultado da natalidade elevada, notadamente no chamado “baby-boom” pós-guerra. A partir de 1970 a natalidade diminuiu rapidamente, enquanto a expectativa de vida aumentou, o que se reflete na composição da população: entre 1950 e 2022 o percentual de jovens entre 0 e 20 anos reduziu-se de 37% para 21%, enquanto, no mesmo período, o percentual de idosos (pessoas acima dos 65 anos) aumentou de 7% em 1950, para 20%, em 1 de janeiro de 2022.

LÍNGUAS:

Há duas línguas oficiais, ambas germânicas, o neerlandês e o frísio. O neerlandês (ou holandês) é falado por quase toda a população nativa do país, ou cerca de 90% dos habitantes em geral. O frísio é usado somente na província da Frieslandia, situada na região norte do país. Existem também dialetos regionais, bastante diferentes do neerlandês. Cerca de 89% da população adulta afirma falar inglês em um "bom nível".

Há uma tradição de aprendizado de línguas estrangeiras nos Países Baixos: cerca de 89% do total da população têm um bom conhecimento de inglês, 70% de alemão, 29% de francês e 5% de espanhol.

Por conta das etnias anteriormente especificadas, 0,9% da população tem o árabe como língua materna, e 0,8 o turco.

RELIGIÃO:

A maioria da população (51% em 2015) não se considera parte de igreja alguma. A minoria restante divide-se principalmente entre o catolicismo (18%), mais forte ao sul dos grandes rios, e o protestantismo (15%), ao norte do país. A maior parte desses protestantes pertence à Igreja Reformada Neerlandesa. Uma vez que o percentual de pessoas ativamente praticantes entre protestantes parece maior do que entre católicos, a influência cultural do protestantismo é, portanto, considerável.

Entre as pessoas que se auto dominam religiosas, 5% são muçulmanos.

Possivelmente por sua luta pela independência ter estado intimamente relacionada aos conflitos religiosos desencadeados pela Reforma, o país possui uma tradição de tolerância e liberalidade, e/ou pelo menos uma capacidade de produzir resoluções democráticas em assuntos delicados. As políticas nacionais sobre drogas recreativas, prostituição, casamento homossexual e eutanásia parecem refletir essa tradição.

ESTADO CIVIL:

Da população total no início de 2023, 44,5% eram casados, incluindo casais vivendo junto em regime de união estável. Solteiros somaram 40,6%, divorciados 9,2%, e viúvo/a 5,7%.

1.3.3 Segmentos com oportunidades e suas tendências

Em 2021, o setor agrícola representava 1,49% do PIB, contra 18,06% da atividade industrial e 69,44% de serviços. Cada um desses dados, porém, deve ser interpretado no seu contexto: uma empresa que desenvolve sistemas de irrigação, por exemplo, pode ser classificada como uma prestadora de serviços de engenharia, e não ser incluída na atividade agrícola, embora intimamente ligada a ela.

Principais setores econômicos

O setor agrícola representa quase 1,5% do PIB do país e emprega 2% da população ativa (Banco Mundial). Este setor produz elevados rendimentos, devido, em parte, ao cultivo intensivo de terras aráveis. Quase 60% da produção é exportada, sendo diretamente ou por meio da indústria alimentícia, o que torna a Holanda o segundo maior exportador de produtos agrícolas do mundo (depois dos EUA). Cereais, batatas e produtos hortícolas são os principais cultivos exportados. Mesmo sem ter grande extensão territorial, os Países Baixos também são um dos maiores exportadores de flores do mundo. De acordo com os últimos dados da estatística do Censo Agropecuário, o número de empresas atuantes no setor é de 53.233. De acordo com os dados mais recentes, em 2022, a receita do setor agrícola neerlandês aumentou 1,9% em relação a 2021. Ao mesmo tempo, a produção animal sofreu uma leve queda (-0,7%) enquanto a produção agrícola teve uma queda mais acentuada em -3,4%. A produção agrícola total foi 2,1% menor em relação ao ano anterior. Novas normas ambientais concordadas na União Europeia devem se transformar em freio para futuras crescimentos em números absolutos, mas ao mesmo tempo também em oportunidades para tecnologias novas.

A atividade industrial gera cerca de 18,1% do PIB através do processamento de alimentos, da indústria petroquímica, da metalurgia e da indústria de equipamentos de transportes. O país também, até recentemente, estava entre os maiores produtores e distribuidores de petróleo e de gás natural. Decidido em 2023, a produção de gás natural no campo de “Groningen / Slochteren” foi encerrada. O setor secundário emprega 16% da população ativa. O Banco Mundial estima que o setor manufatureiro, sozinho, contabilize 11% do PIB do país. Embora tenha crescido 3,3% em outubro de 2022, a produção média diária gerada pela indústria manufatureira holandesa foi menor em comparação com o ano e meio anterior.

O setor de serviços inclui armazenagem, transportes, distribuição, logística, bancos e seguros, engenharia hidráulica e novas tecnologias. Além disso, o país é o principal fornecedor de serviços de frete marinho da Europa, o que não é de surpreender já que sua economia depende enormemente das exportações. O setor bancário holandês desempenha um papel importante no funcionamento econômico do país e possui um tamanho relativamente grande quando comparado ao PIB, seus ativos representando 330% do PIB em 2022., com os 5 maiores bancos contabilizando 85% dos ativos totais do setor (Federação Bancária Europeia).

Divisão da atividade econômica por setor	Agricultura	Indústria	Serviços
Emprego por setor (em % do emprego total)	2,1	16,1	81,8
Valor agregado (em % do PIB)	1,5	18,1	69,4
Valor agregado (crescimento anual em %)	2,4	4,9	5,3

Fonte: World Bank. Devido ao arredondamento, a soma das percentagens pode ser superior / inferior a 100%.

Oportunidades em segmentos e setores da economia podem, portanto, estar ligadas ao fornecimento de insumos e/ou produtos e serviços complementares a tais segmentos. Por exemplo, a indústria alimentícia pode ter interesse em ingredientes brasileiros antes da sua produção, por máquinas e tecnologia a serem usadas durante a produção, e por embalagens, equipamentos e serviços de logística, após a produção.

Para identificar oportunidades comerciais para exportadores brasileiros nos Países Baixos, porém, é interessante não somente observar setores que já tenham peso na sua economia, mas também nichos e tendências genéricas, como os descritos a seguir:

ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL, SUSTENTÁVEL E RESPONSÁVEL: Os consumidores neerlandeses estão se conscientizando, em ritmo acelerado, quanto aos seus hábitos alimentares, o que influencia cada vez mais suas escolhas de compra, bem como nas campanhas publicitárias de marcas e supermercados. Os focos nesta tendência são três: a qualidade dos alimentos, o impacto da sua produção no meio ambiente e a responsabilidade social da cadeia produtiva. São exemplos: o crescente consumo de produtos que substituem carnes por produtos vegetais à base de soja, a escolha de óleos culinários recicláveis, boicotes a empresas que compram cacau de plantações onde se usa trabalho infantil, etc.

Fornecedores brasileiros que se encaixem nessas exigências podem se beneficiar pela transparência e divulgação desses argumentos.

VINHOS E BEBIDAS EXÓTICAS:

O consumo de vinho nos Países Baixos tem aumentado expressivamente ao longo das últimas décadas, criando espaço para o nicho de vinhos especiais. Paralelamente, existe um mercado pequeno, mas estável, para *drinks* considerados exóticos, como as caipirinhas, à base de cachaça.

CAFÉS ESPECIAIS:

O consumo de café sempre foi grande nos Países Baixos, e a apreciação de cafés especiais vem ganhando terreno.

TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO:

A infraestrutura do setor de informática nos Países Baixos é fortalecida pelos mecanismos de estímulo à pesquisa e desenvolvimento, e tem atraído participantes internacionais. Mobilidade, saúde e segurança cibernética são alguns dos setores para os quais *softwares* estão em constante evolução.

TECNOLOGIAS SUSTENTÁVEIS:

Os Países Baixos possuem como meta ser uma economia sustentável, confiável e viável, com a redução de 50% das emissões de CO2 até 2050, além de gerar pelo menos 40% da sua eletricidade por meio de fontes renováveis, como biomassas e moinhos eólicos. O governo neerlandês tem investido de forma intensa para alcançar estes objetivos.

PRODUTOS FLORESTAIS:

Os Países Baixos são importantes importadores e distribuidores de produtos florestais para toda a União Europeia. A resolução legislativa recente de que todos os prédios de órgãos públicos precisam investir na sustentabilidade, no sentido do consumo energético e na reutilização de materiais de construção usados (economia circular), foi mais um estímulo para essa preocupação com o meio-ambiente. Diversos prédios novos estão surgindo no país usando madeira, incluindo o arranha-céus “Haut”, de 73 metros, em Amsterdã, que será o prédio de madeira mais alto da Europa.

DESENHO INDUSTRIAL:

O setor de desenho industrial está ancorado fortemente nos Países Baixos e continua ganhando terreno internacional. Isso se explica em grande parte pela inter-relação da arquitetura, praticidade e serviços relacionados aos produtos. Além da beleza estética, incentiva-se a utilização de produtos com maior facilidade na produção, no manuseio, armazenamento e reciclagem, passando por consultorias estratégicas para combinar todas essas facetas.

MODA:

O setor de moda nos Países Baixos está se adaptando às mudanças rápidas no comportamento dos consumidores, tanto nas lojas quanto no mercado *on-line*. O país não somente é sede de grandes marcas internacionalmente conhecidas - C&A, por exemplo -, mas também abriga um número crescente de marcas menores com produtos ainda pouco conhecidos pelo público em geral, mas com adeptos em círculos específicos. Um exemplo representativo é a “House of Denim”, na qual a criação e o marketing de jeans são centralizados, vide <https://www.notjustlabel.com/editorial/jeans-school>.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL:

Os Países Baixos gozam de uma posição dominante e crescente na transformação digital, no tocante à experiência individual, ao comércio eletrônico, à logística, e na aplicação de serviços públicos. Tanto empresas privadas quanto entidades públicas continuam investindo vertiginosamente nesse setor. Isso tem beneficiado empresas usuárias, como as focadas nas vendas *on-line*, bem como fornecedores de serviços para o desenvolvimento (*software*) e os meios (*hardware*). Embora já amplamente conhecidas nesse ramo, há vários indicadores que demonstram que a transformação digital ainda está em processo de amadurecimento, e que novas ondas de inovação trarão novas tendências e oportunidades.

PRODUÇÃO INTELIGENTE:

A indústria neerlandesa recuperou-se bem nos últimos dez anos, após um longo declínio durante as décadas anteriores. Em junho de 2018 alcançou 86% da sua capacidade produtiva. Seus produtos incluem basicamente componentes de alta tecnologia em, virtualmente, todos os segmentos da economia global, tais como os setores automotivo, agrícola, petroquímico, e farmacêutico, de transportes, entre outros. Tal sucesso deve-se principalmente à cooperação vertical, isto é, a partir dos fornecedores da matéria-prima até os usuários finais; bem como horizontal, entre empresas, centros de pesquisa e governo.

Vale ressaltar que este último fenômeno sempre esteve presente. Como exemplo, observa-se a empresa Philips, que ganhou com o desenvolvimento da fita cassete e do DVD sem nunca os ter produzidos nos Países Baixos. O fato de o país retomar uma produção em solo próprio deve-se a tecnologias menos poluentes e mais eficazes, especialmente quando a produção ocorre em pequena escala, como é o caso dos componentes especiais. Sua viabilidade poderá ser fragilizada pelos desenvolvimentos cambiais do Euro frente a outras moedas. Manter contato com este setor pode ser interessante para empresas brasileiras por vários motivos, desde a importação de componentes até o fornecimento de produtos e serviços complementares. Num primeiro momento pode-se pensar em parcerias/cooperação via *"joint ventures"*, sem descartar a hipótese de futura produção em solo brasileiro.

TECNOLOGIA AMBIENTAL:

A indústria de tecnologia ambiental nos Países Baixos cresceu dois dígitos nos últimos anos, devido à demanda por energia renovável, à tendência crescente da economia circular, à economia compartilhada, à mobilidade verde e ao consumo consciente. O país quer fechar, e de forma rápida, a lacuna que foi criada por políticas anteriores, menos sustentáveis. O governo apoia ativamente iniciativas como o desenvolvimento de "Cidades Inteligentes", além de outras ações para transformar as empresas de utilidade pública. O intuito é tornar o país em uma incubadora de inovações. Novas normas e metas concordadas na União Europeia são um desafio. Não somente focando no aquecimento global, mas também na poluição via micropartículas causando problemas respiratórias e de biodiversidade, passando pelo excesso de plásticos no ambiente, e a redução de águas potáveis naturais.

SOLUÇÕES ENERGÉTICAS:

O governo neerlandês anunciou a aceleração da transição energética de gás natural para recursos neutros em carbono em 2025. Essa decisão de alto impacto atinge todos os lares e indústrias nos Países Baixos, já que mais de 90% das residências do país possuem aquecimento a gás, além das indústrias, que também se beneficiam do baixo custo desse tipo de aquecimento em seus ambientes de produção. O governo neerlandês mudou drasticamente sua política energética e formulou uma nova política delineada no "Acordo de Energia" e no "Relatório de Energia", ambos tendo como meta a sustentabilidade e a redução das emissões de CO₂. A recente decisão de encerrar a produção no campo de gás natural no norte do país é um exemplo de decisões drásticas que estão sendo tomadas.

PRÉDIOS INTELIGENTES:

Os Países Baixos buscam estar na vanguarda das construções inteligentes. Não se trata apenas de eficiência energética, mas de melhorar o planejamento e o uso do espaço, empregando dados e dispositivos relacionados ao intercâmbio de informações. Iniciativas anteriores de eficiência energética agora são aprimoradas para o controle climático em geral, utilização e conforto, com o intuito de criar os melhores locais de trabalho e moradia, num ambiente muito competitivo. O prédio de escritórios eleito o mais sustentável do mundo em 2016 está localizado em Amsterdã. Há um grande interesse na eficiência de construção mecânica, construtiva e digital, e especialmente na eficiência climática.

AGRICULTURA INTELIGENTE:

Os Países Baixos são um dos cinco maiores produtores de alimentos do mundo, o que foi possível através da tecnologia e da otimização das instalações de produção disponíveis. Há um interesse crescente no uso de tecnologia que oferece oportunidades para empresas especializadas no domínio da agricultura inteligente. Devido a fusões, economias de escala e descontinuidade financiada, a paisagem agrícola evoluirá ainda mais no futuro, embora dentro de limites e orientadas pela consciência ecológica.

SOLUÇÕES HOSPITALARES:

Os custos hospitalares representam a maior parte dos custos de saúde nos Países Baixos: 27,5% dos quais 63% no atendimento especializado. Comunicações internas e externas entre profissionais da saúde são importantes, mas igualmente relevante é a troca, entre equipes, de informações sobre o paciente. Para reforçar o aprimoramento dessa troca, o Governo reservou 100 milhões de Euros, que entre outros investimentos se destinam ao aumento da digitalização.

SAÚDE PERSONALIZADA:

Os Países Baixos ocupam a 4ª posição, na Europa, em termos de gastos *per capita* com saúde, abaixo da Noruega, de Luxemburgo, e da Suíça. Isso, combinado com o envelhecimento da população e a urbanização, levou a um grande interesse por cuidados de saúde personalizados. O foco está na medicina sob medida, mas também na redução do custo dos medicamentos.

SAÚDE PARA IDOSOS:

Os Países Baixos têm 3,1 milhões de habitantes com idade superior a 65 anos. Estima-se que esse número aumentará para 4,7 milhões em 2040.

Há um grande interesse em cuidados personalizados para idosos, cuidados domésticos, autodiagnóstico, atendimento remoto e apoio de equipes móveis, focando tanto em tratamento como em prevenção.

EDUCAÇÃO:

Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), os Países Baixos possuem os mais altos níveis de educação pública e, conseqüentemente, estão entre os países com força de trabalho mais qualificada. Porém, o envelhecimento da população de professores, o número de professores em tempo parcial e a falta de formação adequada estão gerando um problema crescente, especialmente no ensino básico.

LICITAÇÕES PÚBLICAS:

Para acompanhar licitações públicas em qualquer uma das áreas mencionadas e outras, o acesso ao seguinte *site* pode ser bastante útil:

<https://www.globaltenders.com/tenders-netherlands.php>

1.3 Aspectos culturais

1.3.1 A cultura de negócios e suas diferenças com o Brasil

Para que não se faça qualquer tipo de generalização em termos de antropologia, uma vez que para qualquer tese há quem se identifique e quem discorde, faz-se notório observar, aqui, que da mesma forma como sabemos que não existe algo como “o típico brasileiro”, tampouco podemos afirmar com precisão como são os neerlandeses.

Dito isto, e uma vez constatado que a população do Países Baixos é mais homogênea que a brasileira, podem-se ressaltar os seguintes pontos:

A sociedade neerlandesa apresenta duas notórias características: liberdade e tolerância”, mas ao mesmo tempo sofre nos últimos anos de um elevado nível de “islamofobia”, por exemplo, ao exigir dos imigrantes uma total adaptação às normas e costumes locais, por meio de exames orais e por escrito. Tais exames seguem um curso obrigatório e são aplicados em consulados neerlandeses antes que seja concedido o visto de permanência nos Países Baixos. O curso, chamado de “*inburgeringscursus*” (curso de inclusão na cidadania), além de envolver conhecimentos básicos do idioma nacional, também arrola conhecimentos gerais das normas e costumes do país.

Essa política parece contraditória à tolerância e à liberdade, mas percebe-se, ao mesmo tempo, que os holandeses primam por seus valores democráticos e não permitem ações que os coloquem em risco. Ademais, a composição da população, além de ser bastante homogênea, é também relativamente igualitária.

Nenhum assunto é tabu para os neerlandeses e tudo pode ser debatido, desde o casamento entre pessoas do mesmo sexo à eutanásia, passando por temas como o aborto, o uso de drogas, etc. Essas questões, após longos debates, são definidas em leis, que estabelecem os limites entre o que é tolerado e permitido.

A multiculturalidade neerlandesa consiste no fato de que várias culturas co-existem no mesmo espaço geográfico e não em um amálgama cultural resultante de uma política estatal. A existência da denominação de imigrante de “segunda geração” parece atestar esse aspecto.

Se por um lado o controle social pode ser um peso para quem não está habituado a ele, a solidariedade, que é o outro lado da mesma moeda, resulta em proteção e segurança, além de admiráveis resultados na organização por meio da ideia de espírito cooperativo. Uma demonstração disso é a própria maneira como se constituiu geograficamente o país. Viver abaixo do nível do mar exige grandes esforços e uma solidariedade de toda a população para evitar desastres, o que foi descrito até aqui, no que concerne aos aspectos culturais. Tanto assim, que os Países Baixos são famosos por seu método de tomar decisões econômicas e sociais na base de consenso, o que é internacionalmente conhecido como “Modelo Polder”. “Polder” é o nome em holandês para a terra retomada do mar com ajuda de diques. O resultado é uma sociedade estável, segura e bem organizada, na qual o planejamento costuma ser feito com antecedência, o que torna os neerlandeses menos suscetíveis ao imprevisto ou incertezas.

A abordagem direta e a transparência ao expressar críticas são características dos neerlandeses, o que pode, às vezes, parecer falta de paciência para desenvolver relações pessoais. Pode ser proveitoso interpretar isto como característica geral e não pessoal.



Na foto: Estátua no “Afsluitdijk”, o maior dique da Holanda, representando um menino alertando um vazamento no dique.

Por fim, vale a pena chamar a atenção para a distribuição de tarefas, pois na Holanda essa é uma característica que sofre pouco com limites hierárquicos. Por esse costume, por exemplo, é comum observar funcionários discutirem assuntos com seus superiores de forma igualitária. A estruturação hierárquica é menos rígida que no Brasil.

Dicas práticas e conselhos frente à cultura holandesa são apresentados no próximo capítulo.

1.4.2 Planejar uma viagem de negócios

RESTRIÇÕES DE BAGAGEM:

Voos diretos entre o Brasil e os Países Baixos podem estar sujeitos a uma atenção extra no aeroporto de Amsterdã, no que diz respeito ao conteúdo da bagagem.

De acordo com informações da alfândega holandesa, entre os **itens proibidos** estão:

- Drogas como maconha, cocaína, heroína, metanfetamina ou outros narcóticos;
- Réplicas de armas de fogo, *spray* de pimenta, munições e/ou explosivos;
- Espécimes de plantas e animais protegidos ou ameaçados de extinção, bem como qualquer (quaisquer) item (itens) feito(s) a partir dele(s), tais como sapatos de couro de crocodilo, joias de marfim, etc.

Regras específicas aplicam-se aos seguintes itens:

- Medicação (com exceção de medicamentos para uso próprio com prescrição médica em pequenas quantidades);
- Animais de estimação;
- Carne, peixe e laticínios (somente aceitos em embalagens industriais);
- Vegetais, frutas, flores e plantas;
- Itens antigos e/ou de herança cultural;
- Altas somas de dinheiro (acima dos € 10 mil ou equivalente).

Itens que podem estar **sujeitos à arrecadação de impostos**:

Um valor máximo de € 430 pode ser importado de países fora da UE. Impostos serão cobrados para itens que excedam este valor. Cigarros, tabaco ou bebidas alcoólicas também podem gerar impostos adicionais acima do valor permitido, dependendo da sua origem.

Para a **importação temporária** de amostras ou utensílios, por exemplo, para feiras e exposições ou eventos comerciais, os Países Baixos reconhecem o documento aduaneiro “A.T.A. Carnet”, que pode ser emitido no Brasil pela Confederação Nacional da Indústria - CNI.

DICAS PRÁTICAS PARA A PREPARAÇÃO DE UMA VIAGEM:

- Verificar o calendário de feriados

Existem vários feriados nos Países Baixos que não existem ou coincidem com os brasileiros e vice-versa, e os neerlandeses tendem a “emendar” feriados com finais de semana. Igualmente vale lembrar que as férias de verão europeu ocorrem no período de julho a agosto, enquanto janeiro é um mês com atividades normais e até intensivas.

- Verificar a previsão do clima:

Sendo janeiro um mês “útil”, é importante lembrar que é também o mais frio. Além de roupas quentes, recomenda-se o uso de sobretudos, capas de chuva e guarda-chuvas para proteção. Em média, os Países Baixos costumam ter duzentos dias de chuva por ano. Para reuniões informais de negócios não é necessário o uso de terno e gravata, que são reservados para ocasiões mais formais.

- Levar cartão de crédito e Euros:

Com algumas exceções, não se consegue trocar Reais por Euros nos Países Baixos. Cartões de débito ou crédito Mastercard e Visa são aceitos na maioria dos estabelecimentos. Dólares americanos são menos aceitos, assim como notas de euro de alto valor no comércio em geral.

- Transporte público e aluguel de carro:

Dependendo do(s) destino(s), pode ou não ser interessante alugar um carro. Nas grandes cidades não é necessário. Além de um táxi (uber é de oferta restrita), pode-se considerar com segurança o uso de transporte público, que é relativamente acessível, limpo e seguro. Para viagens fora dos centros urbanos é recomendável aluguel de veículo, ou dependendo do número de pessoas, a contratação de mini-van com motorista. As estradas neerlandesas são bem sinalizadas e seguras (via de regra, entre 06:00 e 19:00, a velocidade das autoestradas é de 100 km/h).

- Combinar o útil ao agradável:

Os Países Baixos têm inúmeras cidades históricas, diques e paisagens atípicas que despertam o interesse dos visitantes. Pode ser proveitoso considerar estender a estada com um final de semana antes ou depois da viagem de trabalho.

O QUE FAZER E O QUE NÃO FAZER:

- Subestimar a criminalidade:

É um erro muito comum entre visitantes sentirem-se seguros nos Países Baixos a ponto de se descuidarem de seus pertences. Sobretudo nas grandes cidades, furtos podem acontecer.

- Caminhar em ciclovias:

Para quem visita os Países Baixos pela primeira vez é fácil confundir ciclovias com calçadas. Com 1,5 bicicletas por habitante recomenda-se cautela.

- Confundir o idioma neerlandês com alemão:

A língua holandesa difere bastante da alemã. Muitos estrangeiros com noções básicas de alemão cometem a gafe de tentar praticá-lo nos Países Baixos, o que não é apreciado. Assim, recomenda-se o uso do inglês se não for possível utilizar o neerlandês.

- Piadas discriminatórias:

Nos Países Baixos é considerado inapropriado discriminar qualquer grupo, mesmo em anedotas. Isto vale para gênero, religião, orientação sexual, cor da pele, etc. Além de comprometer o respeito do seu interlocutor, tal conduta é ilegal e sujeita a penalidades e multas.

- Monarquia:

A monarquia constitucional dos Países Baixos é tida em alta consideração pela maioria dos neerlandeses. Assim, deve-se evitar referências à família real que possam ser consideradas desrespeitosas.

- Pontualidade:

Visitas sem agendamento prévio ou atrasos a compromissos não são praxe nos Países Baixos. Um encontro marcado com meses de antecedência permanece agendado até o seu eventual cancelamento, que não deve ser de feito de última hora.

- Brindes:

Pequenos brindes ou lembranças são praticados, mas não são obrigatórios.

- Ser direto:

Via de regra, os neerlandeses são diretos e apreciam que seu interlocutor também o seja. Não se costuma usar muito tempo em rodeios, preferindo-se ir direto ao ponto. Num primeiro encontro, é apreciada uma introdução mútua na qual se trocam impressões sobre as funções, atividades, metas e potenciais sinergias entre as empresas, de preferência não se abordando questões ou perspectivas pessoais.

Desenvolver uma relação de amizade pessoal com o interlocutor neerlandês durante fase de negociações não é impossível, mas nunca é uma pré-condição. Não se frustre se o encontro não for concluído com convite para almoço ou jantar.

- Dividir a conta:

Em que pese o descrito acima, caso surja convite para almoço ou jantar, vale lembrar que a expressão “let’s go Dutch” indica a pré-disposição do holandês em dividir a conta do restaurante. Assim, para evitar mal estar, quando apresentada a conta, vale usar a expressão.

- Jantar cedo:

Muitos holandeses fazem um lanche no almoço, frequentemente um sanduiche no local de trabalho. Em contrapartida, costumam ir para casa pontualmente às 17:00 para jantar às 18:00. O horário da noite é normalmente reservado para lazer ou a prática de esporte. Disto resulta que convites para jantares sejam menos comuns. Em termos de culinárias preferidas entre os neerlandeses, os restaurantes sino-indonésios (“chinês-indisch”) são populares e costumam também agradar ao paladar dos brasileiros. Deve-se prestar atenção aos horários de funcionamento, pois no interior do país a cozinha costuma fechar às 20 horas.

- Ser modesto:

Durante uma negociação com um neerlandês, não se aprecia a referência desnecessária a conquistas, conhecimentos ou conexões pessoais.

- Aceitar críticas e não prometer o que não possa cumprir:

Como se viu, os neerlandeses são diretos e apontam prontamente qualquer irregularidade avaliada. Essa característica, impregnada na natureza e na cultura neerlandesas, não deve ser percebida como antipatia ou rispidez. Pode ser proveitoso estar preparado para lidar com naturalidade com esse jeito de ser do povo neerlandês, que pode oferecer vantagens mutuas no relacionamento de negócios. Quando pactuando uma transação de negócios, deve-se evitar assumir compromissos que poderão não ser cumpridos. Por exemplo, caso se antecipem dificuldades com cumprimento de prazos de entrega de produtos ou serviços, o neerlandês preza ouvir de primeira mão do fornecedor, em lugar de ter de contestar o atraso.

2. Análise de oportunidades e da viabilidade comercial

2.1 Amplitudes geográficas

2.1.1 O mercado nacional dos Países Baixos

Apesar da pequena extensão territorial, os Países Baixos têm 18 milhões de habitantes com alto poder aquisitivo e são a sexta economia da União Europeia e a 17ª do mundo. Como se trata de um país ultra aberto para negócios internacionais, o que configura, inclusive, uma das veias principais do seu sistema econômico, seu mercado é, por definição, muito competitivo. Juntando-se a isto o fato de que os neerlandeses são exigentes negociadores (vide capítulo anterior), seu mercado pode parecer impenetrável à primeira vista.

Tal impressão, porém, não é precisa. Embora tenham uma vocação tradicional para negócios, os neerlandeses estão sempre dispostos a avaliar novas oportunidades, desde que ofereçam alguma vantagem do ponto de vista comercial, tais como preço ou qualidade. Neste sentido, oferecer um produto diferenciado pode ser uma oportunidade para conquistar o mercado.

Muitos importadores/distribuidores situados nos Países Baixos têm acesso a ofertas globais. Por dispor do maior centro logístico da União Europeia, o negociante neerlandês prospecta as oportunidades não só procurando atender a demandas locais, mas também a de terceiros mercados.

A negociação com potencial comprador holandês pode ser encarada como um teste duplo. Primeiro tem-se a oportunidade de se obter uma avaliação sobre a competitividade do seu produto frente à concorrência. Transposta essa fase, passa-se a se verificar a compatibilidade do produto. Em outras palavras, o mercado interno dos Países Baixos pode abrir portas para outros mercados.

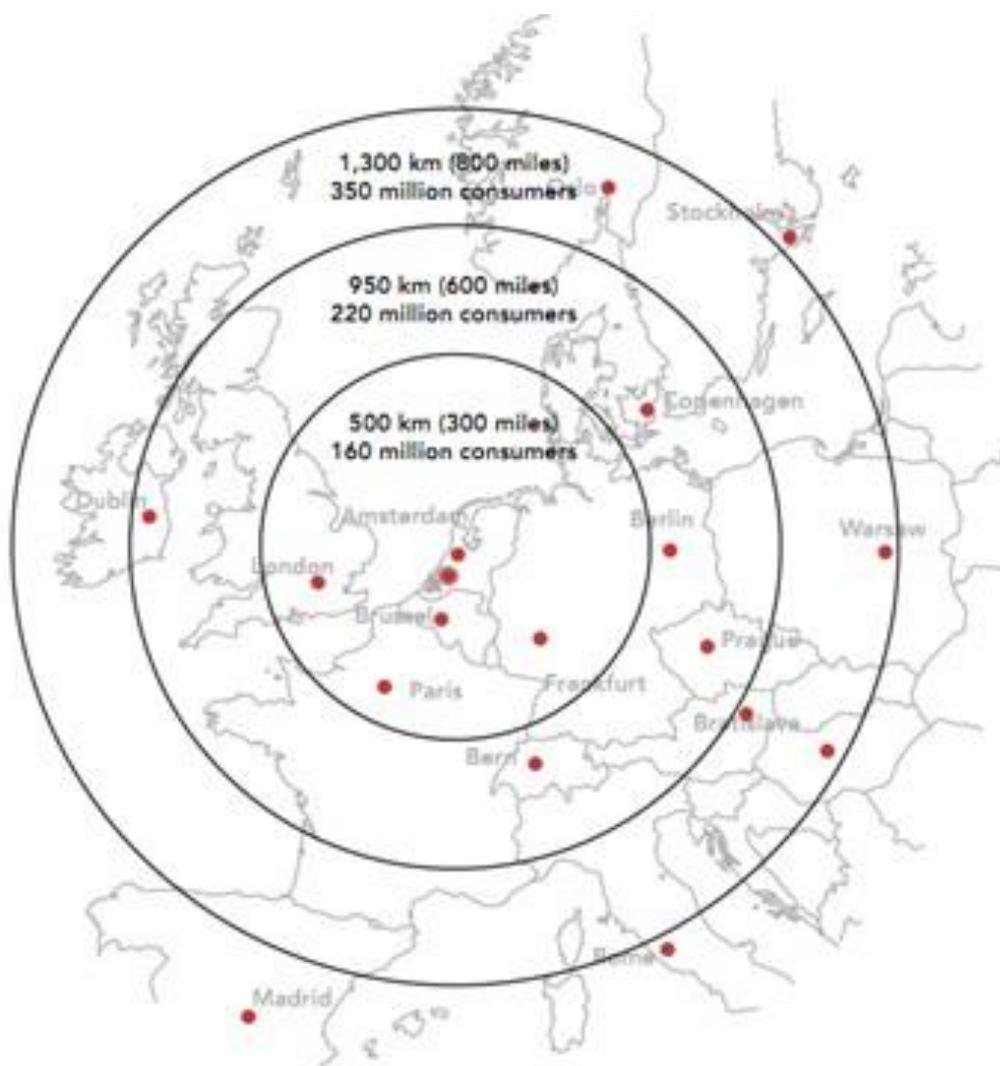
O negociante neerlandês tende a ser direto quanto à avaliação do negócio e, havendo o interesse de fato, é rápido em encaminhar sugestões quanto aos eventuais ajustes que possam ser feitos no produto. Trata-se de crítica positiva, que busca o aprimoramento do produto e a viabilização do negócio.

A seguir, alguns dados adicionais sobre o mercado neerlandês:

- Nos Países Baixos, 78% dos adultos com idades entre 25 e 64 anos obtiveram concluíram o ensino médio, e 35% uma formação universitária.
- A expectativa de vida no nascimento, nos Países Baixos, é de 82 anos. A expectativa de vida das mulheres é de 83 anos, comparada a 80 anos para os homens.
- O nível de PM2,5 atmosféricas – minúsculas partículas de poluentes do ar pequenas o suficiente para entrar e causar danos aos pulmões – é de 14,0 microgramas por metro cúbico, ligeiramente acima da média da OCDE, de 13,9 microgramas por metro cúbico.
- A participação eleitoral, uma medida da participação dos cidadãos no processo político, foi de 82% durante as últimas eleições.
- Nos Países Baixos, as famílias gastam, em média, 19% da renda bruta ajustada disponível para manter a casa em que vivem.
- 78% da população de 15 a 64 anos possui um emprego remunerado.
- Nos Países Baixos, cerca de 83% das pessoas dizem que se sentem seguras andando sozinhas à noite.
- A taxa de homicídios dos Países Baixos é de 0,6, abaixo da média da OCDE de 2,6.
- Nos Países Baixos, os empregados que atuam em tempo integral dedicam 64% do dia (ou 15,4 horas) em média aos cuidados pessoais (alimentação, sono, etc.) e lazer (vida social com amigos e família, *hobbies*, jogos, uso de computador e televisão, etc.), superior à média da OCDE de 15 horas.
- Os lares neerlandeses são compostos, em média, por 2,2 pessoas;
- 37,5% dos lares compõem-se de 1 pessoa;
- 50% dos lares são compostos por casais, com ou sem filhos;
- 91,5% da população é considerada urbana;
- Em janeiro de 2023, o número de usuários da internet superou 16,8 milhões de pessoas, ou 96% da população. Entre as mídias sociais, acessadas por 15,5 milhões de pessoas ou 88,6% da população, destaques eram para Whatsapp, Facebook, Twitter e Instagram.
- 60% dos neerlandeses moram em residências próprias e 40% em imóveis alugados.

2.1.2 Mercados regional, europeu e global a partir dos Países Baixos

Os Países Baixos estão situados em um delta relativamente central da Europa, onde desembocam alguns importantes rios do continente. Historicamente, esse fator proporcionou ao país uma posição de destaque no comércio regional. De fato, para a zona industrial mais importante da Alemanha, a chamada “Ruhrgebiet”, o Porto de Roterdã é mais próximo que os portos alemães de Hamburgo ou Bremen, e o rio Reno pode ser utilizado como via de transporte fluvial, viabilizando que barcaças levem cargas até a Romênia/Mar Negro.



Num raio de 500 quilômetros ao redor de Roterdã encontram-se importantes cidades como Londres, Paris e Frankfurt, que englobam mais de 160 milhões de habitantes.

Os neerlandeses historicamente souberam tirar o melhor proveito desta posição geográfica privilegiada, com o apoio de sua facilidade para falar vários idiomas e sua habilidade para negociar. Não é de se estranhar que os Países Baixos tenham sempre promovido a livre circulação de pessoas e mercadorias, inicialmente do espaço do “Benelux” (Bélgica, Holanda e Luxemburgo), seguido pela “EEC” (European Economic Community) e, finalmente, na União Europeia (EU), que por sua vez se expandiu para o leste europeu depois da queda do Muro de Berlim.

Assim, a ideia de exportar para os Países Baixos pode ser expandida para exportar para a Europa com ajuda das características tão próprias dela. E por este motivo é relevante enumerar alguns dados do mercado neste contexto maior:

- Atualmente, a União Europeia tem 27 membros;
- destes, 19 participam na zona do Euro, enquanto 8 ainda fazem uso de suas próprias moedas;
- Oito dos cinco países atualmente pleiteiam a entrada e/ou estão elaborando adaptações legislativas visando associação na União Europeia: Albânia, Bósnia e Herzegovina, Macedônia do Norte, Moldávia, Montenegro, Sérvia, Turquia e Ucrânia (por ordem alfabética);
- alguns países europeus que não são membros da União Europeia mantêm acordos especiais com o bloco, tais como a Suíça, Noruega e o Reino Unido;
- Alguns desses acordos incluem, como no caso da Suíça, a participação no Espaço “Schengen”, que criou uma zona sem fronteiras internas e com livre circulação de pessoas, inclusive de turistas não-europeus;
- o número total de habitantes da União Europeia é superior a meio bilhão, ou 7,5% da população mundial;
- O PIB da União Europeia somou 14,5 trilhões de Euros em 2021.

Segue tabela com os países-membros da União Europeia, com dados complementares, entre eles o PIB por habitante em PPC (“paridade do poder de compra” ou “paridade do poder aquisitivo”, que é um método alternativo à taxa de câmbio para se calcular o poder de compra de dois países). Se comparado o PIB per capita com base no PPC, pode se melhor avaliar a interrelação de poderes aquisitivos. Mesmo assim, surgem distorções. Por exemplo, a posição de Luxemburgo se explica em grande parte pelo fato que o país tem muitos contribuintes que não efetivamente moram no país. Irlanda, por sua vez, que sedia muitas “holdings” de empresas multinacionais, igualmente elevando a posição do PIB a medida que mantém o mesmo número de habitantes.

Os Países Baixos se destacam pela combinação de um alto número de habitantes com elevado poder de compra, evidenciando a relevância do mercado neerlandês.

País:	Habitantes 2018	Habitantes 2022	PIB per Capita em “PPC” 2022	MOEDA:
Luxemburgo	472.569	625,978	261	Euro
Irlanda	4.434.925	4,937,786	233	Euro
Dinamarca	5.568.854	5,792,202	137	DKK
Países Baixos	17.296.700	17,134,872	129	Euro
Áustria	8.418.139	9,006,398	125	Euro
Bélgica	10.766.623	11,589,623	120	Euro
Suécia	9.360.113	10,099,265	120	SEK *
Alemanha	81.881.238	83,783,942	117	Euro
Finlândia	5.357.537	5,540,720	109	Euro
França	63.644.343	65,273,511	102	Euro
Malta	408.009	441,543	102	Euro
Itália	61.208.911	60,461,826	96	Euro
Eslovênia	2.012.917	2,078,938	92	Euro
Chipre	863.457	1.244.000	92	Euro
Chéquia	10.535.811	10,708,981	91	CZK *
Lituânia	3.401.138	2,722,289	89	Euro
Estônia	1.315.681	1,326,535	87	Euro
Espanha	47.100.396	46,754,778	85	Euro
Polônia	38.259.236	37,846,611	80	PLN *
Portugal	10.726.963	10,196,709	77	Euro
Romênia	21.347.581	19,237,691	77	RON *
Hungria	9.979.000	9,660,351	77	HUF *
Letônia	2.366.515	1,886,198	74	Euro
Croácia	4.637.460	4,105,267	73	Euro
Grécia	11.405.591	10,423,054	68	Euro
Eslováquia	5.422.366	5,459,642	68	Euro
Bulgária	7.621.337	6,948,445	59	BGN *

* = em processo de preparação para adesão ao Euro.

Exportar do Brasil para países fora da União Europeia via Países Baixos não parece ter muita lógica, mas não podemos deixar de mencionar alguns fatores que devem ser também considerados:

- sendo um dos centros logísticos mais importantes do mundo, os Países Baixos dispõem de ampla malha de ligações rodoviárias, aéreas, marítimas e fluviais, que torna os custos de atraentes;

- a capacidade logística dos Países Baixos resulta também, em importante presença e concentração de armazéns e centros de distribuição de toda a Europa, especializados na estocagem e no beneficiamento de diversos tipos de produtos, a preços competitivos;
- a grande concentração e livre concorrência entre empresas de armazenamento levam a serviços de alta qualidade, que englobam, por exemplo, envasamento de líquidos, controles técnicos, filtragem, embalagem, rotulagens, seleção, pesagem, etc – conhecidos como “added value logistics”, ou seja, “logística de valor agregado”;
- também opera nos Países Baixos um bom número de “bonded warehouses” (armazéns retro-alfandegários), nos quais se podem manter estoques sem o desembaraço aduaneiro, o que agiliza, e reduz os custos, na distribuição global, além de proporcionar uma maior flexibilidade no redirecionamento de estoques; e
- interessante também é a permissão que existe em alguns armazéns retro-alfandegários nos Países Baixos de executar serviços de valor agregado, ou seja: embalar, rotular e filtrar mercadorias ainda não desembaraçadas para sua entrada na U.E. Desta forma, produtos podem ser manipulados dentro dos Países Baixos, independentemente dos seus destinos. Estas possibilidades não são encontradas em nenhum outro país do mundo.

2.2 Sincronizar oferta e demanda

2.2.1 Compatibilizar quantidades

Para o exportador brasileiro, um dos maiores desafios é encontrar clientes cuja demanda seja compatível com a capacidade de produção, sem o que se pode inviabilizar a parceria. Por exemplo, um pequeno produtor de cafés especiais que venha a oferecer seu produto a uma grande rede de supermercados, ou um exportador de aço em bobina brasileiro que deseje exportar para uma pequena oficina metalúrgica neerlandesa.

A capacidade de produção ou do fornecimento pode alterar o perfil de cliente a ser prospectado. Para o pequeno produtor de cafés especiais, por exemplo, seria mais compatível exportar para torrefadoras de médio e pequeno porte, enquanto compensaria para o grande produtor de café fechar um contrato com redes de supermercados neerlandesas.

Na análise também se deve considerar se o cliente visado atende apenas o mercado interno dos Países Baixos ou de outros mercados (vide capítulo anterior) ,

Por fim, quando for o caso, deve-se também levar em conta a compatibilidade de eventuais sazonalidades do produto, tanto por parte do responsável pelo fornecimento quanto por parte da demanda.

2.2.2 Compatibilizar especificações

Adaptações de especificação de produto podem se fazer necessárias por um grande número de motivos:

- normas técnicas legalmente exigidas (pelos equivalentes europeus ao Inmetro, por exemplo) e certificações comumente demandadas;
- normas práticas (por exemplo, numerações de calçados e roupas);
- atrativos & gostos (“*clean*” versus “*rococó*”, cores vivas versus tonalidades suaves, brilhantes versus opacos, etc);
- paladares e hábitos alimentares;
- estilos (por exemplo, cortes diferenciados influenciados pela moda);
- acabamentos exigidos (proteção contra o frio, hábitos de limpeza, etc);
- quantidades por embalagem (levando-se em conta que há mais lares com poucas pessoas ou preferências de outros mercados);
- comodidade para montagem ou preparo (se o consumidor deseja produto pronto ou estaria disposto a montá-lo/processá-lo);
- rótulos (opcionais e aqueles exigidos por regulamentação), que podem incluir:
 - identificação da origem (no âmbito das normas de responsabilidade corporativo-social, por exemplo); e
 - instruções (múltiplos idiomas a serem usados);
- materiais do produto e/ou embalagem (renovável, biodegradável, reciclável, etc).

Tais especificações podem variar entre regiões e países.

Exportar para um país como os Países Baixos pode demandar uma mudança radical de abordagem: ao invés de considerar seu produto acabado e procurar clientes que possam aceitá-lo como está, cabe avaliar a exequibilidade das eventuais adaptações que poderão melhorar a aceitabilidade do produto. Esta atitude flexível tende a ser apreciada na mesa de negociações quando fazendo negócios com empresas neerlandesas.

2.3 Estruturar estudos do mercado e pesquisas de viabilidade

Não se deve confundir uma pesquisa de mercado com estudo de viabilidade, e não se pode conduzir o segundo sem ter feito o primeiro.

Uma pesquisa de mercado visa a identificar o tamanho do mercado, a demanda em torno do(s) produto(s), suas especificações, níveis de preço, eventual sazonalidade e a identificação e eventual receptividade por parte de potenciais clientes. A soma dessas informações, em caso positivo, pode indicar se existe ou não potencial de venda do produto. Sem o estudo, seria arriscado passar para a etapa seguinte, o estudo de viabilidade, que será tratado nos capítulos seguintes.

Através da análise de dados estatísticos, podem-se obter informações sobre o tamanho do mercado. Uma boa fonte de dados estatísticos dos Países Baixos é a <https://www.cbs.nl/en-gb>

Nas pesquisas sobre importação e exportação é imprescindível saber o código da nomenclatura comum do produto. Tal código é necessário também para determinar a tarifa de importação aplicável, que será abordada mais adiante. Trata-se do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, ou Sistema Harmonizado (SH). Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai adotam, desde janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que tem por base o Sistema Harmonizado.

Com esses códigos é possível obter quantidades e valores de importação e exportação por produto entre países, o que oferece uma indicação preliminar da demanda geral.

Todavia, essas estatísticas não identificam as empresas importadoras e exportadoras. Existem empresas que fornecem esse tipo de informação, mas sem grande precisão e muitas vezes com base em dados bastante desatualizados.

Nesta fase, pode-se considerar uma pesquisa de campo: para produtos de pronto consumo, basta visitar o comércio varejista e verificar o que está na prateleira à venda. As embalagens informam o nome da empresa importadora e produtora. O fato de que muitas lojas e supermercados neerlandeses pertençam a redes nacionais facilita tal coleta de informações.

Para produtos manufaturados, como componentes, insumos ou máquinas, a pesquisa começa pelas empresas usuárias. Pistões para motores automotivos, por exemplo, podem ser adquiridos pela indústria automotiva, mas também pelos fornecedores de peças de reposição. Para levar a cabo tal pesquisa, pode-se considerar a contratação de empresas de consultoria especializadas.

Outra boa fonte são as entidades de classe, como associações setoriais, que normalmente listam em seus websites a lista de empresas associadas, frequentemente com informações de contato detalhadas.

O “Centro de Promoção de Importação de Países em Desenvolvimento” (www.cbi.eu), entidade vinculada ao Ministério dos Negócios Estrangeiros dos Países Baixos, também disponibiliza gratuitamente uma série de pesquisas de mercados em seu website.

As feiras comerciais setoriais também são uma plataforma excelente para se obterem dicas de potenciais parceiros comerciais. Independentemente da possibilidade de se participar do evento fisicamente, pode-se sempre procurar lista dos expositores que, frequentemente são divulgados no website do evento.

Uma vez concluída a pesquisa inicial e tendo-se a lista de potenciais clientes, é essencial investir tempo para identificar e ter acesso aos dados de contato direto do comprador responsável. A melhor forma é preparar e enviar uma mala-direta personalizada a cada uma das empresas. Nesse contato inicial, recomenda-se o cuidado de não se utilizarem e-mails gratuitos (gmail, hotmail, yahoo ou similar), que tendem a ser bloqueados pelos filtros dos servidores e, na eventualidade de chegarem ao ponto focal na empresa, podem comprometer a credibilidade do primeiro contato. Vale lembrar que na solicitação inicial não se devem anexar catálogos ou especificações de produto, muito menos com tabela de preços.

Montar uma boa base de dados de contatos leva tempo e requer atualização constante. Alternativamente, existem empresas de consultoria que podem prestar esse tipo de assessoria.

Nesse ponto, para avaliar as chances de se introduzir um produto, devem-se buscar informações sobre os níveis de preços praticados no mercado alvo, a fim de se avaliar a capacidade de produção do bem e quais seriam as estimativas de retorno na venda – tema a ser tratado no próximo capítulo.

Logrado o contato inicial, antes de se passarem informações mais detalhadas sobre o produto, sugere-se acertar remessa de amostra, acompanhada de questionários sobre as especificações em uso, com a indicação de que se estaria disposto a considerar eventuais adaptações que possam melhor adequar o produto às demandas do mercado.

2.4 Cálculos de preço entre “F.O.B.” e preços ao consumidor

Um dos fatores mais comuns para o fracasso de negociações é a diferença entre o preço mínimo que o exportador exige e o preço máximo que o importador está disposto a pagar.

Para evitar que as negociações terminem de forma precoce e abrupta por questões ligadas apenas ao preço, é importante ficar atento a dois fundamentos.

Primeiro, deve-se conhecer bem os diferenciadores do seu produto em comparação com a concorrência. Qualidade, garantia e serviços pós-venda, por exemplo, podem justificar um preço ligeiramente superior. Devido às tendências da demanda do mercado consumidor, compradores também levam em consideração outros fatores tais como os temas ligados à saúde, meio ambiente, sócio responsável ou, ainda, quando for o caso, o *design* ou assinatura de uma pessoa famosa. Enfim, deve-se ter em mente que qualquer preço por definição faz parte de um conjunto maior a ser considerado.

Mesmo assim, existem obviamente limites à flexibilidade do preço, tanto para o importador pagar como para o exportador oferecer eventuais descontos.

Para saber se as discrepâncias de preços estão dentro de uma margem superável, é importante saber o que está disponível no mercado e a que preço.

Sugere-se, como simulado, fazer um cálculo “invertido”, deduzindo o custo proporcional do frete do preço pago normalmente pelo consumidor nos Países Baixos. Para tanto, tomam-se como referência preços em situações normais e não aqueles de ofertas especiais ou liquidação.

No ponto de partida dos preços ao consumidor nos Países Baixos, deve-se basear em preços “normais”, e não em ofertas especiais de produtos em liquidação, por exemplo. Um alerta nesse sentido é o crescente número de lojas “de um Euro” e/ou de preços baixíssimos, que “sugam” determinados produtos do mercado. O exportador brasileiro de produtos que sofre com a concorrência de lojas assim terá uma oportunidade somente quando os seus já mencionados diferenciadores forem muito bons.

Nota-se, no exemplo a seguir, que alguns fatores pesam mais que outros. Onde o imposto é um percentual fixo, por exemplo, o custo do frete é bastante influenciado pela forma e quantidade do transportado. O exemplo é, portanto, apenas ilustrativo e deve ser ajustado caso a caso:

EXEMPLO HIPOTÉTICO DE CÁLCULO PARA O PRODUTO “CALÇADO”:

Valores	Euros	Reais	Observação
Preço ao Consumidor:	€100,00		
Imposto “B.T.W” 21%	17,36		(ou “V.A.T”, ou “I.V.A.”)
Preço líquido	83,64		
Margem lojista 100%	41,82		
Preço importador	41,82		(incluindo frete nacional)
Margem importador 40%	16,73		
Taxa de importação 14% (*)	2,05		(percentual variável por tipo)
Valor “C.I.F”	14,68		(“Cost + Insurance + Freight”)
Frete marítimo	1,15		(base container 40ft cheio)
Valor “F.O.B”	13,53		
Câmbio 6,35		85,92	(nov. 2020)
Frete até o porto		6,20	
Custo máximo ex-fábrica		R\$ 79,72	

Nesse exemplo simplificado não são considerados eventuais custos de armazenamento ou publicidade, tampouco despesas indiretas tais como serviços aduaneiros, serviços contábeis, etc.

(*) Obter a tarifa atualizada de importação aplicável para cada produto é possível através do website da União Europeia com o código “HS”. Vale observar que existem produtos sujeitos a tarifas que variam de quotas e, dependendo da origem, até tarifas adicionais quando arrolados em medidas “*anti dumping*”, principalmente se a primeira origem for Ásia, notadamente a China.

Como a tarifa de importação é sempre calculada sobre o valor “CIF” (Cost, Insurance, and Freight), fica evidente que o envio de pequeno lote de amostras por via aérea pode ser oneroso em relação a uma quantidade em container compartilhado. Assim sendo, o envio das primeiras amostras devem ser consideradas como investimento.

Por fim, lembramos que, em que pese a lucratividade e segurança das vendas no mercado doméstico, muitas empresas brasileiras exportam como parte de visão de longo prazo e para ter certa remuneração em moeda estrangeira.

3. Estratégias de entrada no mercado

3.1 Opções estratégicas básicas

3.1.1 Marca própria *versus* marcas sob encomenda

O consumidor, tanto nos Países Baixos quanto na região norte da Europa, caracteriza-se, geralmente, pela fidelidade às marcas com as quais já está acostumado, o que aumenta o valor de uma marca estabelecida, mas também o custo para estabelecê-la. Alcançar o ponto de influenciar o consumidor final requer tempo e investimento em *marketing*. Assim, surgiram as chamadas “marcas da casa” ou “marcas brancas”, que a maioria das redes de supermercados e lojas no varejo oferecem ao lado das marcas de renome. Tais marcas “alternativas” ou “genéricas” vem conquistando uma fatia cada vez maior do mercado, não apenas porque são mais baratas, mas por levarem o “carimbo” e, conseqüentemente, a reputação da casa. Assim, valem-se de campanhas promocionais com motos tais “cuidamos do bem-estar animal”, “compramos diretamente do produtor”, “nossas embalagens são recicláveis”, etc. Com o consumidor demonstrando preocupação crescente com as atividades das empresas estrangeiras, as “marcas da casa” passam a ser uma alternativa a ser considerada. Potenciais fornecedores têm a opção de abrir mão da marca própria para penetrar em novos mercados. “Pegar carona” num investimento de *marketing* do parceiro comercial pode ser uma alternativa interessante, mas requer estar disposto a adaptar o produto às exigências do comprador e oferecer transparência sobre toda a cadeia produtiva. O risco dessa opção é criar maior dependência das vendas com um determinado cliente. No caso da opção em aderir à “marca da casa”, recomenda-se procurar estabelecer parceria análoga com diversos clientes.

3.1.2 Venda ao atacado *versus* venda ao varejo

Atender lojistas diretamente sem a intermediação de distribuidores tende a ser cada vez mais uma opção em uso nos Países Baixos, porque muitas lojas no varejo fazem parte de grupos com estoques centralizados. Até no setor de hotelaria constata-se tal tendência para redução de custos, em que filiais ou franquias contratam tais alternativas de fornecimentos centralizados. A determinante para manuseio de um centro de armazenagem e distribuição depende do número de clientes e volume total de vendas. Para o exportador pode ser arriscado contratar um centro de armazenamento e distribuição, porque os atacadistas podem identifica-lo como potencial concorrente. Assim, a opção por vendas atacado ou no varejo é uma decisão estratégica.

3.1.3 Venda direta ao consumidor e comércio *on-line*

Se na última década a consolidação do varejo por meio de grandes redes e franquias reduziu os negócios dos pequenos empreendedores nos Países Baixos, o varejo varejo sofre agora o impacto das vendas diretas ao consumidor pela internet. O “*E-Commerce*” na Holanda cresceu de Euro 16 bilhões em 2016 para Euro 26 bilhões em 2018, um crescimento de 25% em três anos.

A pandemia do covid-19 acelerou ainda mais as vendas *on-line* em 2020, inclusive com participação das redes de varejo. Este desdobramento é visível nos centros das cidades, com um número crescente de pontos comerciais fechados, mesmo em áreas tidas até então como privilegiadas

O que é relativamente novo é que o comércio entre empresas (“B2B”) também começa a fazer uso do comércio eletrônico.

Trata-se de uma oportunidade que deve ser considerada ao se avaliar a estratégia de entrada do produto no mercado. Questões envolvendo aspectos tributários, administrativos e financeiros restringem a opção de venda *on-line* a empresas dispostas a investir na abertura de sucursal nos Países Baixos.

3.2 Opções de estratégias estruturais

3.2.1 A contratação de uma importadora/distribuidora existente

O fornecimento a empresas com o *know-how* de desembaraço alfandegário pode ser a única alternativa quando o exportador brasileiro não cogite investir na abertura de uma empresa nos Países Baixos.

A vantagem de contratar uma importadora ou distribuidora local é que ela já possui carteira de clientes.

Uma empresa com operação consolidada em determinado segmento do mercado pode fornecer orientação valiosa sobre as demandas de seus clientes, que podem ser úteis numa eventual adequação do produto. Entre outras vantagens de uma tal escolha estão a estrutura de armazenamento e distribuição - inclusive com a possibilidade de consolidar fretes - e serviços pós-vendas. Por outro lado, a opção da contratação de uma importadora ou distribuidora pode colocar a empresa e o produto brasileiros em constante comparação e demanda de preços e serviços compatíveis com os demais concorrentes estrangeiros. Quando a empresa importadora/distribuidora não é especializada e trabalha com vários ramos simultaneamente, pode haver o risco de se perder o foco nas comunicações específicas (feedback) sobre circunstâncias envolvendo produto, o que eventualmente pode comprometer o desempenho das vendas.

A questão da exclusividade territorial é um tema que pode ser invocado pelas importadoras. Neste aspecto, vale avaliar o grau de penetração da empresa no mercado e considerar condicionar a exclusividade à compra de quantidades mínimas. A questão torna-se mais complicada caso o importador dependa de obter e manter licenças para comercializar o produto, tais como selos de conformidade técnica, exigências fitossanitárias, etc.

Trabalhar com importadora experiente na obtenção de tais licenças traz vantagens óbvias, mas também envolve o risco de o exportador brasileiro se tornar dependente da sua importadora contratada. Recomenda-se, assim, verificar a possibilidade de estipular no contrato o repasse da licença patrocinada pelo exportador. Quando o importador for pessoa física – tal como engenheiro ou farmacêutico responsável -, o contrato requerá cláusulas distintas e específicas.

3.2.2 A abertura de uma empresa importadora própria

O processo de abertura de uma empresa é relativamente simples nos Países Baixos. O registro é feito na Câmara de Comércio (“Kamer van Koophandel” - KvK) da região do estabelecimento, em processo rápido e de baixo custo, no qual não há exigência de capital social mínimo.

Já a obtenção de um visto de permanência para cidadãos de fora da União Europeia não é tão simples. A maneira mais rápida de abrir uma empresa nos Países Baixos seria constituí-la com participação acionária de uma empresa brasileira, com administração própria e gerenciada por executivo local residente. Existem empresas neerlandesas especializadas na abertura de empresas, oferecendo diversas modalidades de serviços de assessoria jurídica desde a parte documental até a administração básica inicial. Os tipos de empresas que serão descritas no item 4.1.1. não são as mais indicadas, notadamente as (uni) pessoais.

Outra exigência para abertura e manutenção de empresa nos Países Baixos é que esta deve realizar “atividades substanciais”, não sendo mais permitidas empresas “virtuais” ou apenas de “caixa postal” para fins exclusivamente contábeis e financeiros. Também é obrigatório identificar nominalmente os acionistas da empresa brasileira (matriz).

Observadas as restrições acima descritas, vale ressaltar algumas das vantagens da abertura de empresa importadora própria:

- “driblar” a dependência de uma empresa importadora/distribuidora contratada; torna-se ainda mais interessante quando envolve a obtenção e manutenção de licenças;
- ter acesso direto com os clientes finais e/ou clientes do varejo, o que torna mais fácil acompanhar as vendas, reagir aos pedidos de adequação do produto, desenvolver estratégias de marketing, e prestar assistência técnica e serviços pós-venda;
- liberdade e flexibilidade nas decisões envolvendo estocagem e logística; bem como de organização da logística;
- eliminar os custos de intermediação.

Optar ou não pela abertura de empresa importadora local depende de estudo de viabilidade que compare as vantagens financeiras que resultariam da exclusão dos custos da terceirização da importação.

Trata-se, portanto, de uma opção para as empresas que desejem investir na construção da sua própria marca (vide capítulo 3.1.1.) ou na venda direta ao consumidor final via comércio eletrônico (vide capítulo 3.1.3.). Recorde-se que a manutenção de estoques não necessariamente requer a compra ou aluguel de um armazém, pois há abundância de empresas locais especializadas oferecendo essa modalidade de serviços (inclusive distribuição) com qualidade e a preços competitivos.

3.2.3 A abertura de um escritório de representação

A abertura de um escritório de representação como filial é, na verdade, mais fácil do que a abertura de uma empresa importadora própria, mas tem limitações operacionais. No caso dessa modalidade, só é permitida a representação que não envolva compromissos de transações financeiras, tais como compra e venda de produtos ou contratação de serviços, por exemplo. Essa opção também não permite que a entidade assine contrato de aluguel, contrate funcionários, etc. Assim, a opção de escritório de representação tende a ser válida na fase de prospecção do mercado, quando se recomenda fazer uso de infraestrutura temporária de um dos muitos “business centres” existentes nos Países Baixos.

3.2.4 A nomeação de um agente

A contratação de uma pessoa física como representante comercial ou técnico pode oferecer vantagens práticas por permitir a revenda já com os contatos comerciais desejados e sem os riscos e custos de se abrir empresa própria.

Esta pessoa pode ser um autônomo ou uma microempresa e pode se responsabilizar por seus próprios recolhimentos fiscais. O risco de um vínculo trabalhista pode ser facilmente evitado com um contrato de prestação de serviços.

O sucesso desta opção depende de algumas variáveis que devem ser consideradas:

- depende da seleção de um profissional com perfil adequado, infraestrutura básica necessária (escritório, automóvel, etc), “network” desejado, etc;
- envolve a troca de informações sensíveis sobre a empresa, o processo de produção e o produto; e
- a capacidade física e mental do profissional para garantir o desempenho de suas funções, cumprimento de metas, etc.

Em suma, a contratação de um agente pode ser uma boa alternativa quando tomadas as devidas precauções, recomendando-se contratos com cláusulas de confidencialidade, por prazos limitados e sujeito a avaliações periódicas para sua extensão.

3.2.5 Contratação via “Payroll Service”

Uma forma de se eliminar parte das desvantagens abordadas anteriormente no que se refere à contratação de um agente, pode-se considerar a contratação via empresa de recursos humanos local. Desta maneira, a empresa brasileira poderia oferecer tal “benefício” alinhado às práticas neerlandesas e, paralelamente, se auto proteger de eventuais questionamentos de ordem trabalhistas.

Outra alternativa para se eliminarem as desvantagens da nomeação de um agente - descritas no item 3.2.4 - ou de uma empresa importadora - descritas no item 3.2.1 – seria negociar com uma importadora local o “patrocínio” (em folha de pagamento) de funcionário para tratar exclusivamente da conta da empresa brasileira. Esse funcionário ficaria sob coordenação direta da empresa brasileira enquanto seus direitos e obrigações trabalhistas continuariam a sob a responsabilidade da empresa importadora neerlandesa. Essa opção tem sido utilizada com frequência nos Países Baixos por atender com sucesso aos interesses de ambas as partes.

4. Estruturando operações

4.2 Estruturar investimentos

4.2.1 Formas de entidades legais

Nos Países Baixos existem diversas formas jurídicas de se constituir uma empresa que se dividem principalmente em duas categorias: a pessoa física, em que o empreendedor assume toda a responsabilidade do negócio (não fazendo distinção entre bens pessoais e da empresa), e a pessoa jurídica, em que se separam as responsabilidades profissionais e os ativos da empresa (excluídos os casos de negligência ou culpa do dirigente).

O primeiro grupo, também chamado de *estruturas legais “não incorporadas”*, requer residência local e visto de trabalho dos seus sócios. Nesse grupo estão:

- autônomos (“Eenmanszaak” ou “ZZP”);
- parceria limitada (“Commanditaire Vennootschap” ou “CV”);
- parceria sob firma (“Vennootschap onder Firma” ou “VoF”); e
- parceria pública / Profissional (“Maatschap”).

Como são opções menos indicadas para empresas brasileiras, o presente guia não proverá informações adicionais a respeito.

No segundo grupo, também chamado de *estruturas legais “incorporadas”*, encontram-se:

- Sociedades de Responsabilidade Limitada (“Besloten Vennootschap” ou “BV”);

As sociedades de responsabilidade limitada são a forma mais utilizada nos Países Baixos. São semelhantes à *Ltda* no Brasil. O capital é dividido por ações, não havendo capital social mínimo. Ações são transferíveis por meio de escritura em tabelião público;

- Empresa de Capital Aberta (“Naamloze Vennootschap” ou “NV”)

Indica-se esta forma jurídica para empresas que buscam ser listadas na bolsa de valores. O requisito de capital mínimo é de 45 mil euros. Caracteriza-se pelo fato de suas ações serem livremente negociáveis, que difere da “BV”, cujas as ações são negociáveis de forma privada. A maior empresa pública neerlandesa é a Shell;

- Cooperativa (“Coöperatie” ou “Onderlinge Waarborgmaatschappij”)

A principal característica da cooperativa relaciona-se com a existência de membros que pagam uma contribuição para financiar os custos da entidade. As cooperativas remuneram diretamente seus associados.

- Associação ou Fundação (“Vereniging” e “Stichting”)

A associação ou fundação é uma entidade legal privada sem fins lucrativos.

Os procedimentos e documentos necessários à constituição de cada uma diferem de acordo com a forma jurídica da entidade.

A forma jurídica mais escolhida pelas empresas brasileiras para abrir uma subsidiária nos Países Baixos é a “BV”, equivalente à sociedade limitada (Ltda) no Brasil.

4.1.2 A contratação de recursos humanos

Recrutamento e motivação de talentos:

De modo geral, a mão de obra disponível nos Países Baixos é excelente tanto do ponto de vista quantitativo como do qualitativo. Ao recrutar funcionários, sugere-se atenção às diferenças culturais entre as sociedades brasileira e neerlandesa descritas no capítulo 1.4.

A estrutura hierárquica praticada nos Países Baixos é menos visível no dia a dia do ambiente de trabalho. Embora o funcionário costume estar bem informado de seus direitos trabalhistas, tendem a estar disponíveis para fazer horas extras remuneradas e associadas a benefícios adicionais (refeitório, flexibilidade nos horários de trabalho presencial ou remoto, etc), comumente oferecidos.

Listam-se a seguir considerações adicionais com relação a legislação trabalhista dos Países Baixos.

Normas:

As relações de trabalho são reguladas principalmente por leis e regulamentos como o Código Civil Neerlandês e outros estatutos. Nos Países Baixos não existe tribunal trabalhista como no Brasil.

A jurisprudência tem um papel importante na interpretação dessas leis e regulamentos. A liberdade contratual das partes em relação aos contratos de trabalho é limitada. Embora a legislação europeia exerça uma crescente influência nas questões trabalhistas dos estados membros, a legislação trabalhista ainda mantém muitas peculiaridades nos Países Baixos.

Acordos coletivos:

Empresas com mais de 50 funcionários são obrigadas por lei a constituir um conselho para deliberar sobre assuntos relativos a seus funcionários. O conselho de empresa pode inclusive recorrer à justiça neerlandesa para solicitar liminar para suspender temporariamente decisões, até mesmo sobre a fusão ou reorganização da empresa. Na maioria dos setores da indústria e comércio dos Países Baixos, as relações de trabalho são complementarmente reguladas por acordo coletivo de classe (CAO). Esses entendimentos são negociados entre representantes das empresas empregadoras e sindicatos da classe. Mais de 80% da força de trabalho neerlandesa tem contrato vinculado a um CAO. Embora a influência dos sindicatos tenha-se reduzido nos últimos anos, os CAOs continuam em uso.

Segurança e condições de trabalho:

A Lei de Condições de Trabalho dos Países Baixos tem como base decreto sobre as obrigações e deveres do empregador relativos a questões de saúde e segurança no trabalho. A inspeção e controle do local de trabalho fica a cargo da entidade ArboDienst.

Formas contratuais alternativas:

Os contratos de trabalho podem ser por período de tempo determinado ou indeterminado. Alternativamente podem-se também contratar funcionários por intermédio de agência de empregos locais, que isenta a empresa das obrigações trabalhistas diretas mas tem um custo elevado da terceirização. Caso a empresa identifique um funcionário que deseje incluir em sua folha de pagamento, a agência de empregos cobrará uma luva para o repasse do funcionário.

Em certas circunstâncias, uma alternativa ao contrato de trabalho pode ser um contrato de consultoria por conta própria. Nos Países Baixos, essa modalidade também é chamada de acordo de gestão. Um consultor tem menos proteção em relação à rescisão do contrato e não é obrigado a descontar impostos sobre salários e previdência social. No entanto, um contrato de consultoria só será válido se não constituir, de fato, uma relação de vínculo empregatício, por critérios *grosso modo* similares aos do Brasil. Em casos em que um contrato de consultoria seja usado para “disfarçar” um contrato empregatício, o funcionário pode apresentar causa na justiça neerlandesa pedindo revista. Em caso de ganho de causa para o contratado, o empregador deverá pagar retroativamente as obrigações devidas.

Gratificações por rescisão de contrato de trabalho:

O empregador que deseje demitir funcionário terá regras a observar, e poderá efetuar a rescisão de cinco formas, no caso de um contrato de trabalho por tempo indeterminado:

1. Rescisão em comum acordo;
2. Rescisão via Agência de Seguros do Trabalhador (UWV);
3. Rescisão via tribunal cantonal;
4. Rescisão imediata por justa causa; e
5. Rescisão a pedido do empregado.

Todo empregado que tenha trabalhado 24 meses e cujo contrato de trabalho seja rescindido ou não prorrogado pelo empregador tem direito a uma indenização legal denominada “pagamento de transição”, equivalente a “verba rescisória”. Desde 1º de janeiro de 2020, o pagamento deste é calculado segundo o seguinte esquema:

- Equivalente a um mês de salário até 5 anos de trabalho;
- Equivalente a dois meses de salário entre 5 e 10 anos de trabalho;
- Equivalente a três meses de salário entre 10 e 15 anos de trabalho; e
- Equivalente a quatro meses de salário para tempo superior a 15 anos de trabalho.

4.1.3 Obtenção de visto nos Países Baixos

Para a permanência e residência nos Países Baixos é preciso solicitar um visto de longa duração (MVV) no Brasil antes da partida. O visto é solicitado no Consulado-Geral dos Países Baixos em São Paulo, que submete o pleito à avaliação do Serviço de Imigração e Naturalização (IND) dos Países Baixos. Informações sobre as condições e os requisitos para se obter a autorização de permanência podem ser obtidas no Consulado-Geral e estão também disponíveis no website do IND (www.ind.nl).

No caso da abertura de empresa nos Países Baixos, outra alternativa seria contatar a representação da Agência Neerlandesa de Investimentos (NFIA) em São Paulo, entidade que presta apoio a empreendedores e empresas brasileiras interessados em se estabelecer no país. O apoio prestado pela agência abrange vai desde a orientação sobre as considerações iniciais até questões mais substanciais, até podem envolver questões relacionadas ao processo obtenção de visto.

4.1.4 Impostos para entidades jurídicas e pessoas físicas

O “Belastingdienst”, ou o fisco neerlandês, é entidade análoga à Receita Federal e está vinculada ao Ministério das Finanças dos Países Baixos. Quem mora e trabalha no país é considerado contribuinte residente. Para contribuintes residentes, o sistema tributário holandês tributa seus bens localizados nos Países Baixos e no exterior. Quem mora no exterior mas recebe rendimentos tributáveis nos Países Baixos, geralmente é um contribuinte não residente, portanto sujeito a regras específicas.

Com relação a isso, vale recordar que o Brasil e Países Baixos assinaram, em 8 de março de 1990, Acordo para Evitar a Dupla Tributação e Evitar Evasão Fiscal em Matéria de Imposto Sobre Renda.

Os Países Baixos tributam basicamente renda, riqueza e ativos. O sistema tributário holandês divide diferentes tipos de renda tributável em três categorias, cada qual com alíquota própria:

- 1: renda tributável de lucros, salários e aluguéis (tributação máxima: 49,5%);
- 2: renda tributável de juros (tributação máxima: 25%); e
- 3: renda tributável de poupança e investimento (tributação máxima: 30%).

Impostos nacionais:

- Imposto de renda;
- Imposto corporativo;
- Imposto sobre herança e doações; e
- Imposto de transferência, como na transferência de imóveis.

Além da tributação direta, o governo neerlandês também cobra impostos indiretos:

- Imposto sobre o valor agregado;
- Imposto especial de consumo;
- Impostos sobre transações jurídicas;
- Impostos ambientais;

- Imposto sobre automóveis e motocicletas;
- Imposto de importação;
- Imposto sobre o consumo de bebidas alcoólicas e outros produtos; e
- Imposto sobre veículos pesados de transportes.

Além dos impostos nacionais, existem impostos municipais:

- Imposto predial;
- Imposto de coleta de lixo;
- Imposto de limpeza e manutenção de ruas;
- Imposto de turismo;
- Imposto de esgoto;
- Imposto sobre bens móveis; e
- imposto sobre propaganda

Impostos sobre valor Agregado (IVA):

“Belasting Toegevoegde Waarde” ou BTW é o nome do imposto do imposto de circulação de mercadorias e serviços nos Países Baixos que é aplicado na seguintes tarifas:

- 9% aplicável a produtos considerados essenciais (por exemplo, alimentos, bebidas não alcoólicas, medicamentos, livros, etc);
- 21% aplicável as demais produtos; e

Contribuintes não residentes:

Contribuintes não residentes pagarão apenas impostos sobre rendimentos obtidos no país. Isso inclui renda de salário, administração de um negócio, benefícios periódicos, renda de imóveis na Holanda ou parte de uma participação acionária em uma empresa holandesa.

Imposto de renda para pessoas jurídicas:

As empresas públicas e privadas na Holanda estão sujeitas ao imposto sobre seus lucros.

A partir de 01.01.2023, se o valor tributável for inferior a € 200.000, aplica-se uma taxa de 19%. Se o valor tributável for de € 200.000 ou superior, aplica-se uma taxa de 25,8%.

4.2 Estruturar operações de exportação

4.2.1 Responsabilidade Social Corporativa

Os consumidores holandeses estão se conscientizando muito rapidamente dos efeitos dos produtos que consomem para a saúde, o meio ambiente, o bem-estar animal e a sociedade como um todo. Suas escolhas na hora da compra não se baseiam mais somente em preço, mas levam estes outros aspectos cada vez mais em conta. Além disto, a opinião pública, impulsionada por várias ONGs e a mídia, exerce crescente pressão política para que autoridades e empresas sigam uma conduta correta, inclusive em suas compras de produtos ou contratação de serviços. Exportadores brasileiros que não levam esta tendência em consideração podem perder oportunidades, enquanto os que sabem atender a essa demanda poderão se beneficiar.

A Responsabilidade Social Corporativa ou RSC, em holandês “Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen” ou “MVO” (também conhecida como prática empresarial sustentável ou conduta empresarial responsável), constitui a prática de assumir a responsabilidade pelo impacto de suas operações no seres humanos, no meio ambiente e na sociedade. A RSC ajuda a abordar ou até mesmo prevenir as más condições de trabalho, a poluição ambiental e a pobreza, e baseia-se nos seguintes princípios:

- cuidar das condições de trabalho;
- preservar o meio ambiente, o que se traduz em melhores escolhas de matérias-primas e embalagens, melhor uso de energia e de água, a promoção da reciclagem, entre outros;
- assegurar a ética nos negócios, o que se traduz na abdicação de abusos de poder, por exemplo, pela formação de cartéis ou da prática de corrupção;
- incrementar a transparência, oferecendo informações claras aos clientes;
- cuidar da comunidade, envolvendo-se ativamente em ações que a beneficiam.

A implementação da RSC obviamente varia de uma empresa para outra, dependendo do setor, do tamanho e das características do negócio, bem como de sua estratégia organizacional.

A Responsabilidade Social Corporativa não é regulamentada por uma legislação específica. Existem, no entanto, normas e diretrizes internacionalmente reconhecidas nas quais a prática se baseia. As diretrizes da OCDE (Organização para

a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) contêm os principais regulamentos para a RSC, que nos Países Baixos são diretrizes.

O governo dos Países Baixos cumpre os requisitos de RSC quando adquire bens ou serviços de uma empresa. O governo segue requisitos específicos neste quesito para 45 grupos de produtos em suas licitações. O governo também possui acordos com setores empresariais neerlandeses, bem como com organizações sociais sobre Responsabilidade Social Corporativa Internacional (RSCI).

Nos Países Baixos existe um centro de contato (“NCP”) que recebe apoio governamental, mas que age de forma independente, que oferece suporte no sentido da implementação das diretrizes da OCDE.

Em caso de discordâncias, o NCP também pode atuar como mediador independente. Mais informações podem ser encontradas no *site*: www.oecdguidelines.nl

4.2.2 A solidez de contratos

Muitos negócios internacionais chegam a um término precoce em razão de discordâncias entre parceiros. Tais discordâncias com frequência resultam da falta de regras claras nos compromissos assumidos entre as partes.

Entre as diferenças culturais apontadas no capítulo 1.4.1 já se identificou estilo técnico e prático dos neerlandeses, que às vezes vai de encontro ao jeito mais caloroso dos brasileiros, para quem uma amizade pessoal é mais valorizada.

Isso pode explicar certa timidez que muitas vezes acomete os brasileiros no momento de transformar acordos em contratos.

Nos Países Baixos, a existência ou inexistência de simpatia pessoal não deve impactar, segundo a cultura local, a elaboração de um bom contrato. Os neerlandeses apreciam e valorizam contratos detalhados e com frequência tomam a iniciativa de elaborar uma primeira minuta.

Assim, a maioria dos contratos entre empresas neerlandesas e brasileiras tem por base em um primeiro “rascunho” feito pela parte neerlandesa.

A base de qualquer contrato é um acordo entre as partes, na qual as intenções de cada um, acrescentadas às condições para alcançá-las, são descritas da maneira mais clara possível. É fundamental que o empresário brasileiro faça ou pelo menos participe pessoalmente desta tentativa. Não importa se a linguagem usada não seja jurídica ou se faltam cláusulas que garantam validade; esta parte deve ser reservada aos advogados, que devem apenas ser acionados depois que as partes concordarem com os objetivos básicos e as intenções mútuas.

Dada a necessidade de se elaborar um acordo de intenções como primeiro rascunho de contrato, serão listados, a seguir, itens a serem considerados:

1) Verificar com quem se está negociando:

Há uma diferença entre um parceiro interessado e um parceiro interessante, portanto, é válido verificar não somente a reputação comercial, mas também a solidez financeira, na medida do possível.

2) Assegurar-se da compatibilidade na motivação mútua:

Principalmente nas negociações envolvendo uma possível “*joint-venture*” é crucial que se verifique a compatibilidade entre motivações. Por exemplo: a intenção é negociar componentes ou matérias-primas por preços mais baixos para realizar lucros maiores no local, ou vice-versa?

3) Ser razoável:

Nenhum negócio é bom se não é bom para ambas as partes. Imaginar-se também do outro lado quando determinar as condições de qualquer acordo é fundamental.

4) Não colocar “todos os ovos na mesma cesta”:

Significa, por exemplo, limitar o prazo de validade do acordo e sua expansão geográfica de acordo com as reais capacidades do parceiro.

5) Descrever detalhadamente o que se espera de cada parte:

Por exemplo: evitar o emprego de expressões vagas como “promoção comercial”, sem detalhar o que se espera com disto.

6) Definir como, quando e por quem as regras podem ser alteradas:

Muitos fatores externos podem impactar a realização das intenções iniciais. Por isto, é importante definir como, quando e por quem as metas podem ser adaptadas.

7) Conhecer o ambiente do outro lado:

Exigências do mercado e das autoridades são diferentes entre o Brasil e os Países Baixos. Quanto maior o conhecimento dessas diferenças por parte dos empresários brasileiros, mais eficiente será a preparação de acordos.

8) Basear-se numa pesquisa aprofundada de viabilidade:

Qualquer acordo que se inicia seguindo apenas uma pesquisa de mercado sem o devido aprofundamento de uma análise sobre sua viabilidade financeira corre um grande risco de falhar.

9) Incluir e não incluir um orçamento:

A elaboração de um plano financeiro com metas a serem alcançadas é um exercício saudável e recomendável. Afinal, é mais aconselhável negociar com o parceiro sobre um orçamento do que discutir os resultados de um balanço. Isto dito, acordos não devem ficar engessados por números, sempre sujeitos a mudanças por fatores externos. A inclusão de uma cláusula que determine a frequência com que as partes renovarão os planos, metas e o orçamento, num esforço em conjunto, que preveja, por exemplo, a assinatura de termos aditivos renováveis, é uma forma positiva de se tratar esse aspecto.

10) Determinar formas de relatório:

Definir as informações que cada uma das partes deve à outra, em que forma e com qual frequência.

11) Incluir cenários de desastre:

O não cumprimento de cláusulas concordadas pode ser o resultado de fatores fora do escopo de influência da parte responsável. Ao se considerar, por exemplo, em um desastre natural, como a falta de energia, ou em desenvolvimentos políticos, deve-se verificar a quem caberá eventualmente contratar seguros como se lidará com tais eventos fora de uma eventual cobertura. Isso pode evitar litígios por quebra de contrato.

12) Predeterminar compensação:

É sempre aconselhável, onde possível, predeterminar como uma parte compensará a outra quando alguma cláusula não for cumprida. Isso pode ajudar a evitar a anulação do contrato como um todo.

13) Elaborar estratégias de saída:

Levando-se em conta a possível efemeridade do negócio firmado, deve ser considerada a elaboração de cláusulas com as opções e condições do encerramento do contrato por vontade de qualquer uma das partes, e definir quais obrigações irão permanecer após o fim do contrato.

14) Incluir arbitragem e mediação:

Além de definir qual foro será responsável pela resolução de eventuais disputas legais, é interessante incluir uma cláusula pela qual as partes concordam em buscar uma solução amigável via intermediação de mediador ou árbitro.

O próximo capítulo também traz alguns dados referentes a este item.

Por fim, deve-se contratar um advogado para a finalização desses e dos demais detalhes.

Não é necessária qualquer formação jurídica para elaborar uma declaração de intenções / acordo preliminar ou rascunho de contrato que inclua os itens acima mencionados.

Existem outros dados, porém, de natureza jurídica que exigem o exame leitura de um especialista, tais como assuntos que dizem respeito à proteção de propriedade intelectual, à eventual proibição de profissionais a seguir carreira na concorrência etc.

Além disso, um advogado pode aprimorar as cláusulas que as próprias partes já elaboraram de tal maneira que ganhem solidez jurídica.

É também fundamental que um advogado verifique a legislação aplicável e se o acordo entre as partes está em conformidade com ela em todas as cláusulas, se a pessoa indicada no contrato possui poderes para assinar, se há necessidade de testemunhas, em quais órgãos o contrato precisa ser registrado, e assim por diante.

4.2.3 Mediação e arbitragem

A mediação é um meio alternativo de solução de controvérsias, no qual um terceiro, neutro, de confiança das partes, por elas livre e voluntariamente escolhido, intervém com o objetivo de articular a comunicação entre os envolvidos, e de estimular a obtenção de um acordo em que todos os interesses sejam satisfeitos.

O mediador não soluciona a controvérsia, mas tão somente promove sua negociação.

A mediação ocorre sem a intervenção de advogados e sem a análise de prova documental. As informações transmitidas ao mediador são confidenciais e não podem ser reaproveitadas em outros procedimentos. Neste sentido, o mediador, após sua intervenção, não atua como árbitro para o mesmo caso.

A principal vantagem desse mecanismo é a manutenção da relação comercial uma vez finda a controvérsia. Quando eficaz, a mediação proporciona economias significativas em termos de tempo, preservação de imagem e mobilização de recursos financeiros.

A mediação pode ser instaurada a qualquer momento por simples consentimento dos interessados. Os processos judiciais ou arbitrais em curso são suspensos durante o procedimento. Em havendo previsão contratual de mediação obrigatória em caso de litígio, deve o ritual ser observado, ainda que um dos envolvidos recuse qualquer acordo.

A arbitragem, por sua vez, é um meio alternativo de solução de controvérsias no qual um (ou mais) terceiro(s), neutro(s), de confiança das partes, por elas livre e voluntariamente escolhido(s), intervém com o objetivo de julgar um litígio que lhe(s) seja submetido.

A opção pela arbitragem pode ser exercida a qualquer momento, antes ou após o surgimento do litígio, à condição de que a matéria controversa seja um direito patrimonial disponível e que haja consentimento expresso dos envolvidos.

Enquanto investidos de missão judicante, os árbitros são juízes de fato e de direito, equiparando suas decisões àquelas proferidas pelas autoridades judiciárias.

Dentre as vantagens desse mecanismo estão:

A liberdade de escolha de árbitros especializados, inclusive de nacionalidades e com formações diversas;

1. A maior liberdade conferida às partes na condução do processo;
2. A celeridade na solução de controvérsias;
3. A confidencialidade.

Existem várias opções na escolha para mediação ou arbitragem. As partes podem predefinir uma delas nos seus contratos. O “European Court of Arbitration”, vide <https://cour-europe-arbitrage.org/> é um exemplo.

A seguir, a título meramente exemplificativo, extrato de texto da Câmara de Mediação e Arbitragem das Eurocâmaras, “CAE”:

A Câmara de Mediação e Arbitragem das Eurocâmaras - CAE - é uma associação sem fins lucrativos que oferece serviços de administração de conflitos mediante utilização dos mecanismos de mediação e arbitragem.

Constituída em 2001 pelas principais Câmaras de Comércio e Indústria Europeias, a CAE já nasceu como um dos mais importantes órgãos do gênero no Brasil.

Não obstante sua aptidão na gestão de litígios domésticos, sua projeção é internacional, com foco em conflitos envolvendo interesses Euro-Brasileiros. Nesta linha, a CAE atua em parceria com importantes Câmaras de Arbitragem Europeias.

Em um mundo de economia dinâmica e complexa, as diversas vantagens da mediação e da arbitragem – rapidez, flexibilidade, especialidade, confidencialidade - as tornam os métodos mais práticos e eficientes para a resolução de controvérsias empresariais.

A missão da CAE consiste em disponibilizar os meios - suporte físico, suporte administrativo, corpo de mediadores e árbitros - de modo a assegurar o efetivo e adequado desenrolar dos procedimentos. O compromisso com a qualidade é garantido pela integridade, pela experiência e pelo profissionalismo de seus colaboradores.

4.2.4 A proteção de propriedade intelectual

Os Países Baixos têm os seguintes tipos de proteção para direitos de propriedade intelectual:

- **Patentes**

As patentes protegem uma invenção, um produto ou processo técnico. É ilegal que terceiros reproduzam, usem, revendam, aluguem ou forneçam o objeto ou processo patenteado. O detentor da patente pode, entretanto, dar permissão a outros para fazê-lo, concedendo uma licença de patente.

- **Direitos autorais;**

Os direitos autorais protegem obras de literatura, pesquisa, ciência e arte. Isso inclui livros, filmes, pinturas, música, jogos, fotografias e *software*. Os direitos autorais são regulamentados pela Lei de Direitos Autorais. Os direitos autorais existem automaticamente, portanto, não há necessidade de se registrar ou solicitar. Qualquer pessoa que fizer um desenho em sua mesa em casa possui automaticamente os direitos autorais sobre ele.

- **Direitos conexos;**

Além dos direitos autorais, existem "direitos conexos", também conhecidos como "direitos relacionados". Esses direitos protegem o trabalho de artistas, produtores de música e filmes e empresas de transmissão. Essa proteção está intimamente relacionada à oferecida pelos direitos autorais, o que explica por que são chamados de direitos "vizinhos" ou "relacionados". Como os direitos autorais, esses direitos existem automaticamente, conforme estabelecido na Lei de Direitos Relacionados.

- **Marcas;**

Os empresários podem usar uma marca comercial para distinguir seus produtos ou serviços de outros produtos e serviços. Os direitos de marca registrada protegem os nomes de produtos ou serviços. Eles também protegem o logotipo de um produto e o *design* de sua embalagem. Os empresários devem registrar sua marca se quiserem protegê-la.

- Direitos de *design*;

Os direitos de *design* protegem a aparência de produtos bidimensionais ou tridimensionais. Isso inclui padrões de papel de parede, tecidos e o *design* de utensílios domésticos, como despertadores, brinquedos e cadeiras. Para obter essa forma de proteção, um desenho deve primeiramente ser registrado.

- Direitos de banco de dados;

Os bancos de dados que consistem em coleções de dados ordenados podem ser protegidos por direitos definidos na Lei de (Proteção a) Banco de Dados.

- Lei do nome comercial;

A lei de nomes comerciais protege o nome sob o qual uma empresa faz negócios. Um nome comercial passa a existir automaticamente, assim que a empresa começa a funcionar. O proprietário não precisa registrar o nome comercial no registro comercial. A proteção de nomes comerciais é regulamentada pela Lei de Nomes Comerciais.

- Direitos de cultivo;

Os cultivadores de plantas podem invocar tais direitos para proteger suas novas variedades de plantas.

- Direitos de topografia de semicondutores;

Os direitos de topografia de semicondutores protegem o projeto de circuitos eletrônicos em *chips* de computador (também conhecido como topografia de produtos semicondutores). Esses direitos protegem circuitos projetados para executar funções específicas.

Para saber se uma propriedade intelectual brasileira, registrada no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Intelectual), pode ser reconhecida e/ou ter sua validade estendida para os Países Baixos / União Europeia, é aconselhável contatar um especialista. Neste contexto, a notícia boa é que Brasil aderiu recentemente ao “Protocolo de Madri”, um sistema de registro internacional de marcas que possibilita a redução de custos e a burocracia, além de ampliar a garantia de proteção às marcas comerciais brasileiras nos mercados internacionais, evitando a necessidade de múltiplos pedidos de registro em cada país. O acordo internacional permitirá o registro de marcas comerciais, já garantido nos países de origem, nos cerca de 120 países integrantes do tratado.

5. Aspectos técnicos na exportação

5.1 Regulamentos e documentação na exportação de mercadorias

Para a realização de embarques para os Países Baixos, são exigidas uma via do conhecimento de embarque (ou conhecimento aéreo), “Bill of Lading” (ou “Airwaybill”), e da fatura comercial para liberação alfandegária.

Tais documentos devem incluir o código de mercadoria harmonizado do(s) produto(s) exportado(s), bem como o peso declarado em unidades métricas.

Embora nenhum formato especial seja prescrito para a fatura comercial, aconselha-se incluir o seguinte:

- data e local de envio;
- nome (nome da empresa) e endereço do vendedor e do comprador;
- método de envio;
- número, marcações das embalagens e sua ordem numérica;
- descrição da mercadoria segundo a descrição comercial usual por espécie, qualidade, grau e peso (bruto e líquido, em unidades métricas), bem como eventuais fatores que aumentem ou diminuam o valor;
- preço acordado das mercadorias;
- custo unitário;
- custo total da fábrica mais frete;
- taxas de seguro;
- prazos de entrega e pagamento;
- assinatura de um oficial responsável na firma do remetente.

Os conhecimentos de embarque devem conter o nome da parte a ser notificada. O consignatário precisa do conhecimento de embarque original para tomar posse das mercadorias.

Certificados de origem podem ser exigidos para um pequeno número de mercadorias. A necessidade de um certificado de origem deve ser verificada

diretamente com o importador ou com a autoridade aduaneira apropriada. Quando for o caso, no Brasil, as Federações de Comércio, Indústria e Agricultura e algumas Associações Comerciais podem emitir um certificado de origem. As entidades autorizadas pela SECEX a emitir certificados de origem para os exportadores nacionais, no âmbito dos Acordos Comerciais dos quais o Brasil é parte, estão listadas no Anexo XXII da Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011 (texto consolidado). A última atualização da listagem está na Portaria SECEX nº 39, de 9 de outubro de 2019.

O imposto sobre o valor agregado, “BTW” ou “IVA” (vide capítulo 4.1.4), deve ser pago no ato da importação de mercadorias brasileiras na UE / Países Baixos.

Ao contrário de uma tarifa de importação, que é a mesma para todos os países membros da UE, o IVA é estabelecido pelas autoridades fiscais de cada país-membro e difere para cada país. Em cada fase da cadeia de fabricação e distribuição, o vendedor adiciona às vendas o valor apropriado de IVA (imposto sobre o valor que o vendedor adicionou ao produto, mais o valor do IVA repassado ao vendedor pelo fornecedor). O imposto é sempre cotado separadamente na fatura. A empresa subtrai periodicamente o IVA pago nas compras de bens e serviços do IVA cobrado nas vendas e remete o saldo ao Governo. Esse processo se repete a cada etapa até que o produto seja vendido ao consumidor final, que arca com o ônus integral do imposto.

O IVA é cobrado à mesma taxa para as importações na Holanda e para os produtos ou transações nacionais. A base sobre a qual o IVA é cobrado nas importações é o valor C.I.F. no porto de entrada, mais qualquer imposto, impostos especiais de consumo, taxas ou outros encargos (excluindo o IVA) cobrados pela alfândega neerlandesa no momento da importação. Esse total representa o valor da transação da importação no momento da liberação alfandegária.

Os importadores neerlandeses são responsáveis pelo pagamento de tarifas de importação, o IVA e quaisquer outros encargos no momento do desembarque aduaneiro das mercadorias.

As importações temporárias que serão reexportadas não estão sujeitas ao IVA. Um importador pode ter que depositar uma caução temporária para taxas alfandegárias e impostos, mas esta é cancelada quando as mercadorias são retiradas do país.

A União Europeia pretende harmonizar as taxas de IVA entre seus 27 países-membros. Para isso, foram adotadas diretrizes para a convergência das taxas de IVA ao longo de um período de transição prolongado, como tentativa de estabelecer uma taxa mínima de IVA para a maioria dos produtos, o levantamento dos controles fiscais nas fronteiras e a definição de quais produtos poderão ser isentos de taxa de IVA. Cada país retém a cobrança e autoridade de execução do IVA.

Há uma tributação extra sobre um pequeno número de produtos, como refrigerantes, vinho, cerveja, destilados, tabaco, açúcar e derivados de petróleo. Para as importações, tais tributos são pagos pelo importador e adicional a qualquer direito aduaneiro ou IVA. A União Europeia está perto de harmonizar tais tributações especiais.

5.2 Exigências não-tarifárias

5.2.1 Normas técnicas, de segurança e fitossanitárias

As exigências não tarifárias, como normas técnicas e de segurança, seguem, nos Países Baixos, as regras da União Europeia, e abrangem, entre elas, aspectos como:

- ROTULAGEM:

Os rótulos devem indicar o conteúdo, a composição e o prazo de validade do produto. A rotulagem é necessária para a maioria dos alimentos e bens de consumo. Para muitos produtos existem requisitos específicos relativos às informações que devem constar no rótulo, entre os quais:

- Alimentos (mais informações a seguir)
- Tabaco
- Roupas e têxteis
- Produtos cosméticos
- Produtos químicos para uso doméstico
- Produtos de lavagem e limpeza
- Fertilizantes
- Aerossóis
- Brinquedos

Nos Países Baixos, a “Autoridade de Segurança Alimentar e de Produtos de Consumo” (NVWA, da sigla em neerlandês) verifica se as informações fornecidas estão corretas caso a caso.

○ SEGURANÇA:

Para a produção, manipulação ou comercialização de qualquer alimento ou produto de consumo nos Países Baixos deve-se cumprir a “Lei das Commodities” (“Commodities Act” ou “Warenwet”). Esta lei aplica-se a todos os produtos usados pelos consumidores, tanto alimentícios quanto não alimentícios. Está vinculada a um grande número de regulamentos e decretos separados que contêm regras para alimentos e produtos de consumo específicos. A lei tem formato de quadro geral com ramificações, a partir de quatro pilares:

- Saúde pública
- Segurança de produto
- Comércio justo
- Informação adequada

A NVWA inspeciona produtos para garantir que as empresas cumpram os regulamentos de segurança. Se necessário, pode tomar medidas como emitir advertências, impor multas ou retirar produtos das lojas, se houver risco direto para a saúde pública.

Para a introdução de novos alimentos no mercado europeu, é necessária a aprovação da Comissão Europeia e do Ministério da Saúde, Bem-estar e Desporto dos Países Baixos.

Para produtores brasileiros, a responsabilidade recai sobre o importador e o distribuidor na UE.

○ NORMAS TÉCNICAS:

Para a comercialização de vários produtos industriais de consumo ou para a construção, é obrigatória a certificação comprovada pelo selo “CE”. Este, que no Brasil seria o equivalente ao selo do “Inmetro”, confirma que o produto atende às altas normas estabelecidas na União Europeia para a segurança, saúde e exigências ambientais. O responsável pela aposição do selo é o fabricante, mesmo que esteja no Brasil. O importador fica responsável pelo controle dos selos, se estão corretamente colocados e se seu uso foi permitido. O uso incorreto ou indevido de selos é considerado crime.

A obtenção da autorização do uso de um determinado selo segue um longo processo de qualificação, de testes e aprovações ou reprovações. Consultoria e assistência por parte de especialistas são indispensáveis.

- GARANTIA:

Nos Países Baixos, qualquer pessoa que compre um bem tem o direito legal de receber um produto inteiro e funcional. Trata-se de garantia automática com valor jurídico. Além dessa garantia básica, outras formas de garantia adicionais existem, a saber: a garantia do fabricante e a garantia estendida por opção do comprador. Tais garantias geralmente asseguram um direito ao reparo ou à substituição. Certificados de garantia podem ser impressos ou digitais.

- DOCUMENTAÇÃO:

Informações sobre o produto, seu uso adequado e manual de instruções para montagem ou manuseio devem ser fornecidos no idioma oficial do país no qual o produto é vendido ao consumidor.

- VALIDADE E OUTRAS EXIGÊNCIAS PARA A EMBALAGEM DE ALIMENTOS:

Para comercializar alimentos pré-embalados nos Países Baixos, é necessário certificar-se de que o rótulo inclua informações em neerlandês a respeito do nome do produto e de seus ingredientes, além da quantidade líquida e da data de validade recomendada ou mínima, informações que também devem estar disponíveis *online*.

A embalagem também deve fornecer informações adequadas sobre a presença de alergênicos em sua composição.

Quanto a dados sobre valor nutricional, benefícios para a saúde ou vantagens médicas, deve-se ser capaz de comprovar o anunciado. As regras para a comprovação diferem por produto e são definidas pela NVWA.

Existem duas maneiras pelas quais a rotulagem de alimentos pode indicar uma data para qualidade alimentar ou segurança alimentar:

- 1) O “Best before” (melhor antes) informa sobre a qualidade dos alimentos. Depois disso, o alimento ainda é seguro para consumo e cabe ao consumidor decidir se pode ou não ser ingerido.
- 2) A data de validade informa os consumidores sobre a segurança alimentar de produtos perecíveis, e estes alimentos não devem ser consumidos após a data indicada.

A Comissão Europeia incentiva os governos a sensibilizarem empresas e consumidores a desperdiçar o mínimo possível de alimentos.

- ORIGEM E PRODUÇÃO:

Os produtos e/ou suas embalagens devem conter informações sobre a origem e eventualmente método de produção.

- EMBALAGEM:

Um importador nos Países Baixos deverá pagar uma contribuição para o descarte dos resíduos de embalagens. Dependendo dos materiais usados, essa contribuição pode ser considerável. É importante certificar-se, portanto, do uso de materiais ecologicamente corretos em embalagens sempre que possível.

- EXIGÊNCIAS ESPECIAIS PARA PRODUTOS ELETRO-ELETRÔNICOS:

Empresas que vendem produtos elétricos e eletrônicos (EEE) na União Europeia devem estar em conformidade com a legislação local específica para tais equipamentos. As duas diretivas mais importantes são:

- ✓ A Diretiva de Resíduos de Equipamentos Elétricos e Eletrônicos (“WEEE”), que define as responsabilidades dos produtores de EEE pela coleta e reciclagem de seus produtos no final do seu ciclo de vida.
- ✓ A Diretiva de Restrição de Substâncias Perigosas (“RoHS”), que proíbe o uso de certas substâncias (como chumbo, mercúrio, cádmio, cromo hexavalente e alguns retardadores de chama policromados) em EEE.

- EXIGÊNCIAS ESPECIAIS PARA PRODUTOS CONTENDO QUÍMICOS:

O Registro, Avaliação e Autorização e Restrição de Produtos Químicos (REACH) é o sistema de controle de produtos químicos na UE (Regulamento 1907/2006). Praticamente todos os setores industriais, de automóveis a têxteis, são afetados por essa política. O REACH exige que a produção de produtos químicos ou a importação para a UE em volumes superiores a uma tonelada métrica anualmente sejam registradas em um banco de dados central gerenciado pela Agência Europeia de Produtos Químicos (ECHA). As informações sobre as propriedades, uso e manuseio de um produto químico fazem parte do processo de registro. Empresas sem presença própria devem registrar seus produtos químicos por meio de seu importador.

5.2.3 A exportação de serviços

No Brasil, o setor de serviços possui um peso substancial no PIB, mais de 70%, mas o reflexo desse dado no comércio exterior ainda está aquém do potencial do país.

A conceituação de “exportação de serviços” para fins comerciais é definida internacionalmente pelo Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (“GATS”), de acordo com “modos de prestação”, entre os quais abordaremos o modo “Comércio transfronteiriço”, por se encaixar melhor nas possibilidades de exportação brasileira para os Países Baixos.

Trata-se de um serviço prestado a partir do território brasileiro (por residente ou domiciliado no Brasil) a um residente ou domiciliado no exterior.

Por exemplo:

- Serviço vendido pela Internet por empresa brasileira a uma empresa domiciliada nos Países Baixos;
- Serviços de projeto e desenvolvimento de estruturas e conteúdo de páginas eletrônicas realizados no Brasil, para cliente residente ou domiciliado nos Países Baixos.

Para cada caso, é importante verificar a regulamentação doméstica neerlandesa relativa ao serviço a ser importado, já que podem existir barreiras sob a forma de requisitos como qualificação técnica, restrições para investimento, limitação de acesso à mão de obra estrangeira, entre outras.

O importador tem como objetivo assegurar-se de que receberá o serviço contratado, e de acordo com o nível de serviço pactuado. Para tanto, pode exigir documentos que comprovem a capacidade econômica da empresa prestadora. O governo dos Países Baixos em processos de licitação internacional ou de compra direta de fornecedores estrangeiros de serviços ou intangíveis exige também, usualmente, esse tipo de comprovação.

Os principais documentos relevantes na exportação de serviços são:

- 1) Contrato de compra e venda internacional;
- 2) Fatura (“*Invoice*”) ou fatura proforma;
- 3) Fatura Comercial (“*Commercial Invoice*”);
- 4) Contrato de Câmbio ou Contrato de Câmbio Simplificado;
- 5) Nota Fiscal.

A Fatura Comercial (“*Commercial Invoice*”) é o documento internacional emitido pelo exportador que, no âmbito externo, equivale à Nota Fiscal. Representa a operação comercial em si, e sua finalidade é formalizar a prestação do serviço. Tal documento, de validade internacional, deve conter as mesmas informações básicas do contrato firmado. Caso o pagamento seja parcelado, será necessário, no entanto, emitir nova fatura comercial a cada vencimento.

A fatura comercial deve conter as seguintes informações:

- Descrição da prestação do serviço;
 - Prestador e tomador – conforme a qualificação indicada no contrato;
 - Número do documento – numeração que auxilie na identificação do processo;
 - Data de emissão;
 - Menção da identificação do contrato ou fatura proforma;
 - Valor total do pagamento ou parcela;
 - Forma de pagamento – conforme contrato;
 - Dados bancários do prestador:
 1. nome do banco
 2. endereço no Brasil
 3. telefone (+55 0XX XXXX-XXXX)
 4. pessoa de contato
 5. agência e conta do prestador
 6. códigos internacionais fornecidos pelo banco
 7. beneficiário da remessa – mesmo que seja o próprio prestador, deve ser informado conforme o cadastro no banco (razão social).
- Modelos de fatura comercial podem ser encontrados na internet, por exemplo, no site do SEBRAE: <http://www.sebrae.com.br>

5.3 Opções logísticas

5.3.1 Opções no transporte transatlântico

Na exportação de produtos do Brasil para os Países Baixos pode-se escolher entre transporte aéreo e marítimo, e, no caso do último, há opções como transporte a granel ou em contêiner de 20 ou 40 pés, refrigerado ou não, etc.

Exportadores que optem pelo mais oneroso, o frete aéreo (em razão da maior rapidez), devem lembrar-se de que o custo do frete faz parte da base de cálculo para as tarifas de importação.

O envio de paletes avulsos em contêiner consolidado pode ser uma alternativa interessante.

Importante também é saber que os serviços de desembarque e armazenamento no aeroporto ou porto de destino, por exemplo, o Porto de Roterdã, o Porto de Amsterdã, o Porto de Flushing ou o Aeroporto de Amsterdã (Schiphol), são privatizados. Não existem tabelas fixas e o preço desses serviços é livremente negociável.

5.3.1 Opções logísticas na distribuição

Os neerlandeses, em razão de sua posição geográfica privilegiada, desde sempre desenvolveram todas as modalidades de transporte possível a partir do seu território para grande parte da Europa, que incluem o transporte marítimo, fluvial, rodoviário, ferroviário, aéreo e por meio de dutos.

Também é histórica no país a ampliação dos serviços de transporte, aumentando sua abrangência, no que atualmente se denomina logística. A logística inclui a administração de recursos materiais, financeiros, pessoas e informação, onde exista movimento na organização, fazendo a gestão desde a compra, a entrada de materiais, o planejamento da produção, o armazenamento, o transporte e a distribuição.

A combinação de várias modalidades de transporte em grandes centros de distribuição é cada vez mais comum por motivos de praticidade e eficiência, além de vantagens ambientais, e por isto estimulada pelas autoridades. Não só nos Países Baixos, mas em toda Europa, estes centros ganham espaço e importância. Estes possibilitam, por exemplo, economia de escala nos traslados a partir de portos marítimos, consolidando fretes em caminhões cheios, trens, ou embarcações fluviais. O uso de contêineres marítimos de 20 ou 40 pés é cada vez mais comum em cada uma dessas modalidades. Por outro lado, esses centros de distribuição permitem um escoamento de distribuição urbana por meios alternativos, como caminhões ou vans menores, e motorização menos poluente. A circulação de veículos nas grandes cidades é cada vez mais controlada por tamanho, tipo de combustível, e/ou horários para desobstruir o trânsito, contribuindo assim ainda mais para a importância destes centros.

Tudo isso resultou em um emaranhado de opções (e limites) nos serviços logísticos de tal dimensão que, em consequência disso, o deslocamento de um produto entre o porto de entrada e a prateleira de vendas numa loja envolve inúmeras empresas especializadas.

Nos Países Baixos já existem cursos voltados à logística, bem como formação acadêmica na área, resultando em consultorias específicas. Exportadores brasileiros que resolvem investir na importação e distribuição por meios próprios ou parcerias – vide capítulo 3.2.2 - são aconselhados a contratar tal assessoria.

6. Aspectos financeiros

6.1 Cobrança

6.1.1 Condições e disciplina de pagamento

Conforme já mencionado em capítulos anteriores, o importador neerlandês tem acesso a fornecedores do mundo inteiro e, por outro lado, possui um número grande de clientes numa área maior que seu próprio país. Isso o coloca em posição confortável para negociar não somente especificações especiais de produtos e preços menores, mas também condições de pagamento que lhe são mais convenientes. Quanto a este último aspecto, recomenda-se alguma cautela.

Especialmente na condição de “pagamento após entrega” é primordial combinar por escrito o prazo – geralmente 30, 60 ou 90 dias. Mesmo assim, esta modalidade apresenta risco maior, e pode, por isso, não ser aceita por seguradoras de crédito. Vale lembrar também que o exportador brasileiro pode colocar em risco sua inscrição no sistema alfandegária “Radar-Siscomex” que permite todas suas exportações ao não trazer a contrapartida de alguma mercadoria enviada.

Na prática, muitos dos pagamentos atrasados ou não realizados originam-se num fator não previsto no contrato. Por exemplo, o importador alega que a mercadoria, ou parte dela, não corresponde ao combinado, ou que a mercadoria chega avariada ou estragada, entre outros.

É importante diminuir ao máximo o risco de que um desses fatores possa ocorrer. Isso é possível através de rigorosos controles antes no embarque, eventualmente reforçados por: laudo de serviço de inspeção neutro, embalagens reforçadas e impermeáveis, a contratação de empresas eficientes para toda a logística, além de bons seguros cobrindo todo o projeto.

Quando, apesar de tomadas estas medidas, o importador acusa um dos problemas acima mencionados, resta saber se a mercadoria deve e pode ser enviada de volta ao Brasil na sua totalidade ou não, inclusive com autorização das autoridades fiscais e alfandegárias brasileiras. Lamentavelmente não é raro que um exportador brasileiro e um importador neerlandês entrem em discordância neste estágio, bloqueando o pagamento. O recomendado é primeiramente tentar acordar uma garantia por unidade, por exemplo, por caixa ou *pallet*. Em segundo lugar, levando-se em conta o custo e a complexidade de um eventual retorno da mercadoria ao Brasil, cabe tentar negociar uma compensação, por exemplo por meio de desconto em remessa futura.

Independentemente da disciplina de pagamento e da redução dos fatores que possam causar um motivo (ou pretexto) para o importador não pagar de pronto pela mercadoria recebida, é recomendado o uso de mecanismos existentes para reduzir o risco financeiro na operação.

Em tese, existe um risco mútuo: o exportador brasileiro pode não receber o dinheiro pela mercadoria que produziu e exportou, e o importador neerlandês pode não receber ou não ser capaz de revender a mercadoria que encomendou.

Abaixo tratamos de algumas alternativas para superar tais situações:

- CONSIGNAÇÃO

A consignação no comércio internacional é uma variação da conta aberta em que o pagamento é enviado ao exportador somente após a mercadoria ter sido vendida pelo distribuidor estrangeiro ao cliente final. Uma transação de consignação internacional é baseada em um acordo contratual em que o distribuidor estrangeiro recebe, administra e vende as mercadorias para o exportador, que mantém a propriedade das mercadorias até que sejam vendidas. Obviamente, exportar em consignação traz certos riscos, pois o exportador não recebe nenhum pagamento de pronto e suas mercadorias estão nas mãos de um distribuidor ou agente independente. Para que a exportação em consignação obtenha sucesso, é fundamental fazer parceria com um distribuidor estrangeiro respeitável e confiável e/ou um provedor de logística terceirizado, além de fechar seguros para a mercadoria e para o crédito.

- COBRANÇA DOCUMENTAL

Uma cobrança documental (DC) é uma operação em que o exportador confia a cobrança do pagamento de uma venda ao seu banco (banco remetente), que envia os documentos de que seu comprador necessita para o banco do importador (banco cobrador), com instruções para liberar os documentos para o pagamento do comprador para o vendedor. Os recursos são remetidos por meio dos bancos

envolvidos na cobrança em troca desses documentos. Os DCs envolvem o uso de uma minuta que exige que o importador pague o valor nominal à vista (documento contra pagamento) ou em uma data especificada (documento contra a aceitação). A carta de cobrança fornece instruções que especificam os documentos necessários para a transferência da propriedade das mercadorias. Embora os bancos atuem como facilitadores para seus clientes, os DC's não dispõem de mecanismo de verificação e oferecem recursos limitados em caso de falta de pagamento. DC's geralmente possuem menor custo que as Cartas de Crédito ("LC's"), de que trataremos a seguir.

- CARTAS DE CRÉDITO (geral)

As cartas de crédito ("Letters of Credit" ou "LC's") são os instrumentos mais seguros disponíveis para o comércio internacional. Uma LC é o compromisso de um banco em nome do comprador de que o pagamento será feito ao exportador, desde que atendidos os termos e condições estabelecidos na LC, conforme verificado por meio da apresentação de todos os documentos exigidos. O comprador estabelece o crédito e paga seu banco para prestar este serviço. Uma LC é útil quando as informações de crédito confiáveis sobre um comprador estrangeiro são difíceis de se obter, mas o exportador está satisfeito com a qualidade de crédito do banco estrangeiro do comprador. Uma LC também protege o comprador, uma vez que nenhuma obrigação de pagamento surge até que as mercadorias sejam enviadas conforme prometido. Existem vários tipos de carta de crédito, como veremos a seguir. Usaremos a terminologia inglesa por ser a internacionalmente conhecida, com traduções livres para o português ao lado, entre parênteses.

- *IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT* (carta de crédito irrevogável)

Uma carta de crédito irrevogável não pode ser alterada sem a autorização de todas as partes envolvidas. Quase todas as cartas de crédito atualmente são irrevogáveis, porque cartas de crédito revogáveis não fornecem a segurança desejada pela maioria dos beneficiários.

- *COMMERCIAL LETTER OF CREDIT* (carta de crédito comercial)

Esta é a carta de crédito padrão comumente usada no comércio internacional e também pode ser referida como um crédito documentário ou uma carta de crédito de importação / exportação. Um banco atua como um terceiro neutro para liberar fundos quando todas as condições do acordo forem atendidas.

- *STANDBY LETTER OF CREDIT* (carta de crédito em espera)

Este tipo de carta de crédito é diferente: ao invés de facilitar uma transação, uma carta de crédito *standby* fornece uma compensação quando algo dá errado. Esta modalidade de cartas de crédito é muito semelhante às cartas de crédito comerciais, mas só são pagas quando o beneficiário prova que não recebeu o que foi prometido, portanto, são como um seguro contra imprevistos.

- *CONFIRMED (AND UNCONFIRMED) LETTERS OF CREDIT* (cartas de crédito confirmadas ou não confirmadas)

Quando uma carta de crédito é confirmada, outro banco (presumivelmente em um que o beneficiário confia) garante que o pagamento será feito. Um exportador brasileiro pode teoricamente não confiar no banco neerlandês emissor da carta de crédito e exigir que um banco no Brasil confirme a carta. Se o banco emissor deixar de pagar - e o exportador puder atender a todos os requisitos da carta de crédito - o banco de confirmação terá que pagar ao exportador (e tentar cobrar do banco emissor mais tarde).

- *BACK-TO-BACK LETTERS OF CREDIT* (cartas de crédito consecutivas)

Uma carta de crédito consecutiva permite que intermediários conectem compradores e vendedores. Duas cartas de crédito são usadas para que cada parte seja paga individualmente: um intermediário é pago pelo comprador e um fornecedor é pago pelo intermediário. O comprador final e o intermediário usam uma carta de crédito "*master*", enquanto intermediário e fornecedor usam uma carta de crédito baseada na carta *master*.

- *REVOLVING LETTERS OF CREDIT* (cartas de crédito rotativas)

Uma carta de crédito rotativa pode ser usada para vários pagamentos. Se um comprador e um vendedor esperam fazer negócios continuamente, eles podem preferir não obter uma nova carta de crédito para cada transação (ou para cada etapa de uma série de transações). Esse tipo de carta de crédito permite que as empresas usem uma única carta de crédito para várias transações até que a carta expire (o que leva, normalmente, até um ano).

- *SIGHT LETTERS OF CREDIT* (carta de crédito à vista)

O pagamento com base numa carta de crédito à vista ocorre assim que o beneficiário apresenta os documentos aceitáveis pelo banco apropriado. O banco tem alguns dias para revisar os documentos. Se estes estiverem em conformidade, o pagamento é feito imediatamente.

- *DEFERRED PAYMENT LETTER OF CREDIT* (carta de crédito a prazo)

Com esse tipo de carta de crédito, o pagamento não ocorre imediatamente após a aceitação dos documentos. Algum período de tempo concordado passa antes que o exportador seja pago.

- *RED CLAUSE LETTER OF CREDIT* (carta de crédito antecipada)

Este tipo de carta de crédito é o contrário do anterior: o exportador tem acesso ao dinheiro de forma adiantada. O comprador permite que um empréstimo sem garantia seja emitido como parte da carta de crédito, que é essencialmente um adiantamento sobre o restante do pagamento. O vendedor ou beneficiário pode então usar o dinheiro para comprar, fabricar ou enviar mercadorias.

6.1.2 Recuperação de crédito

Num litígio internacional, existem sempre três fases: ter razão, obter reconhecimento legal desta razão e conseguir execução. Em muitos casos transnacionais, os custos envolvidos e prazos decorrentes não se mostram compensadores. Ao mesmo tempo, a relação comercial com a outra parte pode ser prejudicada, muitas vezes definitivamente.

A eventual inadimplência por parte de um importador neerlandês é agravada por esta dificuldade de conseguir uma execução judicial internacional.

Além disso, um empresário de má fé e/ou em dificuldade financeira pode ficar impune pela legislação neerlandesa por meio da qual a maioria das entidades jurídicas é separada dos seus acionistas, não existindo um equivalente à “desconsideração da pessoa jurídica”, como praticado no Brasil.

Por esses motivos, uma disputa judicial por qualquer motivo, incluindo a recuperação de crédito em caso de inadimplência, deve ser evitada ao máximo.

Para se reduzir o risco de inadimplência por parte de uma importadora, recomenda-se:

○ VERIFICAR A SOLIDEZ FINANCEIRA DO COMPRADOR:

Algumas informações básicas podem ser obtidas no registro “Handelsregister” da Câmara de Comércio (“Kamer van Koophandel”), na região do estabelecimento do importador. Tais informações podem ser obtidas *online*, mas estão em idioma neerlandês e sujeitas a pagamento. A intermediação de agente ou representante local pode ser útil. A pesquisa é discreta, o que quer dizer que a empresa em questão não toma automaticamente conhecimento dela. O registro fornece respostas confiáveis a perguntas como:

- A empresa está de fato devidamente registrada?
- A pessoa com quem estou negociando é um signatário autorizado?
- A empresa possui mais nomes comerciais?
- Quem são os sócios?
- Qual é a estrutura jurídica?
- Qual é a data da fundação?
- Qual é o capital social registrado? E, dependendo da forma jurídica da empresa, pode-se obter o último balanço financeiro.

Outra forma de pesquisa algumas vezes utilizada é a troca de informações entre bancos. Principalmente quando se trata de somas financeiras consideráveis, não é incomum bancos trocarem informações sobre seus clientes. Embora os conteúdos detalhados dessas informações não sejam divulgados, uma indicação entre “luz verde” e “cautela recomendada” já diz muita coisa.

Por fim e para transações de grande porte, não é raro o comprador entender o motivo para o requerimento de informações e os fornecer abertamente. Principalmente quando estes são necessários para obter financiamento ou seguro de crédito.

○ REDUZIR CAUSAS DE EVENTUAL DISCÓRDIA:

Exportar mercadorias bem inspecionadas com documentação comprobatória, embalagens firmes, transportadores sérios e bons seguros pode evitar muitos dos problemas que acabam em não pagamento, ou pagamento atrasado.

- TRABALHAR COM CARTA DE CRÉDITO:

Nem todos os tipos de cartão de crédito representam uma desvantagem para o importador neerlandês, vide texto acima. Importadores neerlandeses também exportam para diversos países, conhecem bem as opções e acabam aceitando trabalhar com estas garantias após uma boa argumentação.

- INCLUIR A OPÇÃO DE ARBITRAGEM NOS CONTRATOS:

A inclusão de uma cláusula prevendo tal intermediação neutra em casos de discordância não representa ônus, e quando é necessário usar, custa menos que um litígio, além de trazer resultados mais facilmente. (Vide o capítulo 4.2.3.)

Quase todo o texto deste capítulo reflete a realidade: é melhor evitar que remediar.

Em alguns setores existem associações e entidades de classe, tanto no Brasil quanto nos Países Baixos, perante as quais empresas precisam manter uma boa reputação. O exportador brasileiro não quer entrar numa lista por não fornecer o prometido, enquanto o importador neerlandês não quer entrar numa lista por não pagar o que deve. Manter contato e/ou associar-se a tais organizações pode ser compensador.

6.1.3 Transferências financeiras internacionais

No Brasil não é permitido o livre curso da moeda estrangeira, isto é, as pessoas físicas ou jurídicas só podem comprar ou vender moedas estrangeiras nos estabelecimentos legalmente autorizados pelo Banco Central do Brasil (BACEN).

Todo recurso em moeda estrangeira que entra no Brasil deve ser transformado em Reais num prazo de até 90 dias, sob pena de o valor da ordem de pagamento ser devolvido ao remetente em sua totalidade.

Sendo assim, o ingresso de moeda estrangeira corresponde ao recebimento das exportações que não envolvam a manutenção de recursos no exterior.

O Contrato de Câmbio é o instrumento firmado entre o vendedor e o comprador de moedas estrangeiras, no qual se mencionam as características completas das operações de câmbio e as condições sob as quais se realizam. Ele tem por objeto a troca de divisas. Assim sendo, sempre haverá como contrapartida do valor em moeda estrangeira, apontado no contrato de câmbio, o valor correspondente em moeda nacional, obtido em função da conversão efetuada pela taxa de câmbio. Todas as disposições normativas e procedimentos relativos ao mercado de câmbio são regulamentados pelo Banco Central na Circular nº 3.691, de 16 de dezembro de 2013 (Circular que sucede o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais - RMCCI, desde 3 de fevereiro de 2014). A íntegra da Circular pode ser acessada em: <http://www.bcb.gov.br/Rex/LegCE/Port/circulares.asp>.

6.1.4 Limites de “Transferpricing”

“Transferpricing” refere-se a um conjunto de regras que tem como principal objetivo coibir a transferência de lucros tributáveis do Brasil para outras jurisdições, seja por meio do superfaturamento de importações, seja via subfaturamento de exportações.

O princípio básico destas regras é estabelecer um preço parâmetro que reflita condições de mercado praticadas sem qualquer situação de favorecimento, um critério também conhecido como o princípio do *arm’s length* (ou “comprimento de braço”).

Nas exportações, foram instituídos os seguintes métodos:

- (i) Preço de Venda nas Exportações (“PVEx”), que consiste no método de comparação com bens, serviços e direitos, idênticos ou similares, transacionados entre partes independentes;
- (ii) Preço de Venda por Atacado/a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (“PVA”/ “PVV”), sendo a referida margem de lucro fixada, respectivamente, nos percentuais de 15% e 30%;
- (iii) Custo de Aquisição ou de Produção mais Tributos e Lucro (“CAP”), consistente no critério do custo mais uma margem fixa de 15%;
- (iv) Preço de Cotação na Exportação (“PECEX”), para o caso de exportações de *commodities* sujeitas à cotação em bolsas de mercadorias e futuros internacionalmente reconhecidas.

Os Países Baixos são países-membros da OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico – que lançou o Projeto BEPS (“Base Erosion & Profit Shifting”), sigla em inglês que significa Erosão da Base de Cálculo e Transferência de Lucros, no intuito de fazer frente à redução da base tributável e ao desvio de lucros para países de baixa (ou nenhuma) carga tributária.

Em vista de todo o exposto, percebe-se que o Brasil tem procurado aderir à tendência global de troca de informações tributárias com os demais países do mundo, a fim de combater práticas que visem a reduzir ou mesmo eliminar a tributação no país.

Em qualquer caso de dúvida sobre esse assunto é recomendada a contratação de um especialista em tributos internacionais.

6.2 Incentivos

6.2.1 Financiamentos

O exportador brasileiro conta com alguns instrumentos de apoio, tais como:

BNDES Exim Pré-Embarque:

No produto BNDES Exim pré-embarque, o financiamento é destinado à produção dos bens e serviços que irão para a exportação. Este apoio conta com a intermediação de um agente financeiro credenciado ao BNDES, em geral bancos comerciais com os quais o exportador já mantém relacionamento, e que são os tomadores do risco de crédito do exportador perante o BNDES.

BNDES Exim Pós-Embarque:

No produto pós-embarque, o objeto do financiamento é a comercialização de bens e serviços brasileiros. Nesse caso, o BNDES antecipa à empresa brasileira exportadora o valor dos bens ou serviços devido pelo importador estrangeiro. Esse desembolso de recursos se dá em reais no Brasil, e o importador estrangeiro passa a dever ao BNDES. Portanto, não há remessa de divisas ao exterior. O pagamento do financiamento pelo importador estrangeiro é realizado por intermédio de banco mandatário, que entre outras atribuições, fecha o câmbio e repassa o valor em reais ao BNDES.

Programa de Financiamento às Exportações – Proex:

O Programa de Financiamento às Exportações (Proex) é um programa do Governo Federal de apoio às exportações brasileiras de bens e serviços, viabilizando financiamento em condições equivalentes às praticadas no mercado internacional.

O Proex oferece duas modalidades de apoio à exportação:

- **Proex Financiamento:** financiamento direto ao exportador brasileiro ou ao importador com recursos do Tesouro Nacional. Essa modalidade apoia exportações brasileiras de empresas com faturamento bruto anual até R\$ 600 milhões. Os prazos de pagamento do financiamento variam de 60 dias a 10 anos, definidos de acordo com o conteúdo tecnológico da mercadoria exportada ou com a complexidade do serviço prestado. Para os financiamentos com prazo de até 2 anos, o percentual financiado pode chegar

a 100% do valor da exportação. Nas operações com prazo inferior, a parcela financiada fica limitada a 85% do valor das exportações.

- **Proex Equalização:** exportação financiada por instituições financeiras no País e no exterior, na qual o Proex assume parte dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional. Essa modalidade pode ser contratada por empresas brasileiras de qualquer porte. Os prazos de equalização variam de 60 dias a 15 anos, definidos de acordo com o valor agregado da mercadoria ou a complexidade dos serviços prestados, e o percentual pode chegar a até 100% do valor da exportação.

O Banco do Brasil S.A. é o agente exclusivo da União para o Proex.

6.2.2 Seguro de crédito à exportação

Nas operações de crédito à exportação de bens e serviços com financiamento de longo prazo (superior a dois anos), o Exportador brasileiro pode contar com a garantia de crédito concedida pela **União** na forma de **Seguro de Crédito à Exportação (SCE)** para garantir o financiamento ao Importador. O SCE é lastreado com recursos públicos do Fundo de Garantia à Exportação (FGE), de responsabilidade do Ministério da Fazenda e operado pela ABGF - Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A.

O BNDES é o principal financiador público de longo prazo para operações de comercialização de exportações. Para contratação do financiamento, o BNDES exige apresentação de garantias do crédito pelo Importador, sendo aceito o SCE. O seguro poderá ser ainda solicitado pelo Exportador em operações com qualquer outro Banco Financiador, público ou privado, brasileiro ou estrangeiro.

O SCE garante os financiamentos de crédito à exportação contra:

- i. **Risco comercial**, quando o financiador (Exportador ou Banco Financiador) não recebe seus créditos concedidos ao Importador (mora, falência, etc.);
- ii. **Risco político** (mora, rescisão arbitrária, moratória geral decretada pelas autoridades do país devedor); e
- iii. **Riscos extraordinários** que impeçam o pagamento da dívida financiada (guerras, revoluções, catástrofes naturais).

Os percentuais de cobertura máxima do SCE são:

- **Risco comercial:** 95% (ou 100% em operações que contem com: contragarantia bancária; garantias reais como a hipoteca de aeronaves civis; exportações de MPMEs, entre outros);
- **Risco político e risco extraordinário:** 100%

Pela cobertura do SCE, será devido um prêmio de risco calculado em função do prazo da operação, da classificação de risco do devedor e dos mitigadores de risco (contragarantias).

Para contar com a garantia de crédito do SCE, o Exportador deverá solicitar a análise técnica de sua operação à ABGF. O Ministério da Fazenda contratou a ABGF para operar o SCE, assessorar na análise, no acompanhamento, na gestão das operações de prestação de garantia e na recuperação de créditos inadimplidos. A ABGF submeterá a operação ao Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações - COFIG para aprovação da cobertura do SCE. Uma vez aprovado, o Ministério da Fazenda, com assessoria da ABGF, emitirá o Certificado de Garantia de Cobertura (CGC), conforme a modalidade do crédito:

- **Supplier's Credit:** o CGC é emitido em favor do Exportador. Nas exportações com pagamento a prazo, o Exportador concede crédito ao Importador e recebe títulos de crédito fornecidos pelo Importador, oriundos da operação e garantidos pelo SCE. O Exportador poderá negociar um refinanciamento (por meio do desconto dos títulos de crédito) transferindo ao Banco Financiador o direito às indenizações cobertas pelo CGC.
- **Buyer's Credit:** o CGC é emitido em favor do Banco Financiador. O Banco Financiador financia diretamente o Importador: paga ao Exportador à vista, e recebe o pagamento do Importador a prazo, garantido pelo SCE. No caso do BNDES, o pagamento ao Exportador sempre ocorrerá em reais, no Brasil.

MPMEs - Micro, Pequenas e Médias Empresas

As MPMEs poderão contar com a garantia de crédito por meio do Seguro de Crédito à Exportação (SCE) em operações de exportação de bens e serviços no valor equivalente até US\$ 1 milhão e no prazo de financiamento de até dois anos. O Seguro poderá garantir o financiamento das exportações de MPMEs realizado por qualquer Banco Financiador.

Cobertura de risco político e extraordinário pelo SCE/FGE em operações com prazos inferiores a dois anos.

A empresa exportadora poderá contratar uma apólice para cobertura apenas dos riscos políticos e extraordinários do país do devedor em operações de bens e serviços com prazos inferiores a dois anos. Essa modalidade de garantia pode ser utilizada em operações de exportadores de qualquer porte, para qualquer mercado de destino e, conforme o caso, combinada com a garantia de seguradora privada para os riscos comerciais ou ainda utilizada na negociação com bancos públicos e privados. O principal objetivo dessa modalidade é facilitar a negociação de financiamentos de curto prazo em mercados considerados de alto risco político e extraordinário.

A Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidos e Garantias S.A. (ABGF) é a empresa responsável pelas análises relacionadas ao SCE. Para mais informações, consulte a página da ABGF: www.abgf.gov.br

7. Conclusões e recomendações

Podemos concluir que os Países Baixos, a despeito da pequena extensão territorial, possuem um grande mercado ao mesmo tempo. Grande por si só, com 17 milhões de habitantes com alto poder de compra, e maior ainda por ser a porta de entrada para uma região bem mais ampla.

Sua posição geográfica e vocação para o comércio, assim como seus serviços derivados dessa característica, como a logística, fazem com que quase não possamos falar do mercado neerlandês isoladamente.

Para o exportador brasileiro, negociar com um importador neerlandês é um desafio. Este, por sua vez, encontra-se numa posição confortável para negociar, principalmente por sua facilidade em barganhar.

Dito isto, a vocação dos holandeses para o comércio e seu conhecimento de outras culturas e idiomas não devem ser vistos como barreira intimidante para exportadores brasileiros, uma vez que tais qualidades oferecem uma potencial alavanca para vendas no Países Baixos, na Europa e até mesmo em outros países do mundo. Conquistar o mercado, afinal, é um objetivo que une exportador e importador.

Compartilhar o objetivo de conquistar o mercado com um parceiro neerlandês pode ser interessante com um importador/distribuidor, mas igualmente com prestadores de serviços logísticos ou de consultoria, para empresas brasileiras dispostas a investir numa posição mais proativa.

Para exportar produtos ou serviços para os Países Baixos faz-se necessário um estudo prévio. Felizmente, há entidades privadas e governamentais, além de prestadoras de serviços, prontas para auxiliar nesta tarefa.

Exportar para os Países Baixos pode, à primeira vista, parecer algo não tão simples, mas certamente é compensador.

8. Bibliografia e endereços úteis

Muitas informações nesta publicação ficam sujeitas a alterações, e nada mais são do que uma fotografia feita no meio do ano 2023, quando este guia foi elaborado.

Além disso, procurou-se limitar o texto a meras introduções aos diversos temas, das quais muitas merecem e requerem estudos mais aprofundados.

Por esses dois motivos, são divulgados os *sites* das fontes utilizadas na composição editorial deste guia, com a recomendação de obter mais dados específicos e de verificar se houve algumas atualizações.

O autor coloca-se à disposição para orientar o leitor onde o texto mostrou-se curto ou vago demais.

Hans Mulder
B.I.G.s.HansMulder@gmail.com
Julho 2023

FONTES BRASILEIRAS:

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos	apexbrasil.com.br
Associação de Comércio Exterior do Brasil	aeb.org.br
Banco do Brasil	bb.com.br
Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social	bndes.gov.br
Câmara de Comércio Exterior	camex.gov.br
Câmara de Mediação e Arbitragem das Eurocâmaras	euroarbitragem.com.br
Confederação Nacional da Indústria	cni.org.br
Itamaraty	itamaraty.gov.br
Ministério de Desenvolvimento, Indústria, Comércio Exterior e Serviços	mdic.gov.br
Receita Federal	receita.fazenda.gov.br
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas	sebrae.com.br

FONTES HOLANDESAS:

Association of Dutch goods transportation companies	evofenedex.nl
Association of Dutch Suppliers in the Oil and Gas Industry	iro.nl
Association of Dutch transport and logistics companies	tlh.nl
Association of Dutch water supply companies	vewin.nl
Association of the Dutch water treatment industry	aquanederland.nl
Central Bureau for Statistics	cbs.nl
Central Bank of The Netherlands	dnb.nl
Dutch Federation of Agriculture and Horticulture	lto.nl
Dutch Central Government	government.nl
Dutch Manufacturers Association of Equipment for Food Processing and Packaging	dutchfoodsystems.com
Dutch platform for the Life Sciences & Health Sector	tfhc.nl
Dutch Technology Association	fme.nl
Federation of Dutch Creative Industries	dutchcreativeindustries.nl
Holland International Distribution Council	hollandinternationaldistributioncouncil.com
Kamer van Koophandel / Chamber of Commerce	kvk.nl
Netherlands Association for Innovative Medicines	vereniginginnovatievegeneesmiddelen.nl
Netherlands Water Partnership	netherlandswaterpartnership.com
Platform for Dutch cleantech businesses	cleantechholland.com
Royal Dutch Transport Association	knv.nl
RVO Netherlands Enterprise Agency	

	rvo.nl
The Netherlands' Biotech Industry Association	hollandbio.nl
Trade Fairs in The Netherlands	beursstand.nl
VNO-NCW - Confederation of Netherlands Industry and Employers	vno-ncw.nl

FONTES INTERNACIONAIS:

European Union	europa.eu
Eurostat – European Statistics	ec.europa.eu
International Monetary Fund	imf.org
Organization for Economic Co-operation and Development	oecd.org
Banco Mundial	Worldbank.org

ENDEREÇOS ÚTEIS:

Embaixada do Brasil nos Países Baixos

Mauritskade 19 - 2514 HD – Haia - Países Baixos

Telefone +31703023 959

Fax +3170302 39 50

E-mail brasemb.haia@itamaraty.gov.br

Website <http://haia.itamaraty.gov.br>

Horário de funcionamento:

Segunda a sexta-feira das 9h às 17h

Embaixada dos Países Baixos em Brasília

SES Quadra 801 - Lote 05

CEP 70405-900 - Brasília - DF

Telefone +556139613200

Fax +556139613234

E-mail: bra@minbuza.nl

Horário de funcionamento:

Segunda a quinta-feira das 8h às 17h

Sextas-feiras: das 8h às 13h30

Consulado-Geral dos Países Baixos em São Paulo

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 1779 - 3º andar

CEP 01452-001 - Jardim Paulistano - São Paulo

E-mail: bra-ca@minbuza.nl

Horário de funcionamento:

Atendimento somente com horário marcado pelo e-mail bra-ca@minbuza.nl