



Logística Internacional e Aduaneira

Hozana Alves Ferreira Mendes



Cuiabá-MT
2015

Presidência da República Federativa do Brasil
Ministério da Educação
Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica
Diretoria de Integração das Redes de Educação Profissional e Tecnológica

© Este caderno foi elaborado pelo Centro de Educação Profissional de Anápolis /GO, para a Rede e-Tec Brasil, do Ministério da Educação em parceria com a Universidade Federal de Mato Grosso.

Equipe de Revisão

**Universidade Federal de Mato Grosso –
UFMT**

Coordenação Institucional
Carlos Rinaldi

**Coordenação de Produção de Material
Didático Impresso**
Pedro Roberto Piloni

Designer Educacional
Bruno José Ferreira de Souza Peixoto

Ilustração
Tatiane Hirata

Diagramação
Tatiane Hirata

Revisão de Língua Portuguesa
Marta Maria Covezzi

Revisão Final
Claudinet Antonio Coltri Junior

**Centro de Educação Profissional de
Anápolis - GO**

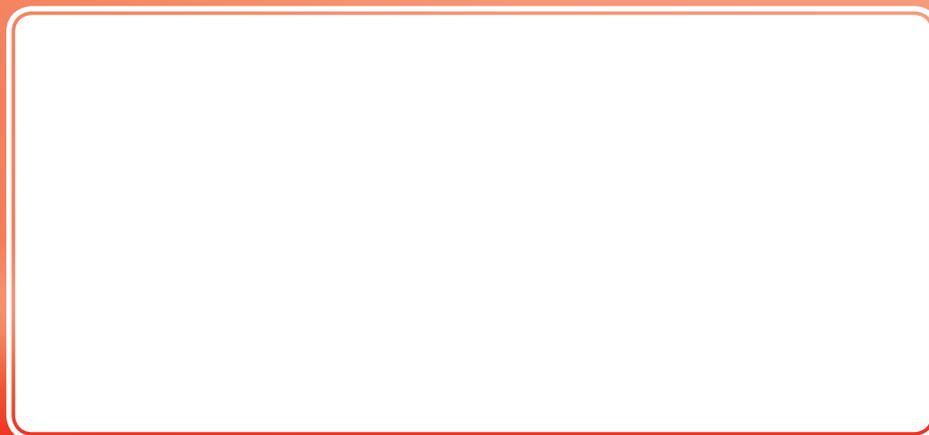
Coordenação Institucional
José Teodoro Coelho

Equipe de Elaboração
Denise Mendes França
Elisa Maria Gomide
Joicy Mara Rolindo Rezende
Maria Cristina Alves de Souza Costa

Coordenador do Curso
Maria Cristina Alves de Souza Costa

Projeto Gráfico
Rede e-Tec Brasil / UFMT

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)



Apresentação Rede e-Tec Brasil

Prezado(a) estudante,

Bem-vindo(a) à Rede e-Tec Brasil!

Você faz parte de uma rede nacional de ensino que, por sua vez, constitui uma das ações do Pronatec - Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego. O Pronatec, instituído pela Lei nº 12.513/2011, tem como objetivo principal expandir, interiorizar e democratizar a oferta de cursos de Educação Profissional e Tecnológica (EPT) para a população brasileira propiciando caminho de acesso mais rápido ao emprego.

É neste âmbito que as ações da Rede e-Tec Brasil promovem a parceria entre a Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica (Setec) e as instâncias promotoras de ensino técnico, como os institutos federais, as secretarias de educação dos estados, as universidades, as escolas e colégios tecnológicos e o Sistema S.

A educação a distância no nosso país, de dimensões continentais e grande diversidade regional e cultural, longe de distanciar, aproxima as pessoas ao garantir acesso à educação de qualidade e ao promover o fortalecimento da formação de jovens moradores de regiões distantes, geográfica ou economicamente, dos grandes centros.

A Rede e-Tec Brasil leva diversos cursos técnicos a todas as regiões do país, incentivando os estudantes a concluir o ensino médio e a realizar uma formação e atualização contínuas. Os cursos são ofertados pelas instituições de educação profissional e o atendimento ao estudante é realizado tanto nas sedes das instituições quanto em suas unidades remotas, os polos.

Os parceiros da Rede e-Tec Brasil acreditam em uma educação profissional qualificada – integradora do ensino médio e da educação técnica – capaz de promover o cidadão com capacidades para produzir, mas também com autonomia diante das diferentes dimensões da realidade: cultural, social, familiar, esportiva, política e ética.

Nós acreditamos em você!

Desejamos sucesso na sua formação profissional!

Ministério da Educação
Junho de 2015

Nosso contato
etecbrasil@mec.gov.br



Indicação de Ícones

Os ícones são elementos gráficos utilizados para ampliar as formas de linguagem e facilitar a organização e a leitura hipertextual.



Atenção: indica pontos de maior relevância no texto.



Saiba mais: oferece novas informações que enriquecem o assunto ou “curiosidades” e notícias recentes relacionadas ao tema estudado.



Glossário: indica a definição de um termo, palavra ou expressão utilizada no texto.



Mídias integradas: remete o tema para outras fontes: livros, filmes, músicas, *sites*, programas de TV.



Atividades de aprendizagem: apresenta atividades em diferentes níveis de aprendizagem para que o estudante possa realizá-las e conferir o seu domínio do tema estudado.



Refleta: momento de uma pausa na leitura para refletir/escrever sobre pontos importantes e/ou questionamentos.



Palavra da Professora-autora

Prezado (a) estudante,

Seja bem vindo à disciplina de Logística Internacional e Aduaneira do Curso Técnico de Logística. Vivenciamos um mundo com muitas mudanças, nas quais o universo logístico está cada vez mais em ascensão, em que cada estudante deve buscar mais conhecimento para se destacar no mercado de trabalho.

Nesta disciplina, exploraremos os conceitos, dinâmicas e processos que envolvem o mundo do comércio exterior, tanto na exportação quanto na importação. Entraremos em um mundo no qual acompanhar e estudar esta apostila é apenas um ponto de partida para a maravilhosa trajetória em busca do conhecimento, lembre-se sempre de que você pode contar com outros métodos para completar seus estudos, dentre eles, o uso do ambiente virtual e o apoio do professor tutor.

Ao longo das aulas, estudaremos a Logística Internacional e Aduaneira baseando-nos em informações acerca da Introdução ao Comércio Exterior, da Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro, das Ferramentas Logísticas, dos Incoterms, dos Regimes Aduaneiros e das Operações de Comércio Exterior (importações e exportações) e tudo que está envolvido para que esses processos ocorram da maneira devida.

Nas aulas, compreendemos a teoria aliada a exemplos para uma maior visualização do que realmente acontece na prática. No entanto, é necessária a realização das atividades para que assim cada tópico seja absorvido com tamanha importância somando para um aprendizado mais completo. À medida que você for tendo informações verá quão maravilhoso e encantador é o mundo logístico e a sua abrangência, sendo um caminho gratificante a percorrer.

Atenciosamente,
Prof^a. Hozana Alves Ferreira Mendes



Apresentação da Disciplina

Caro (a) estudante:

Logística Internacional e Aduaneira é o processo logístico aplicado às práticas comerciais de trocas com mercados externos observando sempre a legislação vigente em cada estado envolvido.

Vivemos em um mundo onde o comércio internacional e comércio externo diferenciam-se pelo produto que está sendo negociado, pois no primeiro as pessoas físicas podem realizar o intercâmbio de bens e serviços através de tecnologias como a internet, e no segundo o Estado, denominado como o país em questão é o responsável pela negociação visando fins econômicos ou sociais.

Com a globalização e a ascensão da tecnologia a cada dia, o comércio ficou carente de profissionais que realmente saibam fazer a distinção e compreendam a importância dos detalhes que envolvem as operações de comércio exterior, que são as importações e exportações.

Assim sendo, diante dessa realidade, a disciplina de Logística Internacional e Aduaneira transforma-se em uma ferramenta que irá auxiliar e capacitar você a ter um olhar profissional e detalhista acerca da gestão dessa área.

Nesta disciplina, abordaremos os seguintes temas: Comércio Internacional, que é aquele realizado por todas as nações com fins sociais ou financeiros; Comércio Exterior, é o mais conhecido por suas operações que são as importações e exportações; Siscomex, é o sistema regulador do governo para controlar as operações de importação e exportação; SH, é o sistema no qual são designados códigos para as mercadorias comercializadas; NCM, é o conjunto de códigos utilizados pelos países integrantes do MERCOSUL; alguns órgãos de regulação do comércio exterior como: Camex (Câmara de Comércio Exterior), MRE (Ministério das Relações Exteriores).

Estudaremos também sobre o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), a SECEX (Secretaria de Comércio Exterior), o MF (Ministério da Fazenda), o BACEN (Banco Central), os Órgãos Anuentes



(Banco do Brasil, Ministério do Exército entre outros); os Incoterms, que são os termos utilizados para definir o seguro, frete e transporte principal utilizados nas negociações; Despacho Aduaneiro, é o processo de liberação das mercadorias; Parametrização, é a codificação de cores para que o despacho seja concluído; Documentos de Importação e Exportação, são os documentos necessários para que o processo documental seja autorizado; Desembaraço Aduaneiro, é a conferência documental acompanhada ou não da física da mercadoria na Alfândega; Regimes Aduaneiros Especiais e Atípicos, são as exceções acerca das mercadorias comercializadas; e por fim as Organizações e Blocos Internacionais, que são aqueles acordos entre países com a finalidade de menores preços entre as mercadorias comercializadas entre seus países membros.

Vamos iniciar?

Bons estudos!



Sumário

Aula 1. Introdução à logística internacional e aduaneira	13
1.1 Introdução ao comércio exterior.....	14
1.2 Comércio exterior brasileiro.....	17
Aula 2. Ferramentas logísticas e aduaneiras	27
2.1 Sistema Integrado de Comércio Exterior SISCOMEX.....	28
2.2 Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias - SH.....	29
2.3 Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM.....	30
2.4 Tarifa Externa Comum (TEC).....	31
2.5 Legislação vigente.....	31
2.6 Ferramentas digitais	32
Aula 3. Incoterms	43
3.1 Definições.....	44
3.2 Quadro resumo:.....	48
Aula 4. Regimes aduaneiros	53
4.1 Regimes aduaneiros especiais.....	55
Aula 5. Operações de comércio exterior: importações	61
5.1 Pesquisa de mercado.....	63
5.2 Análise e seleção dos fornecedores.....	63
5.3 Licenciamento.....	65
5.4 Caracterização do produto.....	65
5.5 Negociação.....	66
5.6 Documentação necessária emitida pelo importador.....	66
5.7 Documentação necessária emitida pelo exportador.....	67
5.8 Formas de pagamento.....	68
5.9 Liberação da mercadoria.....	73
5.10 Pagamento de despesas.....	74
5.11 Finalização.....	74



5.12 Cálculo do preço de importação.....	74
Aula 6. Operações de comércio exterior: exportação.....	77
6.1 Pesquisa de mercado.....	79
6.2 Licenciamento.....	79
6.3 Contato com o importador.....	79
6.4 Negociação.....	79
6.5 Documentos necessários.....	80
6.6 Contratação do câmbio.....	81
6.7 Embarque.....	81
6.8 Liberação e despacho aduaneiro.....	81
6.9 Recebimento do pagamento.....	82
6.10 Pós venda.....	82
6.11 Cálculo do preço de exportação.....	82
Aula 7. Organismos e blocos internacionais.....	85
7.1 Organizações internacionais.....	85
7.2 Blocos internacionais.....	91
Palavras Finais.....	95
Guia de Soluções.....	96
Referências.....	108
Currículo da Professora-autora.....	115



Aula 1. Introdução à logística internacional e aduaneira

Objetivos:

- diferenciar Comércio Internacional e Comércio Exterior;
- descrever a estrutura do Comércio Exterior;
- apresentar o órgão mais importante do Comércio Exterior;
- relacionar o Balanço de Pagamentos com os órgãos da Estrutura do Comércio Exterior; e
- expor as classificações dos órgãos do Comércio Exterior.



Figura 1.1 – Logística no Comércio Exterior

Fonte: YEPES, 2010.

Prezado (a) Estudante,

Que bom iniciarmos nossa jornada em busca do conhecimento explorando uma área tão em evidência, a Logística Internacional e Aduaneira. Nesse primeiro momento, iremos conhecer e identificar a história e o que vem a ser o comércio exterior e todos os aspectos envolvidos no seu entendimento para que assim tenhamos o primeiro contato com a Logística Internacional e Aduaneira. Começaremos com a ideia de Logística Internacional Aduaneira.



A logística internacional e aduaneira é um conceito no qual iremos observar o processo logístico em todo o mundo.

Desta forma, deparamo-nos com algumas novidades nesse mercado. No mercado interno devemos nos atentar para estoques, armazenagem, custos logísticos, distribuição, embalagens, transportes, dentre outros tópicos de suma importância. Já no mercado externo, devemos atentar a isso tudo com uma ênfase maior para documentações, negociações e transportes.

Para que entendamos o que é importante nesse processo, vamos começar pelos aspectos básicos.

1.1 Introdução ao comércio exterior

1.1.1 Comércio

O conceito mais importante para o entendimento de Logística Internacional e Aduaneira é o Comércio.

Comércio é uma “relação de trocas de um ou mais produtos entre dois ou mais sujeitos sociais que implica necessariamente numa reciprocidade” (SOSA, 1996). Deste modo, portanto, para que exista o comércio, os envolvidos na negociação devem receber e oferecer algo.

A ideia de comércio existe desde as primeiras civilizações em que se trocavam produtos necessários à sobrevivência por outros produtos como os agrícolas, por exemplo.

Com o passar dos tempos, surgiram comunidades mais organizadas socialmente que proporcionaram o nascimento das moedas como meio de pagamento pelos produtos trocados. Atualmente, as moedas são um meio de padronização das atividades comerciais, tendo assim o seu valor igualitário a todos e definido pelo banco central do país.



Para saber mais sobre a taxa de câmbio, que pode ser definida como o preço de uma moeda estrangeira transformado na moeda nacional, consulte o site <http://www.bcb.gov.br/?taxcamfaq>

Lembramos também que cada país possui uma moeda que rege a sua economia. A sua cotação no mercado externo é conhecida como **taxa de câmbio**, esta que é uma cotação pela qual a moeda local terá um custo perante a outra moeda. Normalmente, utiliza-se o dólar como base de cotação, pois é a moeda mais negociada nos mercados internacionais.





O Comércio é a base de troca que envolve as nossas necessidades e as moedas são o meio de pagamento para conseguirmos obter produtos.



Vivemos em um mundo de crescimento acelerado. O **Comércio** acompanha este crescimento, suportado por diversos fatores e variantes. No dia a dia, nos deparamos com alguns destes fatores que acabam por definir o próprio Comércio. Você já deve ter ouvido falar de Comércio Nacional, Comércio Internacional e Comércio Exterior, por exemplo. Vamos aprofundar nossos conhecimentos nesses três termos já tão familiares.



Para saber mais sobre a História do Comércio, consulte o site <http://www.brasilecola.com/historia/historia-do-comercio.htm>

1.1.2 Comércio nacional

Comércio Nacional são as trocas realizadas entre pessoas de um mesmo país, envolvendo uma moeda única. Ou seja, é toda compra e venda realizada dentro de um território nacional.

Como exemplo, podemos citar as feiras, em que há vendas de produtos produzidos pelos feirantes e que chegam diretamente ao consumidor final.



Figura 1.2 – Feira Livre.
Fonte: Pérolas Preciosas.

1.1.3 Comércio internacional

Comércio Internacional pode ser entendido como trocas comerciais de bens e serviços realizadas entre nações, pessoas de países diferentes, que nem sempre envolvem valores monetários, sendo reguladas pelos governos das partes envolvidas visando fins econômicos ou sociais.

Como exemplo das trocas com valor monetário envolvido, podemos citar a venda de produtos oferecidos pela internet no site do **eBay**, você pode comprar algo diretamente do exterior, Estados Unidos, sem precisar de do-



eBay é um site norte-americano no qual são revendidos produtos via internet; corresponde ao *Mercado Livre* utilizado no Brasil.





cumentações que o governo emite para realizá-la e o produto chega pelos correios, diretamente ao consumidor final.



Para saber mais sobre o programa de estudo no exterior, consulte o site <http://www.cienciasemfronteiras.gov.br/web/csf>

Como exemplo de trocas sem valores monetários envolvidos, podemos citar a situação em que um país solicita a entrada de um grupo de estudantes de determinado país em seu território nacional para aumentar seus profissionais, oferecendo em troca a graduação destes no país estrangeiro. Esses programas são oferecidos pelo governo federal local.

Dessa forma, segundo Pereira (2010), o Comércio Internacional pode ser entendido como “questões internacionais, tais como operações de trocas entre países decorrentes de intercâmbio econômico (aplicável a mercadorias, serviços e mão de obra), político e cultural. Essas normas são aplicáveis uniformemente a mais de um país, visando a facilitação dos negócios internacionais que seriam as trocas comerciais entre países. Observe que esses tipos de regras são criados e disciplinados por acordos estabelecidos entre países, ou então, são criados por organismos internacionalmente acreditados e aderidos pelos países em todo o mundo, por exemplo, as regras da OMC - Organização Mundial do Comércio ou da CCI - Câmara de Comércio Internacional”.

1.1.4 Comércio exterior

Segundo Pereira (2010), Comércio Exterior pode ser entendido como “termo, regra e norma nacional das transações e estudos realizados no comércio internacional. Essas regras são normas nacionais, criadas para disciplinar tudo o que diz respeito à entrada no país de mercadorias procedentes do exterior (importação) e à saída de mercadorias do território nacional (exportação). Essas regras refletem diretamente em questões tributárias, comerciais, financeiras, administrativas e por fim aduaneiras”.



Para saber mais sobre Comércio Internacional x Comércio Exterior, consulte os sites <http://www.portaldococoncursopublico.com.br/2011/05/comercio-exterior-x-comercio.html> e <http://laerciovp.blogspot.com.br/2010/10/comercio-exterior-x-comercio.html>

É todo comércio internacional que é regulado pelos governos das partes envolvidas, visando fins econômicos ou sociais. Ou seja, comércio exterior pode ser definido como as exportações e importações realizadas pelas nações cabendo a estas regular e definir as políticas de comércio que serão empregadas nas transações comerciais.

O comércio exterior será o objeto base de estudo durante nossas aulas.





A-Z

PIB ou Produto Interno Bruto é a soma das riquezas (bens e serviços produzidos) geradas pelos vários setores do país.



Para saber mais sobre o PIB, consulte o *site* <http://noticias.r7.com/economia/noticias/saiba-o-que-e-pib-e-o-que-ele-significa-na-sua-vida-20091210.html>



Para relembrar sobre os conceitos básicos de logística, assista ao vídeo no *link* a seguir <http://www.youtube.com/watch?v=SKwASbUatEs&feature=related>



Para saber mais sobre a Balança Comercial do Brasil, consulte o *site* <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=567>

Como observamos no item 1.1.5, o comércio exterior é a troca de bens entre países que terão influência no balanço comercial do país envolvido, ou seja, está diretamente ligado ao seu **Produto Interno Bruto - PIB**. Assim, cada país possui uma política de comércio exterior para verificar e controlar a economia. Deste modo, todo dinheiro que entra no país não descontrola a economia nem todo dinheiro que sai do país faz falta, o que provocaria um desequilíbrio econômico.

De tal modo, o comércio exterior é a prática de comercialização, utilizando como instrumentos de facilitação a importação e a exportação entre diferentes países, através de produtores e consumidores incluindo toda a logística envolvida no seu processo.

Na época colonial, o Brasil exportou produtos primários para a sua metrópole, como algodão, cacau, café entre outros. Esses produtos correspondiam a mais de 90% das exportações do país.

Atualmente, o Brasil já está equilibrando mais o seu mercado. Cerca de 60% dos produtos são exportados, semimanufaturados ou industrializados, e 40% dos produtos são importados. Esses produtos importados são matérias-primas em sua maioria. Para que tenhamos contato com essas informações, é interessante observarmos os relatórios que são publicados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior em seu endereço eletrônico.

Para que esse comércio ocorra da maneira correta e seja aceito pelas partes envolvidas é necessária toda uma organização interna de auxílio em todo o processo de importação e exportação.



1.2.1 Estrutura do comércio exterior brasileiro

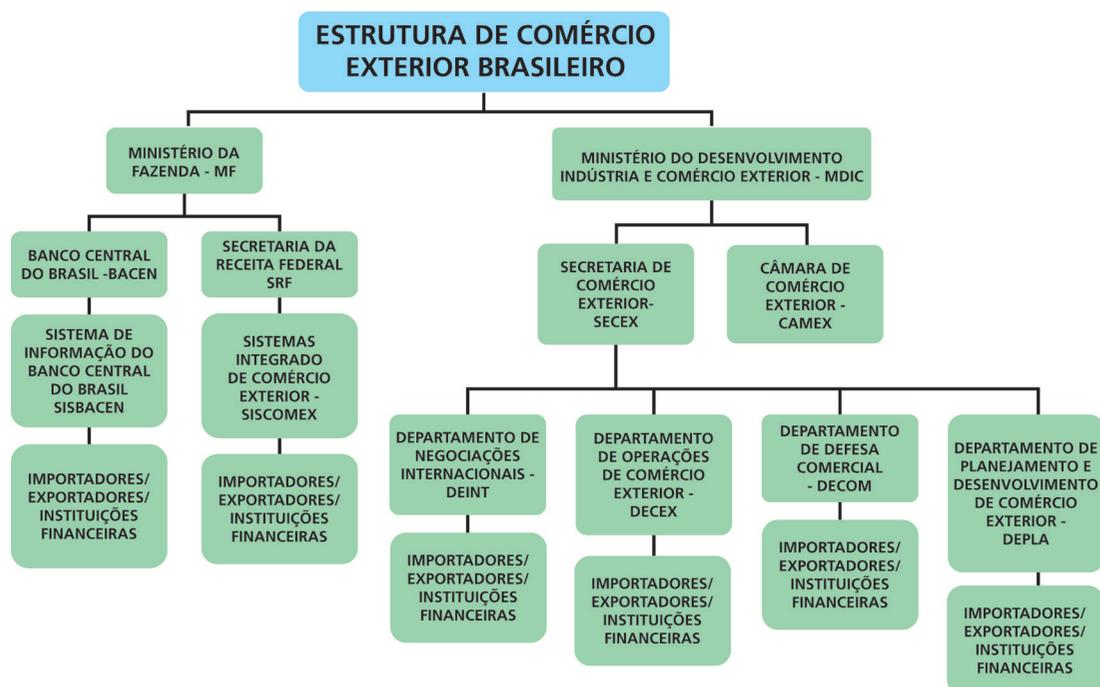


Figura 1.4 – Estrutura de Comex

Fonte: A Estudante de Comex, 2011

Como observamos na figura, no comércio exterior brasileiro não existe um único órgão responsável pela sua administração e sim um conjunto de órgãos intervenientes, distribuídos em órgãos gestores e anuentes, que fazem com que esse setor funcione.

Os órgãos gestores são aqueles com maior competência de planejamento e controle dos processos comerciais e os anuentes são aqueles que auxiliam o controle comercial, cada um dentro da sua competência e natureza, com a finalidade de liberar as licenças de importação e exportação.

Esses órgãos são ainda classificados em:

- **Formuladores de políticas e diretrizes** (Câmara de Comércio Exterior – CAMEX e Conselho Monetário Nacional – CMN);
- **Operacionais ou gestores** (Departamento de Operações de Comércio Exterior da Secretaria de Comércio Exterior - SECEX/DECEX; Secretaria da Receita Federal - SRF e Banco Central do Brasil - BACEN);
- **Defensores dos interesses brasileiros no exterior** (Ministério das Re-



lações Exteriores - MRE; Departamento de Defesa Comercial da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX/DECOM; Departamento de Negociações Internacionais da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX/DEINT; Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda - SAIN/MF) e por fim,



Para saber mais acerca da Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro, consulte o site http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1251143349.pdf

- **Os apoiadores** (Banco do Brasil - BB; Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES; Agência de Promoção de Exportações – APEX Brasil; Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT; etc).

Vejamos no Box Mídias Integradas algumas importantes definições acerca desses e dos outros órgãos que participam desse processo, mas que não estão inseridos na figura.

1.2.1.1 Câmara de Comércio Exterior – CAMEX

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, a Camex é o “órgão mais importante, e atuante, no comércio exterior brasileiro; é ligado diretamente à Presidência da República”.

Os membros participantes da Camex são: MDIC, Casa Civil, Relações Exteriores, Fazenda, Agricultura, Planejamento e Desenvolvimento Agrário.

E como finalidades de atuação, podemos destacar “definir diretrizes e procedimentos relativos à implementação da política de comércio exterior visando à inserção competitiva do Brasil na economia internacional; estabelecer as diretrizes para as negociações de acordos e convênios relativos ao comércio exterior, de natureza bilateral, regional ou multilateral; orientar a política aduaneira, observada a competência específica do Ministério da Fazenda; formular diretrizes básicas da política tarifária na importação e exportação; fixar as alíquotas do imposto de exportação; fixar as alíquotas do imposto de importação; fixar direitos antidumping e compensatórios, provisórios ou definitivos, e salvaguardas” (MDIC).

1.2.1.2 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC

Este é o ministério responsável pelas decisões e execução das diretrizes políticas de comércio, deste modo, descreve e define o papel de cada um dentro da estrutura de Comércio Exterior e exerce sua função através do órgão gestor **SECEX – Secretaria de Comércio Exterior**.





Como função de atuação, podemos destacar, no comércio exterior, os seguintes assuntos, dentre outros: “política de desenvolvimento da indústria, do comércio e dos serviços; políticas de comércio exterior; regulamentação e execução dos programas e atividades relativas ao comércio exterior; aplicação dos mecanismos de defesa comercial e participação em negociações internacionais relativas ao comércio exterior” (MDIC).

1.2.1.3 Secretaria de Comércio Exterior – SECEX

Vamos ver o que o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC diz sobre a SECEX

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (MDIC <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3130>> acessado em 17/09/2013), a “SECEX tem como principal função assessorar o MDIC na condução das políticas de comércio exterior. É o órgão estratégico do Ministério e é responsável pela gestão do controle comercial. A SECEX normatiza, supervisiona, orienta, planeja, controla e avalia as atividades de comércio exterior de acordo com as diretrizes da Camex e do MDIC”.

“Pode-se dizer, assim, que a SECEX é o carro-chefe do MDIC na gestão do comércio exterior brasileiro. A SECEX está estruturada em quatro departamentos: **DECEX, DEINT, DECOM e DEPLA**”.

“**DECEX (Departamento de Comércio Exterior)** – É a parte operacional da SECEX. É encarregado por elaborar e implementar os dispositivos regulamentares, no aspecto comercial, do comércio exterior brasileiro. Envolve o licenciamento de mercadorias importação e exportação, além da gestão do Sistema Brasileiro de Comércio Exterior (SISCOMEX);

DEINT (Departamento de Negociações Internacionais) – Coordena os trabalhos de negociações internacionais brasileiras dos quais o Brasil participa;

DECOM (Departamento de Defesa Comercial) – Coordena as atividades de combate ao comércio desleal às empresas e produtos brasileiros. O DECOM acompanha e supervisiona os processos instaurados no exterior contra empresas brasileiras, dando-lhes assistência e assessoria cabíveis.





DEPLA (Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior) – Coordena as políticas e programas aplicáveis ao comércio exterior. É um departamento que coleta, analisa e sistematiza os dados e informações estatísticas, de onde partem as propostas objetivando o desenvolvimento do comércio externo brasileiro” (MDIC).

1.2.1.4 Ministério da Fazenda – MF

Conforme o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (MDIC <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3130>> acessado em 17/09/2013), o MF é o “responsável pela política monetária e fiscal, zela pela defesa e pelos interesses fazendários, de fiscalização e controle de entrada e saída de mercadorias do comércio exterior”.

“No Comércio exterior, sua intervenção é feita através do principal órgão atuante e operacional, a **Receita Federal do Brasil**. Este órgão, que muitas vezes possui status de Ministério, atua na fiscalização aduaneira de mercadorias, produtos e bens que ingressam no país ou são enviados ao exterior. É responsável também pela cobrança dos direitos aduaneiros incidentes nessas operações. Além da RFB, o MF atua e exerce esta competência através do **Banco Central do Brasil (BACEN)**” (MDIC).

1.2.1.5 Banco Central do Brasil – BACEN

Conforme o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (MDIC <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3130>> acessado em 17/09/2013), “O BACEN é a autoridade monetária e o principal executor das políticas formuladas pelo Conselho Monetário Nacional, colegiado responsável por apontar as diretrizes gerais das políticas monetária, cambial e creditícia.

Além das competências de autoridade monetária, o BACEN autoriza os estabelecimentos bancários a comprar ou vender moedas estrangeiras no Brasil. Essa obrigação se dá pelo fato de no Brasil não ser permitido o livre curso de moedas estrangeiras, tanto a pessoas físicas como jurídicas. Essa regulamentação do controle cambial encontra-se no **Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI)**.

De forma prática, toda vez que um exportador ou importador for receber/





pagar suas operações, deverá procurar um banco autorizado pelo BACEN e comprar/vender as moedas estrangeiras recebendo/pagando em moeda nacional (Real), operação esta firmada através de um contrato de câmbio.

É também o órgão responsável pelo balanço de pagamentos do país, no qual todas as transações são contabilizadas e calculadas, inclusive as entradas e saídas de mercadorias do país” (MDIC).

1.2.1.6 Secretaria da Receita Federal – SRF

Segundo a Receita Federal (Receita Federal, < <http://www.receita.fazenda.gov.br/SRF/ConhecaRFB.htm>> acessado em 17/09/2013), “a Secretaria da Receita Federal do Brasil é um órgão específico, singular, subordinado ao Ministério da Fazenda, exercendo funções essenciais para que o Estado possa cumprir seus objetivos. É responsável pela administração dos tributos de competência da União, inclusive os previdenciários, e aqueles incidentes sobre o comércio exterior, abrangendo parte significativa das contribuições sociais do País.

Auxilia, também, o Poder Executivo Federal na formulação da política tributária brasileira, além de trabalhar para prevenir e combater a sonegação fiscal, o contrabando, o descaminho, a pirataria, a fraude comercial, o tráfico de drogas e de animais em extinção e outros atos ilícitos relacionados ao comércio internacional” (SRF).

1.2.1.7 Ministério das Relações Exteriores – MRE

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC MDIC <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3130>> acessado em 17/09/2013), o MRE “atua no marketing externo, fazendo a promoção e divulgação de oportunidades comerciais no estrangeiro. O MRE atua, especificamente, em duas frentes de trabalho: a promoção comercial das exportações brasileiras e as negociações internacionais, sempre buscando o interesse da política externa brasileira”.

1.2.1.8 Órgãos anuentes

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (MDIC <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3130>> acessado em 17/09/2013), os órgãos anuentes “são aqueles órgãos que não estão necessariamente à frente dos processos comerciais internacionais, mas auxiliam e tornam mais ágeis esses processos”.





Os produtos destinados a estes órgãos e as competências técnicas de cada um são estabelecidos em normas específicas de cada órgão/Ministério. Para o importador/exportador identificar qual órgão é responsável pelos seus produtos, basta fazer uma busca no SISCOMEX utilizando como chave de pesquisa a Nomenclatura Comum do Mercosul. Alguns exemplos:

Banco do Brasil – Por delegação da SECEX, responsável pela emissão de certificados, licença de exportação e emissão de autorização para alguns produtos sujeitos a procedimentos especiais.

Conselho de Energia Nuclear - CNEN – Concede autorização prévia para importação ou exportação de produtos radioativos.

Instituto do Meio Ambiente e dos Recursos Renováveis – IBAMA – Análise prévia para produtos do reino animal e vegetal de forma a proteger a flora e fauna silvestres.

Ministério do Exército – autorização prévia para produtos de uso militar.

Ministério da Agricultura e do Abastecimento – Certificados de Padronização para produtos hortifrutigranjeiros.

Ministério da Cultura – Autorização prévia para obras de arte.

Fora da esfera estatal de incentivo ao comércio exterior, temos embaixadas no Brasil e no exterior, Federações das Indústrias em cada estado, o Sebrae, a APEX, Câmaras de Comércio, entre outras entidades, que podem assessorar e promover o intercâmbio comercial entre o Brasil e outros países” (MDIC)”.

Resumo

Nesta primeira aula, aprendemos que logística internacional e aduaneira é uma ampliação da abrangência da logística e que, para que isso ocorra, devemos observar o aspecto de comércio exterior como um todo, lembrando que comércio exterior é todo comércio internacional que é regulado pelo governo local, visando fins econômicos e sociais, sendo observado através das exportações e importações.

Observamos também que o comércio exterior precisa ser organizado para funcionar, assim, no Brasil, temos uma estrutura que corresponde a uma reunião de órgãos em que cada qual atua com sua especialidade e natureza.





Atividades de Aprendizagem



1. Qual é a diferença entre comércio internacional e comércio exterior?

2. Qual é o órgão que dá acesso ao Balanço de Pagamentos do Brasil?

3. Quais são os órgãos da Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro?

4. Quais as classificações dos órgãos do Comércio Exterior Brasileiro?

5. Qual é o órgão mais importante do Comércio Exterior Brasileiro e por quê?

Finalizamos nossa primeira aula. Parabéns!

Nesta aula, tratamos dos conceitos de comércio e suas derivações e dos órgãos da estrutura do Comércio Exterior e suas funções. Na próxima aula, vamos estudar as principais ferramentas logísticas. Até lá!





Aula 2. Ferramentas logísticas e aduaneiras

Objetivos:

- entender o Siscomex;
- descrever a importância do Siscomex;
- diferenciar Nomenclatura Comum do Mercosul e Tarifa Externa Comum;
- descrever o Sistema Harmonizado; e
- relacionar as ferramentas de apoio digitais.



Figura 1.5 – Ferramentas Logísticas

Fonte: CRA/RJ, 2012.

Prezado (a) Estudante,

Como você está lidando com tantas descobertas nesse mundo de comércio exterior? Que bom te encontrar aqui, significa que você está gostando, então vamos dar continuidade. Nesse segundo momento, iremos conhecer e identificar as ferramentas que auxiliam e fazem parte do processo de importação e exportação. Assim, as ferramentas de apoio podem ser definidas como:



As ferramentas de apoio são instrumentos que auxiliam os importadores e exportadores em todo o processo das operações de comércio exterior. É através dessas ferramentas que encontramos os controles e registros que foram realizados em um período de tempo através de um sistema. Deste modo, também é por meio dessas ferramentas que se obtém uma padronização das nomenclaturas utilizadas nos processos.

Através das ferramentas de apoio, observamos agilidade, conforto, acesso rápido às informações estatísticas e até redução de custos no fim dos processos operacionais.

Para que entendamos os detalhes que são importantes durante todo um processo de importação ou exportação, devemos atentar a essas ferramentas. Se não forem usadas corretamente, podem prejudicar um processo inteiro.

2.1 Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX



O Brasil é o único país que possui um sistema totalmente informatizado que emite guias de importação e exportação, dentre outros documentos pertinentes a essas operações, em que a maioria dos documentos utilizados nas negociações está substituída aos poucos pelos registros eletrônicos.



Figura 1.6 – Logo Siscomex
Fonte: Portal Brasileiro de Comércio Exterior.

O **SISCOMEX** é um sistema de informação computadorizado (programa) que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das exportações e importações através de um processamento de informações efetuado exclusivamente pelo próprio sistema.

Esse sistema é administrado pelos seguintes órgãos: Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Secretaria da Receita Federal (SRF) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN).

A-Z

SISCOMEX – é um sistema de informação que auxilia no processo de exportação e importação, integrando as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior.

Para se ter acesso ao Siscomex, é necessário ter uma senha fornecida pela Secretaria da Receita Federal e esta está vinculada ao CPF de algum funcionário, ficando este responsável pela sua operação. O acesso pode ser efetuado a partir de qualquer ponto conectado (bancos, corretoras, despachantes aduaneiros ou o próprio estabelecimento do usuário), bem como por meio





de terminais instalados nos órgãos federais encarregados do controle do comércio exterior.

Quando uma empresa importa ou exporta pequenas quantidades, não há necessidade de se obter o sistema, já que o Banco do Brasil, através de uma agência que preste serviço de comércio exterior ou um despachante, poderá realizar esses registros para a empresa.

Esse sistema é indicado para empresas que realizam grandes fluxos de exportação e importação.

Para a empresa que deseja exportar, esta deverá ser cadastrada no Registro de Exportadores e Importadores da Secretaria de Comércio Exterior, no qual este cadastro é automático. Já as pessoas físicas, artesãos e pequenos produtores também deverão se cadastrar, mas deverão providenciar seu cadastro no Departamento de Operações de Comércio Exterior – DECEX.

Dentre os documentos que o sistema emite estão:

- Registro de Exportação – RE (É o conjunto de informações de natureza comercial, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria através de enquadramento específico);
- Registro de Operação de Crédito – RC (O RC representa o conjunto de informações de caráter cambial e financeiro, nas exportações, com prazos de pagamento superiores a 180 dias);
- Registro de Venda (é o conjunto de informações de natureza comercial, cambial e fiscal que caracteriza a operação de exportação de produtos negociados em bolsas internacionais de mercadorias ou de “commodities”, através de enquadramento específico).

2.2 Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias - SH

O Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias ou, como mais comumente é conhecido, Sistema Harmonizado é um sistema no qual se designam códigos para as mercadorias comercializadas, assim, cada mercadoria tem seu “nome” de classificação para que possa ser reconhecido na entrada e saída de um país.





Quando há a necessidade de consultar a classificação de uma mercadoria, o interessado deverá acessar os dados da Receita Federal do Brasil (RFB), pois a classificação fiscal de mercadorias é de competência da RFB por intermédio da Coordenação-Geral do Sistema Aduaneiro e da Superintendência Regional da Receita Federal.

Esse sistema foi criado para melhorar o intercâmbio de mercadoria no comércio internacional, aprimorando assim as negociações, tarifas de fretes, dentre outros.

Os códigos do SH são formados por seis dígitos que permitam a especificação de cada produto, tais como origem, matéria constitutiva e aplicação, obedecendo assim uma ordem numérica lógica e crescente de acordo com o nível da mercadoria.

Pode-se então compreender que o sistema harmonizado – SH é a base para as nomenclaturas existentes nas negociações de comércio exterior, pois ele abrange: a nomenclatura, as regras gerais para a interpretação do SH e as notas explicativas do SH.



A partir de 01/01/2012, entrou em vigor no Brasil a nova versão da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) adaptada à V Emenda do Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias, ou simplesmente Sistema Harmonizado - SH, aprovada pelo Conselho de Cooperação Aduaneira (SH-2012) (MDIC).

Tratado de Assunção foi um acordo assinado em 26 de março de 1991 entre a Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, firmando assim um mercado comum entre esses países; esse tratado ficou conhecido como MERCOSUL.

2.3 Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM

NCM é a nomenclatura de classificação de mercadorias e produtos que é adotada pelos países membros do MERCOSUL, oficialmente formado pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, podendo ter associação com outros países. As mercadorias comercializadas entre esses países devem ter sua nomenclatura padronizada segundo a NCM.

A NCM é uma classificação das mercadorias que conta com oito dígitos. Sua base tem seis dígitos provenientes do Sistema Harmonizado que vimos na página anterior, e dois outros que representam desdobramentos específicos atribuídos ao MERCOSUL.

Sua composição se dá conforme a figura e exemplos abaixo.

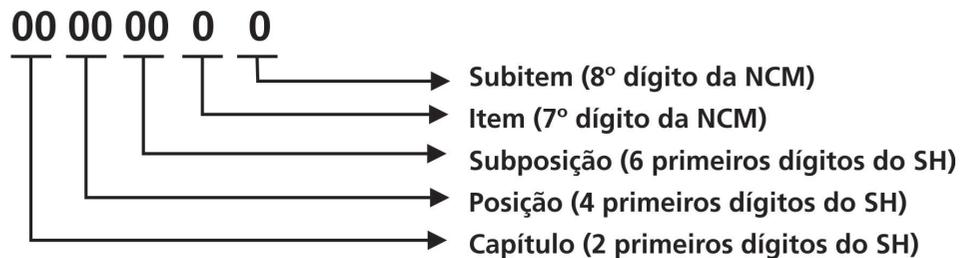


Figura 1.7 – NCM
Fonte: MDIC.



Exemplo (Fonte: MDIC):

Código NCM: 0104.10.11 - Animais reprodutores de raça pura, da espécie ovina, prenhe ou com cria ao pé.

Este código é resultado dos seguintes desdobramentos:

Seção	I (se está começando a classificação com 0)	ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL
Capítulo	01	Animais vivos
Posição	0104	Animais vivos das espécies ovina e caprina
Subposição	0104.10	Ovinos
Item	0104.10.1	Reprodutores de raça pura
Subitem	0104.10.11	Prenhe ou com cria ao pé

2.4 Tarifa Externa Comum (TEC)

É a nomenclatura adotada a partir de 01 de Janeiro de 1995 pelos quatro países integrantes do MERCOSUL (Uruguai, Brasil, Paraguai e Argentina) como previsto no Tratado de Assunção, tendo como base a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Assim, segundo o Ministério da Agricultura (Ministério da Agricultura. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/internacional/acordos-comerciais/mercosul/tarifas>>. Acesso em 20 de setembro de 2013), Tarifa Externa Comum (TEC) é a imposição, por parte de todos os países membros de um bloco econômico, de uma tarifa comum incidente às importações de terceiros países (países de fora do bloco), havendo ainda a prática de livre comércio ou tarifas preferenciais intrabloco (Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento - MAPA).

2.5 Legislação vigente

Para que a negociação se dê de maneira eficaz e que resulte no negócio que irá se concretizar, é necessário um planejamento tributário, no qual se verificará na importação e exportação o cálculo dos impostos sem **onerar** nenhuma das partes.

A parte tributária do Comércio Exterior é controlada pelo Código Tributário Nacional, Instruções Normativas e pelos Decretos da Receita Federal. Portanto o que se refere à regulamentação tributária estará descrita e explicitada



Para saber mais sobre as nomenclaturas, consulte os sites:

- <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1090>
- <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/legisassunto/sishar.htm>
- <http://www.receita.fazenda.gov.br/guiacontribuinte/consclassfiscmerc/consclassfiscmercleia.htm>

Para aprofundar os conhecimentos acerca das nomenclaturas, assista ao vídeo <http://www.youtube.com/watch?v=fbBNQwmJl4>

Para saber mais sobre a Tarifa Externa Comum – TEC, consulte os sites <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1848> e <http://www.agricultura.gov.br/internacional/acordos-comerciais/mercosul/tarifas>

A-Z

Onerar – Impor ônus ou tributos; Impor pesados tributos a...; Carregar, sobrecarregar.



Para ter acesso ao Decreto N° 4.543/2002, consulte o site <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/decretos/2002/dec4543.htm>

no Regulamento Aduaneiro (Decreto N° 4.543/2002).

Como alíquotas tributárias básicas que iremos encontrar no cálculo dos preços da importação e exportação estão:

IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados – que é calculado de acordo com a tabela do IPI);

ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços);

PIS (Programa de Integração Social)

COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social).

Veremos mais à frente no cálculo de preços de importação e exportação como utilizá-las.

2.6 Ferramentas digitais

Contamos ainda com uma gama de ferramentas digitais que proporcionam um maior apoio nas negociações como um todo. Dentre as mais utilizadas, estão: Portal Brasileiro de Comércio Exterior, Aprendendo a Exportar, ALICEWeb, Radar Comercial, Vitrine do Exportador, Redeagentes, Encomex, Brazil Trade Net, Banco do Brasil, INMETRO, Fala Exportador, Exporta Fácil, ApexBrasil e Projeto Primeira Exportação.



Nos itens 2.6.1 a 2.6.13, serão definidas o que é e qual a importância de cada ferramenta digital, desta forma utilizaremos as definições oficiais para cada uma, indicando assim a fonte e o Box de Mídias Integradas, que será parte integrante de cada definição, conterà o link oficial de cada um, o que é interessante você aluno acessar, ler, estudar e explorar todas as opções de cada *site*, o que proporcionará um maior aprendizado para você.

2.6.1 Portal Brasileiro de Comércio Exterior



Figura 1.8 – Logo Portal Brasileiro de Comércio Exterior

Fonte: Portal Brasileiro de Comércio Exterior

Segundo o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/ondBusApoio/ferApoExportador.html>>. Acesso em 20 de setembro de 2013), o “Portal Brasileiro de Comércio Exterior visa a agrupar em um único endereço da Internet os mais variados assuntos relacionados ao comércio exterior. É voltado especialmente para as micro, pequenas e médias empresas, pois facilita o acesso às informações sobre comércio exterior disponíveis na Internet. O usuário poderá pesquisar os mais diversos assuntos, como programas de apoio à exportação, legislação, oportunidades comerciais, instrumentos de crédito, tarifas e normas de países, logística, feiras e eventos, entre outros”.

2.6.1.1 Comex responde



Figura 1.9 – Logo Comex Responde
Fonte: Portal Brasileiro de Comércio Exterior

De acordo com o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/256>. Acesso em 20 de setembro de 2013), o “Comex Responde é o canal direto entre o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC e o empresariado. Por meio dele, é possível tirar dúvidas sobre o processo de exportação, fazer críticas e sugestões sobre os sites e serviços de comércio exterior prestados pelo MDIC à sociedade”.

2.6.2 Aprendendo a exportar



Figura 1.10 – Logo Aprendendo a Exportar
Fonte: Aprendendo a Exportar.

Segundo o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/247> Acesso em 20 de setembro de 2013), o



Para saber mais sobre o Portal Brasileiro de Comércio Exterior, consulte e explore o site <http://www.comexbrasil.gov.br/>



Para saber mais sobre o Comex Responde do Portal Brasileiro de Comércio Exterior, consulte e explore o site <http://comexresponde.comexbrasil.gov.br/>



Para saber mais sobre o Aprendendo a Exportar, consulte e explore o site http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default

Aprendendo a Exportar é um aplicativo *online* que “oferece ao usuário de diferentes níveis de conhecimento um passo a passo com informações sobre planejamento da produção, pesquisa de mercado, financiamento, tratamento tributário, comercialização, despacho aduaneiro, documentos de exportação, entre outras. O produto conta também com um Simulador de Preço de Exportação, um Simulador do SISCOMEX e uma central de atendimento através da qual é possível tirar dúvidas sobre o processo de exportação” (MDIC).

2.6.3 ALICEWeb



Figura 1.11 – Logo AliceWeb

Fonte: ALICEWeb.



Para saber mais sobre o ALICEWeb, consulte e explore o site <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>

Segundo o MIDIC, (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/ondBusApoio/ferApoExportador.html>> acesso em 20 de setembro de 2013), o Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet, denominado ALICEWeb, da SECEX, foi desenvolvido com vistas a modernizar as formas de acesso e a sistemática de disseminação dos dados estatísticos das exportações e importações brasileiras. O usuário poderá realizar consultas por produto (de capítulo, até o oitavo dígito da nomenclatura); país de origem (importação) e destino (exportação); blocos econômicos; Unidade da Federação por zona produtora (na exportação) e por domicílio fiscal (na importação); via de transporte e por porto de embarque (exportação) e desembarque (importação). O ALICEWeb possibilita, ainda, a elaboração de balança comercial por qualquer uma das variáveis de consulta, em bases mensais, de acordo com o período desejado. O sistema possibilita também a geração de arquivos para *download*.

2.6.4 Radar comercial



Figura 1.12 – Logo Radar Comercial

Fonte: Radar Comercial.



De acordo com o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/249>. Acesso em 20 de setembro de 2013), o radar comercial foi “desenvolvido pela SECEX, em parceria com a APEX-Brasil, o Radar Comercial é um instrumento de consulta e análise de dados relativos ao comércio exterior, que tem como principal objetivo auxiliar na seleção de mercados e produtos que apresentam maior potencialidade para o incremento das exportações brasileiras. As informações poderão ter como foco um determinado mercado (país) ou o mundo. As buscas poderão ser conjugadas - a critério do usuário, dentro de um conjunto de opções disponíveis -, de modo a permitir a comparação de mercados e de variáveis relativas aos produtos”.



Para saber mais sobre o Radar Comercial, consulte e explore o site <http://www.radarcomercial.mdic.gov.br/>

2.6.5 Vitrine do exportador



Figura 1.13 – Logo Vitrine do Exportador

Fonte: Vitrine do Exportador.

Desenvolvido pela SECEX/MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <[Http://www.aprendendoaexportar.gov.br/_pescados/sitio/onde-buscar-apoio/ferramentas-de-apoio-ao-exportador/vitrine-do-exportador.php](http://www.aprendendoaexportar.gov.br/_pescados/sitio/onde-buscar-apoio/ferramentas-de-apoio-ao-exportador/vitrine-do-exportador.php)>. Acesso em 20 de setembro de 2013), o sistema Vitrine do Exportador tem por finalidade promover as empresas exportadoras, proporcionando maior visibilidade aos seus produtos no mercado internacional. Por meio de módulos de consulta, importadores potenciais poderão pesquisar informações pelo nome da empresa, por produto ou por mercado. A Vitrine do Exportador também oferece ao exportador o serviço Vitrine Virtual, que possibilita a criação de página na Internet, com inserção de imagens e textos, para divulgação de seus produtos.



Para saber mais sobre o Vitrine do Exportador, consulte e explore o site <http://www.vitrinedoexportador.gov.br/>

2.6.6 Redeagentes



Figura 1.14 – Logo Redeagentes

Fonte: Redeagentes.

A-Z

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego.

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.



Para saber mais sobre o Redeagentes, consulte e explore o site <http://www.redeagentes.gov.br/>

Segundo o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/251>. Acesso em 20 de setembro de 2013), o Projeto Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior - Redeagentes é o resultado de uma parceria entre o MDIC, o **MTE** e o **SENAI**, sendo que, a partir de 2002, a Agência de Promoção de Exportações -APEX, também passou a apoiar esta iniciativa. O principal objetivo do projeto é difundir a cultura exportadora e orientar as empresas de pequeno porte sobre os procedimentos relacionados à exportação.

2.6.7 Encontros de Comércio Exterior – ENCOMEX



Figura 1.15 – Logo Encomex

Fonte: Encomex.



Para saber mais sobre o Encomex, consulte e explore o site <http://www.encomex.desenvolvimento.gov.br/>

Segundo o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/252>. Acesso em 20 de setembro de 2013), os Encontros de Comércio Exterior - ENCOMEX consistem em um projeto desenvolvido pela SECEX, com o intuito de estimular maior participação do empresariado brasileiro, em particular do micro e pequeno, no contexto internacional, levando informações de relevância acerca da estrutura, do funcionamento, das regras básicas do intercâmbio comercial brasileiro, dos mecanismos de apoio à exportação, das oportunidades de negócios com o exterior, contribuindo com a divulgação da cultura exportadora.

2.6.8 Brasil Global Net



Figura 1.16 – Logo Brasil Global Net

Fonte: Brasil Global Net

De acordo com o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: < <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/>

paginas/ondBusApoio/braTraNet.html> Acesso em 20 de setembro de 2013), a Brasil Global Net, desenvolvida pelo MRE, oferece um amplo conjunto de oportunidades de negócios, informações e pesquisas sobre produtos e mercados, endereços úteis, notícias, "links" e outros dados e informações de interesse para exportadores brasileiros e importadores e investidores estrangeiros. O cadastramento na Brasil Global Net e sua utilização são gratuitos.



Para saber mais sobre o Brasil Global Net, consulte e explore o site <http://www.brasilglobalnet.gov.br/frmprincipal.aspx>

2.6.9 Sala virtual de negócios internacionais do Banco do Brasil



Figura 1.17 – Logo Brasil Web Trade

Fonte: Banco do Brasil.

Segundo o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/cooperativismo/index/apexctd/id/254/title/Planejando+a+Exporta%C3%A7%C3%A3o> Acesso em 20 de setembro de 2013), a Sala Virtual de Negócios Internacionais é um espaço dedicado aos clientes e não clientes do BB - pessoas físicas ou jurídicas - que pretendem realizar negócios internacionais com o Banco do Brasil através da Internet. Além dos tópicos tradicionais - produtos e serviços, programas da área internacional, taxas de câmbio, resenhas, programação de cursos e seminários, revista Comércio Exterior - Informe BB, legislação e vocabulários de câmbio e comércio exterior, feiras nacionais e internacionais, formulários de câmbio - a Sala Virtual está disponibilizando novos cadernos e estudos de mercado e uma nova maneira para consultas e sugestões.



Para saber mais sobre a Consultoria em Negócios Internacionais do Banco do Brasil, consulte e explore o site <http://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3420,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13203>

2.6.10 Ponto focal de barreiras técnicas às exportações



Figura 1.18 – Logo Barreira Técnicas às Exportações - INMETRO

Fonte: INMETRO.

Segundo o MDIC, (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/>



Para saber mais sobre a Articulação do Inmetro, consulte e explore o site <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/index.asp>

default/index/conteudo/id/334> Acesso em 20 de setembro de 2013), o “Ponto Focal de Barreiras Técnicas às Exportações é um serviço oferecido pelo INMETRO, desde 2002. Tornou-se grande centro acumulador, gerenciador, articulador e disseminador de conhecimento sobre barreiras técnicas às exportações. O Alerta Exportador! Um dos serviços oferecidos pelo site do INMETRO informa seus usuários, sistematicamente, sobre as propostas de regulamentos técnicos apresentadas à OMC”.

2.6.11 Exporta fácil



Figura 1.19 – Banner Exporta Fácil

Fonte: MONTANARI, 2009.



Para saber mais sobre o Exporta Fácil, consulte e explore o site <http://www.correios.com.br/exportafacil/>

De acordo com o MDIC, (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/257> Acesso em 20 de setembro de 2013), para facilitar o acesso de empresas de pequeno, médio e grande portes ao mercado externo, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT) dispõe do Exporta Fácil, um serviço de remessa internacional que envia mercadorias até o limite de US\$ 50 mil. Não há restrições de quantidade de pacotes, desde que, unitariamente, não ultrapassem 30 quilos. Basta preencher um único formulário de exportação - disponível até na internet - e entregar o documento em uma das 4.400 agências habilitadas em todo o país. O Exporta Fácil dispõe de cinco modalidades de entrega, com prazos e preços diferenciados, que atendem a mais de 200 países. O serviço inclui seguro automático gratuito, seguro opcional, preços acessíveis e um programa de fidelidade que prevê descontos progressivos, pagamentos a faturar e coleta domiciliar. O recebimento no Brasil do valor exportado também pode ser feito pelos Correios. Basta o importador utilizar o serviço de Vale Postal Internacional, disponível em vários correios do mundo, para a remessa de numerário via postal .



2.6.12 ApexBrasil



Figura 1.20 – Logo ApexBrasil

Fonte: ApexBrasil.

De acordo com a APEXBRASIL (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/99201848/Sistema-Brasileiro-de-Comercio-Exterior>> Acesso em 20 de setembro de 2013), a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) atua na promoção comercial de produtos e serviços brasileiros no exterior e na atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para setores estratégicos da economia brasileira. Vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), a Agência tem a missão de desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização dos seus negócios e a atração de investimentos estrangeiros diretos.



Para saber mais sobre a ApexBrasil, consulte e explore o site <http://www.apexbrasil.com.br/portal/>

2.6.13 Projeto primeira exportação



Figura 1.21 – Logo Primeira Exportação.

Fonte: Primeira Exportação.

É um projeto com supervisão da SECEX/MDIC com um período aproximado de 27 meses divididos em estruturação, execução e avaliação que visa à internacionalização das empresas nos territórios internacionais.

Resumo

Neste segundo encontro, aprendemos que, para que a logística internacional e aduaneira atue de forma eficaz é necessário que o profissional envolvido atente para alguns detalhes que, se não observados, podem levar ao fim da negociação. Esses detalhes, entendemos aqui como ferramentas que são instrumentos que auxiliam o profissional a conduzir sua negociação no território internacional.



Para saber mais sobre o Projeto Primeira Exportação, consulte e explore o site <http://www.primeiraexportacao.mdic.gov.br/>



Aprendemos também sobre o SISCOMEX que é um sistema de informação administrado pela SECEX, SRF e BACEN, que realiza o registro, acompanhamento e controle das importações e exportações.

Observamos ainda que há dois sistemas de codificação de mercadorias, SH e NCM, nos quais estas são classificadas e passam a ter uma nomenclatura numérica correspondendo às características para a sua comercialização.

Lembramos também que existem diversos meios digitais que auxiliam e até iniciam o processo de exportação e importação, são os apoios digitais que contam com várias páginas ou até programas com a finalidade de apoiar o comerciante.



Atividades de Aprendizagem

1. O que é o SISCOMEX e qual a sua importância?

2. Quais os órgãos responsáveis pela administração do SISCOMEX?

3. O que significa SH e qual a sua importância?

4. O que significa NCM e qual a sua importância?





5. O que significa TEC e qual a sua importância?

6. Quais são as ferramentas de apoio digitais?

Finalizamos nossa segunda aula. Parabéns!

Nesta aula, abordamos os tributos básicos que estarão contabilizados no preço final dos produtos exportados ou importados, falamos da importância do SISCOMEX, o que significa SH e NCM e a importância da padronização das nomenclaturas e os apoios digitais disponibilizados. Na próxima aula, vamos estudar os Incoterms e a sua importância. Até lá!





Aula 3. Incoterms

Objetivos:

- entender os Incoterms;
- diferenciar cada grupo de Incoterms e suas Finalidades;
- descrever cada Incoterm; e
- relacionar cada Incoterm com sua discriminação, seguro, frete, desembaraço e modal.



Incoterms® 2010

by the International Chamber of Commerce (ICC)

Figura 1.22 – Incoterms 2010

Fonte: Atlanta Aduaneira.

Prezado (a) estudante,

Neste terceiro momento, iremos conhecer e identificar os incoterms e a sua importância.

Então, vamos lá?

Os incoterms ou Termos Internacionais de Comércio foram criados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI) com o propósito de administrar os contratempos que aconteciam durante a interpretação de um contrato internacional realizado entre exportadores e importadores. Essas confusões eram encontradas principalmente nas despesas decorrentes da transportação e na responsabilidade de perdas e danos, além de toda a movimentação e estoque quando necessários.

Assim, a CCI criou um método para padronizar, perante os envolvidos na ne-



gociação, as responsabilidades dos vendedores e dos compradores de forma objetiva e sucinta, os Incoterms. Essas regras são a base de toda negociação internacional.

Os Incoterms foram criados em 1936 e com as adaptações que o comércio exigia passou por várias mudanças até chegar a 1990 com treze termos internacionais. Esses treze termos só começaram a entrar em vigor em 01 de janeiro de 2000, proporcionando uma nova nomenclatura aos termos que a partir daí passaram a se chamar "Incoterms 2000".

A-Z

Globalização – é um termo utilizado para descrever o surgimento de um processo no qual há uma integração social, política e econômica entre os países e pessoas do mundo inteiro, pelo qual os governos e empresas trocam ideias sobre diversos assuntos para uma melhor interação de todos.

Mas, com a **globalização** em alta, viu-se a necessidade de atualização destes, que sofreram uma mudança e passaram a ser somente 11 termos. Esses 11 termos entraram em vigor em 01 de janeiro de 2011 e é o que utilizamos hoje em dia. Sua nomenclatura passou a ser "Incoterms 2011".

Outra denominação dos Incoterms são "**cláusulas de preços**", pelo fato de cada termo determinar os elementos que compõem o preço da mercadoria.

Esses termos são representados por siglas que representam as responsabilidades envolvidas. Existem quatro grupos de siglas, são eles: **E**, **F**, **C** e **D**, e cada um deles explicita a responsabilidade perante a movimentação, seguro e transporte da carga. Uma vez que o comprador e vendedor escolhem e aceitam o Incoterm utilizado deverá cumprir com sua parte até a finalização da negociação.

3.1 Definições



As definições a seguir são utilizadas na íntegra, são aproveitadas da empresa Atlanta Aduaneiras, pela sua objetividade e tradução fiel às responsabilidades do comprador e vendedor em cada uma, facilitando assim uma maior compreensão para seu estudo. (Atlanta Aduaneiras Disponível em: <<http://www.atlantaaduaneira.com.br/incoterms.html>>. Acesso em: Jun. 2012).

EXW - Ex Works (... named place)

A Partir do Local de Produção (...local designado)

A mercadoria é colocada à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, ou noutro local nomeado (fábrica, armazém etc.), sem estar pronta para exportação ou carregada num veículo qualquer de transporte. Nesse termo, o exportador encerra sua participação no negócio quando acondiciona a mercadoria na embalagem de transporte (caixa, saco etc.)





e a disponibiliza, no prazo estabelecido, no seu próprio estabelecimento. Assim, cabe ao importador estrangeiro adotar todas as providências para retirada da mercadoria do estabelecimento do exportador, transporte interno, embarque para o exterior, licenciamentos, contratações de frete e de seguro internacionais etc. O termo "EXW" não deve ser utilizado quando o vendedor não está apto para, direta ou indiretamente, obter os documentos necessários à exportação da mercadoria. Como se pode observar, o comprador assume todos os custos e riscos envolvidos no transporte da mercadoria do local de origem até o de destino.

**FCA – Free Carrier (... named place)
Transportador Livre (...local designado)**

Nesse termo, o vendedor (exportador) completa suas obrigações quando entrega a mercadoria, desembarçada para exportação, aos cuidados do transportador internacional indicado pelo comprador, no local designado do país de origem. Deve-se notar que o local de entrega escolhido tem um impacto nas obrigações de embarque e desembarque das mercadorias naquele local. Se a entrega ocorrer na propriedade do vendedor, o vendedor é responsável pelo embarque. Se a entrega ocorrer em qualquer outro lugar, o vendedor não é responsável pelo desembarque. Dessa forma, cabe ao comprador (importador) contratar frete e o seguro internacional. Esse termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

**FAS – Free Alongside Ship (... named port of shipment)
Livre no Costado do Navio (...porto de embarque designado)**

Nesse termo, a responsabilidade do vendedor se encerra quando a mercadoria é colocada ao longo do costado do navio transportador, no porto de embarque nomeado. A contratação do frete e do seguro internacionais fica por conta do comprador. O vendedor é o responsável pelo desembarço das mercadorias para exportação. Esse termo só pode ser utilizado no transporte aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

**FOB – Free on Board (... named port of shipment)
Livre a Bordo (...porto de embarque designado)**

Nesse termo, a responsabilidade do vendedor sobre a mercadoria vai até o momento da transposição da amurada do navio (*ship's rail*), no porto de embarque, muito embora a colocação da mercadoria a bordo do navio seja também, em princípio, tarefa a cargo do vendedor. O termo FOB exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Ressalte-se que



o transportador internacional é contratado pelo comprador (importador). Logo, na venda FOB, o exportador precisa conhecer qual o termo marítimo acordado entre o comprador e o armador, a fim de verificar quem deverá cobrir as despesas de embarque da mercadoria. Esse termo só pode ser utilizado no transporte aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

CFR – Cost and Freight (... named port of destination) Custo e Frete (...porto de destino designado)

Nesse termo, o vendedor assume todos os custos anteriores ao embarque internacional, bem como a contratação do frete internacional, para transportar a mercadoria até o porto de destino indicado. Destaque-se que os riscos por perdas e danos na mercadoria são transferidos do vendedor para o comprador ainda no porto de carga (igual ao FOB, na *ship's rail*). Assim, a negociação (venda propriamente dita) está ocorrendo ainda no país do vendedor. O termo CFR exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo só pode ser usado no transporte aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

CIF – Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Custo, Seguro e Frete (...porto de destino designado)

Nesse termo, o vendedor tem as mesmas obrigações que no "CFR" e, adicionalmente, deve contratar o seguro marítimo contra riscos de perdas e danos durante o transporte. Como a negociação ainda está ocorrendo no país do exportador (a **amurada** do navio, no porto de embarque, é o ponto de transferência de responsabilidade sobre a mercadoria), o comprador deve observar que no termo CIF o vendedor somente é obrigado a contratar seguro com cobertura mínima. O termo CIF exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo só pode ser usado no transporte aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

A-Z

Amurada do navio é a parte interna da parede do navio, como mostra a figura abaixo.

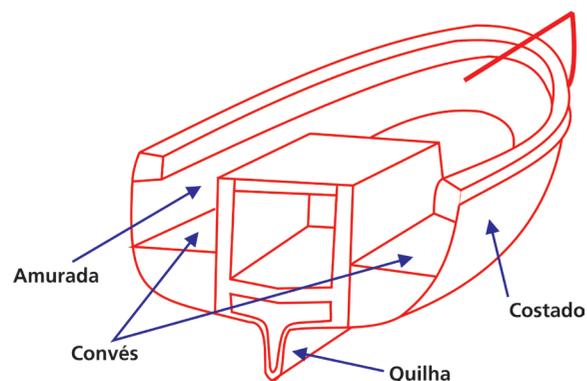


Figura 1.23 – Amurada x Costado

Fonte: CAPITÃO LÁZARO. Amurada e Costado. Publicado em: 26 Mar. 2010. Disponível em: <<http://capitaolazaro.blogspot.com.br/2010/03/costado-e-amurada.html>>. Acesso em: Jun. 2012.





CPT – Carriage Paid to (... named place of destination)
Transporte Pago até (...local de destino designado)

Nesse termo, o vendedor contrata o frete pelo transporte da mercadoria até o local designado. Os riscos de perdas e danos na mercadoria, bem como quaisquer custos adicionais devidos a eventos ocorridos após a entrega da mercadoria ao transportador, são transferidos pelo vendedor ao comprador quando a mercadoria é entregue à custódia do transportador. O termo CPT exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado em qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

CIP – Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination)

Transporte e Seguros Pagos até (...local de destino designado)

Nesse termo, o vendedor tem as mesmas obrigações definidas no CPT e, adicionalmente, arca com o seguro contra riscos de perdas e danos da mercadoria durante o transporte internacional. O comprador deve observar que, no termo CIP, o vendedor é obrigado apenas a contratar seguro com cobertura mínima, posto que a venda (transferência de responsabilidade sobre a mercadoria) se processa no país do vendedor. O termo CIP exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado em qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

DAP - Delivered at Place (...named place of destination)
Entregue no Lugar (...local de destino designado)

Este novo termo foi introduzido em substituição aos termos DAF, DES e DDU. Com sua aplicação, as mercadorias poderão ser postas à disposição do comprador (importador) no porto de destino designado, ainda no interior do navio transportador e antes do desembarço para importação, como já ocorria com o termo DES, ou ainda, em qualquer outro local, como ocorria com os termos DAF, em que a entrega dar-se-ia na fronteira designada e DDU, em que a entrega seria realizada em algum local designado pelo próprio comprador (importador), todavia, em quaisquer dos casos, antes do desembarço das mercadorias para importação. A responsabilidade do vendedor consiste em colocar a mercadoria à disposição do comprador, pronta para ser descarregada, não tratando das formalidades para importação, no terminal de destino designado, ou noutro local combinado, assumindo os custos e riscos inerentes ao transporte até ao local de destino.





DAT - Delivered at Terminal (...named place of destination)

Entregue no Terminal designado (...local de destino designado)

Este novo termo foi inserido, praticamente em substituição ao DEQ e – similarmente ao termo extinto, estabelece que as mercadorias podem ser colocadas à disposição do comprador (importador), não desembaraçadas para importação, num terminal portuário e introduz a possibilidade de que as mercadorias possam também ser dispostas ao comprador (importador) em um outro terminal, fora do porto de destino. O vendedor termina a sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, não tratando das formalidades para importação, no terminal de destino designado, assumindo os custos e riscos inerentes ao transporte até o porto de destino e com a descarga da mercadoria.

DDP – Delivered Duty Paid (... named place of destination)

Entregue ao comprador com os Direitos Pagos (...local de destino designado)

É o Incoterm que estabelece o maior grau de compromisso para o vendedor. Nesse termo, o vendedor cumpre somente sua obrigação de entrega quando a mercadoria tiver sido posta em disponibilidade no local designado do País de destino final, desembaraçada para importação. O vendedor assume todos os riscos e custos, inclusive impostos, taxas e outros encargos incidentes na importação. Ao contrário do termo EXW, que representa o mínimo de obrigações para o vendedor, o DDP acarreta o máximo de obrigações para o vendedor. O termo DDP não deve ser utilizado quando o vendedor não está apto para, direta ou indiretamente, obter os documentos necessários à importação da mercadoria. Esse termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

A-Z

Modais ou Modal – são os meios de movimentação de transbordo de materiais, ou seja, é o tipo de transporte existente para a utilização na transportação das mercadorias de um lugar a outro. Existem cinco tipos básicos: ferroviário, rodoviário, aquaviário que se dividem em: marítimo e hidroviário, que se subdividem em: fluvial e lacustre, o aeroviário e por fim o dutoviário.

3.2 Quadro resumo:

Os Incoterms contam atualmente com 11 termos e esses devem ser utilizados para os seguintes **modais** como demonstra o quadro 1.1 abaixo:

Quadro 1.1 – Incoterms e Modais

MODAIS	INCOTERMS
Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal	EXW, FCA, CIP, CPT, DAP, DAT, DDP
Marítima ou Fluvial	FAS, FOB, CFR, CIF



Assim, a transferência das responsabilidades irá depender da escolha do Incoterm que regerá a negociação. Como explica as figura 1.22 e 1.23 abaixo:

GRUPO	INCOTERMS 2010	PONTO DE TRANSFERÊNCIA DO CUSTO	PONTO DE TRANSFERÊNCIA DO RISCO
E	EXW - EX-WORK	ORIGEM	ARMAZÉM NA ORIGEM
F	FAS - FREE ALONG SIDE SHIP	TRANSPORTE PRINCIPAL NÃO PAGO	AO LADO DO NAVIO
	FOB - FREE ON BOARD	TRANSPORTE PRINCIPAL NÃO PAGO	PRIMEIRA MURADA DO NAVIO
	FCA - FREE CARRIER	TRANSPORTE PRINCIPAL NÃO PAGO	PRIMEIRO TRANSPORTE INTERNACIONAL
C	CFR - COST AND FREIGHT	TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO	PRIMEIRA MURADA DO NAVIO
	CIF - COST, INSURANCE AND FREIGHT	TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO	PRIMEIRA MURADA DO NAVIO
	CPT - COST, INSURANCE AND FREIGHT	TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO	PRIMEIRO TRANSPORTE INTERNACIONAL
	CIP - COST, INSURANCE AND FREIGHT PAID	TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO	PRIMEIRO TRANSPORTE INTERNACIONAL
D	DAP - DELIVERY AT PLACE	DESPEAS ATÉ LOCAL DE ENTREGA	LOCAL DETERMINADO DO DESTINO
	DAT - DELIVERY AT TERMINAL	DESPEAS ATÉ TERMINAL DE ARMAZENAMENTO	LOCAL DETERMINADO DO DESTINO
	DDP - DELIVERY DUTY PAID	DESPEAS INCLUINDO IMPOSTOS ATÉ LOCAL FINAL DE ENTREGA	LOCAL DETERMINADO DO DESTINO

Figura 1.24 – Incoterms e Transferência de Custos e Riscos

Fonte: Atlanta Aduaneira.

Incoterms 2010	Modalidade de Transporte	Mercadoria embalada para venda	Mercadoria no armazem na origem	Transporte local na origem	Liberação aduaneira na origem	Gastos com manuseio de carga na origem	Transporte principal	Seguro do Transporte	Gastos com manuseio da carga no destino	Liberação aduaneira no destino	Transporte local no destino	Entrega da mercadoria ao importador
EXW	Comprador	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
FCA	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
FAS	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Marítimo												
FOB	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
CPT	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
CIP	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
CFR	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Marítimo												
CIF	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
DAT	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
DAP	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												
DDP	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor
Polivalente												

© 2010 Câmara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Figura 1.25 – Incoterms 2010 e Limites

Fonte: Atlanta Aduaneira.

Quadro 1.1 – Quadro Resumo-Rápido Informações Gerais Incoterms

INCOTERMS	DISCRIMINAÇÃO	SEGURO	FRETE	DESEMBARAÇO	MODAL
EXW	Entrega no estabelecimento do exportador	Comprador	Comprador	Comprador	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.
FCA	Mercadoria entregue ao transportador	Comprador	Comprador	Comprador	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.
FAS	Mercadoria entregue já desembarçada ao lado do navio.	Comprador	Comprador	Vendedor	Marítima ou Fluvial
FOB	Mercadoria entregue a bordo do navio que fará o transporte	Comprador	Comprador	Vendedor	Marítima ou Fluvial
CFR	Mercadoria entregue a bordo do navio no porto de origem	Comprador	Vendedor	Vendedor	Marítima ou Fluvial
CIF	Mercadoria entregue a bordo do navio no porto de destino.	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Marítima ou Fluvial
CPT	Mercadoria entregue ao transportador (comprador) no porto de destino	Comprador	Vendedor	Vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.
CIP	CPT + seguro até o destino	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.
DAP	Mercadoria entregue no destino, porém as formalidades de importação e descarga são por conta do comprador.	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.
DAT	Mercadoria entregue no destino, descarregada. Porém as formalidades de importação são por conta do comprador.	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.
DDP	Mercadoria entregue ao comprador no local designado, com tudo pago pelo vendedor.	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal.

Resumo

Nesta terceira aula, aprendemos sobre os Incoterms e as suas aplicações dentro das negociações internacionais, pois como diz a Atlanta Aduaneira, (Atlanta Aduaneiras Disponível em: <<http://www.atlantaaduanera.com.br/incoterms.html>>. Acesso em: Jun. 2012) os termos internacionais de comércio tratam efetivamente de condições de venda, pois definem os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias.



Lembrando também que se deve atentar para qual modal usar cada Incoterm pelas suas especificações.

Atividades de Aprendizagem



1. O que é Incoterm?

2. Qual a finalidade dos Incoterms?

3. Quantos são os Incoterms?

4. Quais são os Incoterms e suas principais características?

5. Monte um quadro contendo 6 colunas (Incoterm, Discriminação, Seguro, Frete, Desembaraço e Modal).





Finalizamos nossa terceira aula. Parabéns!

Nesta aula, falamos sobre os Incoterms, suas definições, suas principais características e qual modal utilizar. Na próxima aula, vamos estudar os regimes aduaneiros.

Até lá!



Aula 4. Regimes aduaneiros

Objetivos:

- entender o que é território aduaneiro;
- diferenciar as zonas do território aduaneiro;
- apresentar o que são regimes aduaneiros especiais; e
- relacionar os regimes aduaneiros autorizados pela SRF.



Figura 1.26 – Regimes Aduaneiros Especiais

Fonte: EVL.

Prezado(a) aluno(a),

Neste quarto momento, iremos conhecer e identificar os regimes aduaneiros e suas especificações.

Então, vamos lá?

No cotidiano das exportações e importações, há normalmente o pagamento de tributos inclusos no preço final da mercadoria, assim, esse regime de comercialização é denominado como regime comum.

Porém, há algumas particularidades sobre a entrada e saída de mercadorias que dispensam as cobranças de tributos, devido à permanência no território aduaneiro ser breve. Deste modo, o governo criou os regimes aduaneiros



especiais que promovem a isenção ou suspensão total dos tributos.

Mas, para que possamos compreender melhor a aplicação desses regimes, é necessário que compreendamos o que é jurisdição aduaneira e sua aplicação.

Jurisdição Aduaneira é a capacidade de controlar e regular uma atividade econômica em uma esfera administrativa dentro de um território.

Esse território é denominado de “território aduaneiro”, que compreende todo o território nacional conforme a figura 1.27:

TERRITÓRIO ADUANEIRO

O território aduaneiro compreende todo o território nacional, inclusive o mar territorial, as águas territoriais e o espaço aéreo correspondente.

A zona primária compreende:

- a área, terrestre ou aquática, contínua ou descontínua, ocupada pelos pontos alfandegados;
- a área terrestre ocupada pelos aeroportos alfandegados;
- a área adjacente aos pontos de fronteira alfandegados.

A zona secundária corresponde à parte restante do território aduaneiro, nela incluídas as águas territoriais e o espaço aéreo.



Figura 1.27 – Território Aduaneiro

Fonte: Aprendendo a Exportar.

Ao se controlar todas as transições que ocorrem dentro de um território aduaneiro, é necessário verificar qual é o tipo de regime em que essa mercadoria se enquadra. Deste modo, os regimes aduaneiros são o tratamento jurídico-tributário que são aplicados às mercadorias. Existem três tipos de regimes:





Os comuns ou gerais, que são aqueles aplicados nas operações de comércio exterior (importação ou exportação) com um caráter definitivo.

Os atípicos, que são aqueles regimes previstos na legislação, com aplicabilidade predeterminada quanto a sua operacionalidade.

E os especiais, econômicos ou suspensivos, que são aqueles regimes que têm uma característica de controle aduaneiro das mercadorias que permanecerão no território por um prazo determinado.

4.1 Regimes aduaneiros especiais

Como vimos no tópico anterior, os regimes aduaneiros especiais são exceções às regras exigidas pelos impostos na exportação e importação, além de ser também um tratamento especial a alguns produtos que necessitam de controles aduaneiros diferenciados. Segundo a Receita Federal do Brasil, existem alguns regimes que são controlados legalmente. São eles:

4.1.1 Admissão temporária

É o regime no qual se permite a entrada no país de algumas mercadorias com determinada finalidade e período de tempo definido, havendo a suspensão parcial ou total dos pagamentos de tributos que somariam no seu preço de importação, havendo também o compromisso de reexportar esses produtos. Como exemplos, podemos atentar às feiras, exposições, congressos e outros eventos científicos, técnicos, comerciais ou industriais.

4.1.2 Áreas de livre comércio

Conhecida também como Zona de Livre Comércio – são criadas por meio de acordos de livre comércio nos quais um grupo de países concorda em eliminar as tarifas existentes entre os produtos importados e exportados, estimulando assim o comércio entre os envolvidos. Como exemplo, podemos citar a ALCA – Área de Livre Comércio entre as Américas.

4.1.3 Depósito afiançado

É um regime que permite a estocagem, com a suspensão dos impostos cobrados por este depósito, a produtos destinados à manutenção e reparo de embarcações ou aeronaves pertencentes a empresa autorizada a operar no transporte comercial internacional. Como exemplos, podemos citar: suprimentos de bordo, materiais de comissária, artigos destinados à venda em aeronave etc.





4.1.4 Depósito alfandegado certificado

O que é o Depósito Alfandegado Certificado?



É a autorização dada a uma exportação sem a transferência física imediata dos produtos ao mercado externo. Ou seja, como diz a ARCADIAN (ARCADIAN. Disponível em: <<http://www.arcadian.com.br/solucoes/regimes/dac.html>>. Acesso em 20 de setembro de 2013), o DAC permite considerar exportada, para todos os efeitos fiscais, creditícios e cambiais, a mercadoria nacional depositada em recinto alfandegado, vendida para o exterior, mediante contrato de entrega no território nacional e à ordem do adquirente. O regime pode ser operado mediante autorização da Secretaria da Receita Federal, em recinto alfandegado de uso público.

Deste modo, observa-se que a mercadoria permanece no território nacional, é vendida para um comprador que está localizado no exterior, mas irá buscar a mercadoria no território nacional para a empresa deste comprador que está localizada no território nacional.

4.1.5 Depósito especial

É o regime que autoriza a estocagem de produtos (peças, partes e materiais de reposição ou manutenção) com a suspensão da tributação, voltados para veículos, máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos, sejam eles estrangeiros, nacionalizados ou nacionais que o Ministério da Fazenda definir.

4.1.6 Depósito franco

É o regime que autoriza o armazenamento de mercadorias estrangeiras em recintos alfandegados com a finalidade de atender comercialmente os países limítrofes com outros envolvidos nas negociações. Essa autorização só é concedida com acordo ou convênio firmado com o Brasil.

4.1.7 Drawback

É um regime que atende a três modalidades, são elas: suspensão (envolve a suspensão dos tributos na importação de mercadorias destinadas a exportação após beneficiamento, lembrando que a suspensão é por tempo determinado), isenção (envolve a isenção de tributos incidentes na importação de mercadorias destinadas a reposição) e restituição (envolve a restituição parcial ou total dos impostos de importação das mercadorias utilizadas na industrialização de produtos a serem exportados) de produtos que serão utilizados na industrialização de um produto exportado ou a exportar.



4.1.8 Entrepósito aduaneiro

É o regime que autoriza tanto nas operações de importação quanto nas de exportação o depósito de mercadorias com a suspensão dos tributos incidentes em local alfandegado e sob um controle fiscal e aduaneiro, no qual a mercadoria permanece armazenada por 1 ano, podendo ficar, ainda, por um período de mais um ano. Em determinadas condições excepcionais, ainda poderá ser concedida nova prorrogação, desde que o limite de 3 anos não seja ultrapassado.

4.1.9 Exportação temporária

É assim denominada a saída de mercadoria do país destinada a exposição, concerto, reparo ou restauração com o período de reimportação determinado. Como exemplo, segundo a Receita Federal, podemos citar: (Receita Federal. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/regadmexporttemp/regexp/regespexptemp.htm>> Acesso em 20 de setembro de 2013), a realização/participação em eventos de natureza cultural, artística, científica, comercial e esportiva, assistência humanitária e salvamento, acondicionamento e transporte de outros bens, ensaios e testes ou utilização no exterior.

4.1.10 Exportação temporária para aperfeiçoamento passivo

É o regime que denomina a saída temporária de mercadorias com a finalidade de operação de transformação, elaboração, beneficiamento ou montagem no exterior e posteriormente reimportado como produto final, havendo o pagamento dos tributos sobre o valor agregado da mercadoria.

4.1.11 Loja franca

É o regime que permite a instalação de um local em zona primária de porto ou aeroporto alfandegado destinado à comercialização de mercadorias nacionais ou estrangeiras com o pagamento em cheque de viagem ou moeda estrangeira conversível. Também são denominadas como *Duty-free Shops* ou *Free Shops*. Essas lojas são localizadas no interior de salas de embarque e desembarque de aeroportos e são caracterizadas pela isenção ou redução de impostos sobre produtos importados.

4.1.12 RECOF - Regime Aduaneiro de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado

O Regime Aduaneiro de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado é um regime de sistema informatizado de controle aduaneiro domiciliar e



de recintos alfandegados ou autorizados a operar com mercadorias sob o controle aduaneiro.

É implantado diretamente a modalidades de Informática e Telecomunicações, Aeronáutico, Automotivo e Semicondutores e de componentes de alta tecnologia para informática e telecomunicações e a empresas que trabalham diretamente com essas modalidades ou suas diversificações.

4.1.13 RECOM - Regime Especial de Importação de Insumos

É o regime aduaneiro destinado à importação de insumos industrializados por encomenda classificados nas posições 8701 a 8705 da NCM, sem cobertura cambial com suspensão dos tributos sobre produtos industrializados. Como exemplos, temos os chassis, carroçarias, peças, partes, componentes e acessórios.

4.1.14 REPETRO - Regime Especial de Imp. de Bens Destinados às Atividades de Pesquisa e de Lavra das Jazidas de Petróleo e Gás Natural

É o regime que permite a importação com a suspensão dos tributos de equipamentos específicos para serem utilizados nas atividades de pesquisa e exploração de jazidas de petróleo e gás natural.

4.1.15 REPEX - Regime Especial de Imp. de Petróleo Bruto e seus Derivados

Regime Especial de Importação de Petróleo Bruto e seus derivados é o regime que permite a importação de petróleo bruto e seus derivados com a suspensão de impostos previamente autorizada pela SRF e ANP (Agência Nacional de Petróleo) para utilização no mercado interno.

4.1.16 Trânsito aduaneiro

É o regime que autoriza o trânsito de produtos sob controle aduaneiro de um ponto a outro dentro do território aduaneiro com a suspensão dos tributos envolvidos nessa travessia.

Resumo

Na quarta aula, aprendemos que para toda regra existe exceção e que no comércio internacional não é diferente, pois dentro de um território aduaneiro (que compreende o território nacional, mar territorial, águas territoriais





e espaço aéreo), existe a jurisdição responsável pelo seu controle aduaneiro, que é a jurisdição aduaneira.

Lembrando também que existem regimes especiais para a entrada e saída de mercadorias do país que necessitam de um atendimento específico, podendo ter ou não a suspensão dos tributos envolvidos.

Atividades de Aprendizagem



1. O que é território aduaneiro?

2. Quantas zonas existem no território aduaneiro e quais os seus limites?

3. O que são regimes aduaneiros especiais?

4. Quantos são os regimes aduaneiros especiais legalizados pela SRF?

Finalizamos nossa quarta aula. Parabéns!

Nesta aula, estudamos sobre a jurisdição aduaneira e os regimes aduaneiros





especiais. Na próxima aula, vamos estudar as operações de comércio exterior: Importações.

Até lá!



Aula 5. Operações de comércio exterior: importações

Objetivos:

- entender a importância e o conceito de importação;
- diferenciar as etapas da importação;
- relacionar os documentos utilizados na importação;
- descrever as formas de pagamento; e
- distinguir os canais de parametrização.



Figura 1.28 – Serviços de Importação

Fonte: Trading ALLMAX.

Prezado (a) estudante,

Neste quinto momento, identificaremos as etapas de uma importação.

Então, vamos lá?



A-Z

Dívisas = Dinheiro.

A Importação é o processo de entrada de mercadorias estrangeiras em um determinado país, podendo ser com cobertura cambial (há o envio de **divisas** ao exterior para o pagamento da mercadoria, mercadorias para manutenção, produção ou até revenda) e sem cobertura cambial (não há o envio de dinheiro ao exterior para o pagamento de mercadorias, produtos para exposição, por exemplo).

Assim, uma importação permite ao país uma competitividade maior, pois seus produtos terão uma qualidade sempre crescente proporcionando uma competição justa em qualidade e preço; melhoria tecnológica, as empresas buscarão mais tecnologia para sempre fazer um produto melhor e mais barato; e por fim, mais conhecimento, pois vai promover uma negociação mais centrada até o desenvolvimento socioeconômico ao país.

A empresa que importa, promove maior competitividade e aumento na produtividade, pois propicia mais opções. Os produtos terão uma atualização tecnológica e a empresa vai contar com um aprimoramento da capacidade industrial.

Alguns aspectos que incentivam a importação, segundo a UNIFAE são:

- Modernização do parque industrial;
- Preços internacionais mais baixos;
- Produtos inexistentes no mercado interno;
- Aquisição de novas tecnologias;
- Alternativas de novos negócios;
- Ampliação da carteira de fornecedores;
- Aperfeiçoamento técnico, administrativo e tecnológico;
- Benefícios trazidos por acordos internacionais;
- Acesso a linhas de créditos internacionais a juros mais baixos que para o mercado interno;





- Utilização do *Drawback*.

As importações poderão ser realizadas tanto por pessoas físicas, em caso de uso próprio, quanto por pessoas jurídicas, para revenda interna ou externa.

As empresas que nunca atuaram na operação de importação deverão respeitar alguns passos, sempre observados a cada negociação, para que essa operação seja realizada com sucesso. Lembrando que cada empresa obedece a um roteiro básico e que mais lhe é satisfatório nas suas negociações, apresentaremos um passo a passo básico com as informações essenciais.

5.1 Pesquisa de mercado

É uma pesquisa realizada para identificar a melhor, ou as melhores opções, de empresas para a compra, atentando aos detalhes do produto, à qualidade, ao prazo de entrega, preço, modalidade de entrega (Incoterms – Conforme vimos na aula 3) e modalidade de pagamentos.

Lembrando também que essa pesquisa pode ser ampliada e melhor fundamentada utilizando as ferramentas de apoio estudadas na aula 2, como AliceWeb, Portal Brasileiro de Comércio Exterior, Radar Comercial, dentre outros.

5.2 Análise e seleção dos fornecedores

Depois de realizada a pesquisa de mercado é necessária a análise e seleção dos possíveis fornecedores. Sempre atentando aos produtos, preços, incoterms e meios de pagamento.

Segundo Faria e Vanalle (2006), para que uma análise e seleção de fornecedores seja bem realizada e tenha uma ótima qualidade de pesquisa é necessário observar mais fatores, dentre eles estão:

Preço – as empresas que optem por competir utilizando uma estratégia baseada apenas no menor preço, terão seu lucro ou retorno financeiro constantemente sob pressão do mercado. O processo de seleção de fornecedores deve considerar também outros fatores, como qualidade, cultura organizacional e confiança. (HELMS *et al*, 1997 *apud* Faria e Vanalle, 2006).





Qualidade – é fundamental preservar, na terceirização, a qualidade, e garantir a melhoria contínua. Se houver qualquer possibilidade de que a qualidade dos serviços ou produtos venha a ser comprometida ou sofrer prejuízos, a terceirização não é racional. Qualidade mantém a satisfação do cliente, a motivação do empregado e, em consequência, a produtividade com qualidade (SILVA, 1997, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

O desempenho das entregas é analisado a partir de duas características: velocidade e confiabilidade. Velocidade, neste caso, é o tempo gasto por uma empresa para completar a execução de um pedido, e confiabilidade é a capacidade da empresa em realizar a entrega conforme combinado (MILGATE, 2001, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

Antes de se escolher um parceiro, é importante certificar-se de que este é capaz de responder de forma adequada às flutuações de demanda da empresa contratante, ou seja, é flexível. Empresas que possam se ajustar às necessidades e especificações com maior rapidez e precisão trarão melhores benefícios (GIOSA, 1999, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

Apenas empresas financeiramente saudáveis e com boa reputação e posição no mercado estarão aptas a cumprirem com seus compromissos com a empresa contratante. Sejam esses compromissos relativos à confiabilidade das entregas, à qualidade de produtos ou serviços, à manutenção do custo de acordo com o negociado, à capacidade de desenvolvimento e implementação de melhorias, à manutenção de equipe técnica, equipamentos e instalações adequadas, e principalmente à perspectiva de parceria em longo prazo (MIN, 1994; CHOY e LEE, 2003, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

A empresa selecionada deve estar legalmente constituída para atuar no ramo de atividade terceirizada, com capacitação técnica e administrativa. A mão de obra deve ser especializada, adequadamente remunerada, com os direitos trabalhistas respeitados e subordinar-se, exclusivamente, à empresa contratada (PINTO e XAVIER, 2002, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

Só com parceiros fornecedores que tenham competência essencial para a atividade que lhes é repassada, as empresas podem esperar a busca por soluções criativas/inovadoras, pelo aperfeiçoamento cons-





tante dos processos de produção e pela integração de novas técnicas e metodologias. A competência essencial para uma dada atividade pressupõe a capacidade de transferência, de aprendizagem e de adaptação (VIEIRA e GARCIA, 2004, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

A segurança é uma questão fundamental e não dá para tratar de empresa excelente, parceria e competitividade se esta questão não for encarada de forma estratégica. Os mesmos programas, os mesmos resultados buscados e praticados pela contratante devem ser buscados pela contratada (PINTO e XAVIER, 2002, *apud* Faria e Vanalle, 2006).

Sobre a questão ambiental, Alvarez (Alvarez, 1996, *apud* Faria e Vanalle, 2006) destaca que a preservação ecológica, ainda considerada como modismo por algumas pessoas e organizações, ascendeu ao status de necessidade primária. A preocupação com os impactos ecológicos da produção de bens e serviços é não só uma questão ideológica, mas legal, moral, ética e, sobretudo, mercadológica.

Desta forma, analisamos que todas as análises são importantes para construirmos um perfil ideal de fornecedor.

5.3 Licenciamento

O licenciamento, despacho aduaneiro e controle cambial em relação à operação de importação, como vimos na aula 3, é realizado pela Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, pela Secretaria da Receita Federal - SRF e pelo Banco Central do Brasil - BACEN, em suas respectivas competências por intervenção do Sistema de Comércio Exterior - **SISCOMEX**, que é um *software* que promove essas atividades básicas.

A primeira etapa a se realizar é o Registro de Exportadores e Importadores - **REI** da SECEX no SISCOMEX; para se obter o SISCOMEX, é necessário dirigir-se à Receita Federal. Após o registro e habilitação no SISCOMEX, é necessário também que se realize o cadastro no RADAR, que auxiliará nas informações sobre as operações efetuadas pelos exportadores ou importadores.

5.4 Caracterização do produto

Ao selecionar os fornecedores, você obviamente estará fazendo a seleção do produto. Portanto, deverá utilizar o NCM ou SH para verificar se o produto



Para saber mais sobre o Programa do SISCOMEX, consulte o site <http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/siscomex/siscomex.htm>

Para saber mais sobre o REI, consulte o site <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=257>





desejado é realmente o que será negociado.

Você também deverá observar os impostos incidentes, quais tratamentos administrativos são adequados e se o produto possui benefícios de redução de alíquotas através dos acordos internacionais.

5.5 Negociação

Nessa etapa, iniciam-se as negociações, pois haverá um primeiro contato com o exportador. Esse primeiro contato será feito por meio de fax, e-mail, por telefone ou até pessoalmente em feiras e viagens internacionais.

A empresa deverá solicitar uma cotação dos produtos interessados e verificar todos os aspectos de venda do possível fornecedor. Logo após a negociação do preço, o importador deverá solicitar ao exportador um documento (Faturas Pró-Forma, Cartas, Telex, Fax, Telegramas, Ordem de Compra ou até mesmo o contrato) que confirme o preço da operação.



Lembrando que é neste momento que deverão estar acordados o Incoterm que regerá a transição da mercadoria e o meio de pagamento escolhido.

5.6 Documentação necessária emitida pelo importador

5.6.1 Licença de Importação – LI

Licença de Importação é o documento processado no SISCOMEX cuja função é a autorização para aquela operação. Sua validade é de 60 dias contados a partir da data de deferimento.

5.6.2 Licença Simplificada de Importação – LSI

É um documento destinado a importações de produtos com um valor máximo de US\$ 3.000,00 (três mil dólares), ou o equivalente em outra moeda, cujas mercadorias estão sujeitas a controles governamentais.

5.6.3 Declaração de Importação – DI

É um documento também gerado no SISCOMEX que consolida as informações negociadas como: cambiais, tributárias, fiscais e comerciais. Sua emissão indica o início do despacho aduaneiro de importação, e geralmente é providenciado após a chegada da mercadoria no país.



Como já foi solicitada a LI, fica mais fácil a emissão da DI, pois os dados processados serão os mesmos, após ser informado o número da LI.

5.6.4 Declaração Simplificada de Importação – DSI

É também um documento no SISCOMEX que irá consolidar as informações de importação dos produtos com o valor máximo de até US\$ 3.000,00 (três mil dólares) ou o equivalente em outra moeda.

Os dados para o preenchimento do formulário da DSI no SISCOMEX são importados automaticamente do formulário que você preencheu para a LSI.

5.6.5 Comprovante de Importação – CI

É um documento emitido pelo SISCOMEX após a efetuação do pagamento da DI, comprovando assim que a mercadoria foi liberada.

5.7 Documentação necessária emitida pelo exportador

5.7.1 Fatura pró-forma

É um documento preliminar que contém todas as características básicas da negociação.

5.7.2 Conhecimento de embarque

É um documento emitido pela transportadora no qual consta o recebimento da carga, as condições de transporte e a obrigação de entrega das mercadorias no destino estabelecido.

5.7.3 Fatura comercial

É o documento oficial de compra e venda emitido pelo vendedor para o comprador que contém todas as características da transação realizada.

5.7.4 Packing list

Conhecido também como romaneio, é o documento no qual estão listadas as características de embalagem e os volumes que irão compor o embarque (número, peso, marca etc).

5.7.5 Certificado de origem

É o documento que comprova a origem da mercadoria, de qual país esta mercadoria está vindo.



5.7.6 Certificado fitossanitário (quando exigido)

É um documento exigido pelo Ministério da Agricultura a alguns produtos de origem vegetal.

5.8 Formas de pagamento

Existem algumas formas de pagamento específicas para contratos internacionais. Após escolhida a modalidade de pagamento, o importador deverá se dirigir a uma casa de câmbio para contratar esse serviço, caso não haja no seu banco de representação.

Geralmente algumas empresas contratam um despachante para realizar essa tarefa.

5.8.1 Modalidades de pagamento

Uma das maiores preocupações certamente é a forma de pagamento, pois é a certeza da empresa exportadora de que receberá pelo produto enviado. Essencialmente, existem quatro formas tradicionais de pagamentos, são elas: pagamento antecipado, remessa sem saque, cobrança documentária e cartas de crédito.

5.8.1.1 Pagamento antecipado



Figura 1.29 – Pagamento Antecipado

Fonte: MDIC.

O pagamento antecipado é uma forma de pagamento em que o importador paga a mercadoria antes do exportador enviá-la. É uma forma de pagamento em que o exportador transfere o risco para o importador. Acontece em



quatro etapas, são elas:

1 – Pagamento: O importador compra a mercadoria e efetua o pagamento por intermédio de um banco.

2– Embarque: O exportador providencia o despacho e embarque da mercadoria para o importador.

3– Documentos: O exportador remete o envio da documentação para o importador.

4– Desembarque: O importador solicita o desembaraço da mercadoria, pois está de posse dos documentos (MDIC).

5.8.1.2 Remessa sem saque

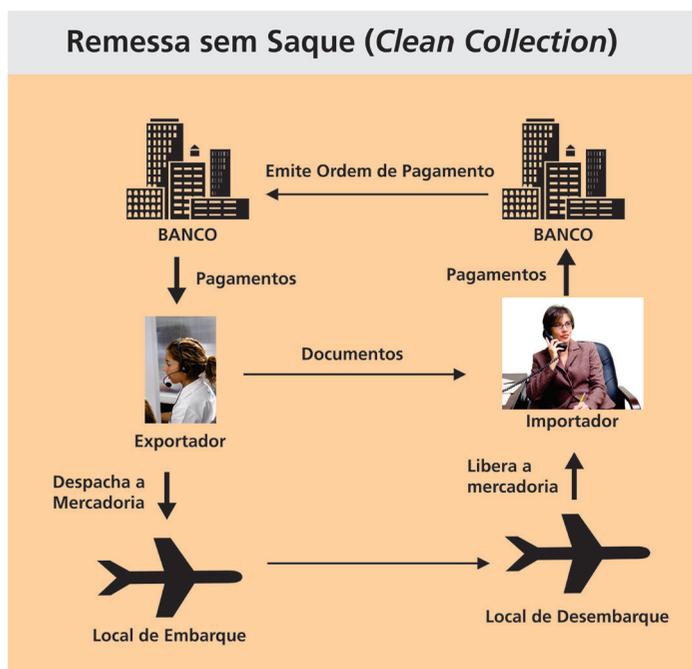


Figura 1.30 – Remessa sem Saque

Fonte: MDIC.

A Remessa sem Saque é uma forma de pagamento em que o exportador solicita o embarque e despacho da mercadoria, após os primeiros contatos, remetendo assim as documentações necessárias ao importador. O importador, por sua vez, após receber os documentos, solicita a liberação da mercadoria e o pagamento através do banco que está representando, para que este banco envie o pagamento ao banco do exportador para a finalização

das negociações. Segundo o Aprendendo a Exportar (Aprendendo a exportar. Disponível em: < http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepagamento_rs.htm> Acesso em 20 de setembro de 2013), esse procedimento acontece em 6 etapas, são elas:

- 1 – Embarque: Após os contatos preliminares, o importador compra a mercadoria do exportador, este providencia o despacho e embarque;
- 2 – Documentos: O exportador remete a documentação diretamente para o importador;
- 3 – Desembarque: De posse dos documentos, o importador solicita o desembaraço da mercadoria;
- 4 – Pagamento: O importador, por meio de um banco localizado no seu país, providencia o pagamento;
- 5 – Ordem de Pagamento: O banco do importador remete uma ordem de pagamento ao banco do exportador;
- 6 – Pagamento: Finalmente, o banco do exportador efetua o pagamento.

5.8.1.3 Cobrança documentária

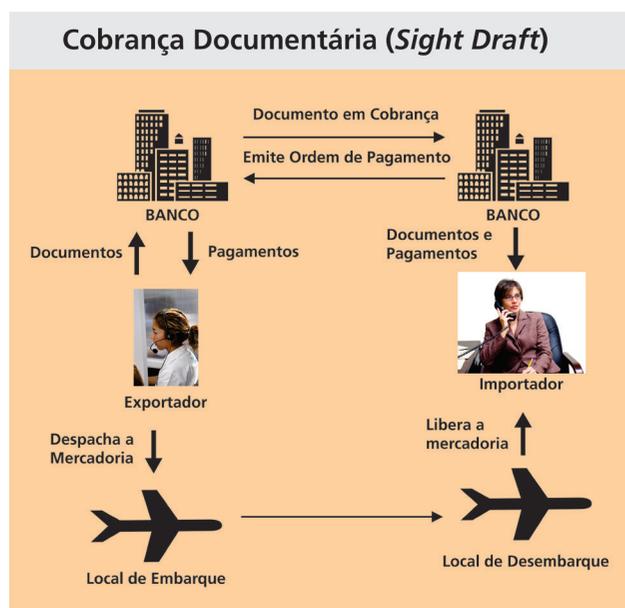


Figura 1.31 – Cobrança Documentária

Fonte: MDIC.

A cobrança documentária é uma forma de pagamento em que o exportador solicita que o seu banco não libere os documentos até que o importador realize o pagamento ou a assinatura de um documento financeiro, no qual se compromete a realizar o pagamento ao exportador dentro de um prazo determinado. Segundo o Aprendendo a Exportar (Aprendendo a exportar. Disponível em: < http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepagamento_cd.htm> Acesso em 20 de setembro de 2013), este procedimento se dá em 7 etapas, são elas:

1- Embarque: Após os contatos preliminares, o exportador efetua a venda da mercadoria e providencia o despacho e o embarque;

2- Documentos: Assim que a mercadoria é embarcada, o exportador dirige-se a um banco em seu país, com os documentos da exportação e um saque contra o importador, e contrata os serviços desse banco;

3- Documentos em Cobrança: O banco do exportador envia os documentos e o saque a um correspondente seu no país do importador (banco cobrador);

4- Documentos: O banco cobrador entrega os documentos ao importador, que paga à vista ou aceita o saque para o pagamento futuro;

5- Ordem de Pagamento: Assim que importador efetua o pagamento ou aceita a cambial, o banco cobrador expede a ordem de pagamento ao banco do exportador;

6- Pagamento: O banco do exportador efetua o pagamento a ele;

7- Desembarque: Finalmente, de posse dos documentos, o importador solicita o desembaraço da mercadoria.

5.8.1.4 Carta de crédito

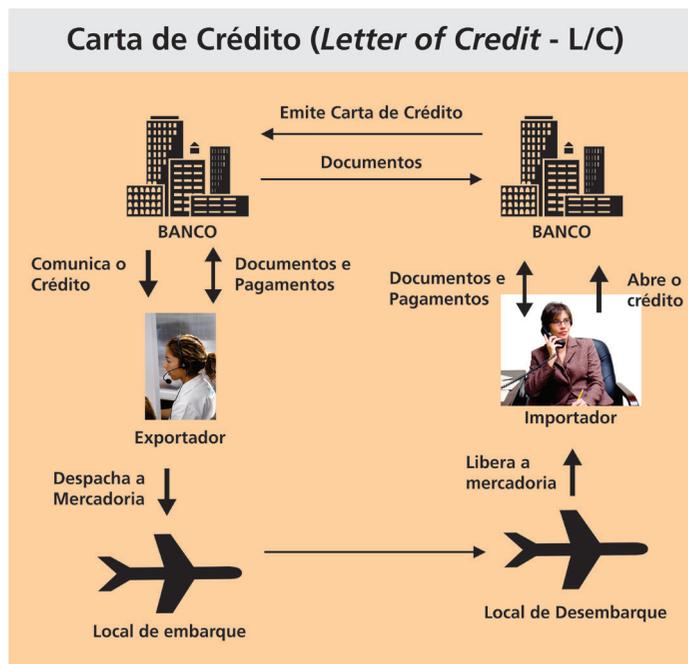


Figura 1.32 – Carta de Crédito

Fonte: MDIC.

É o meio de pagamento no qual o banco do importador promete pagar ao exportador se o importador não o fizer. A integridade creditícia do banco substitui a do importador. Segundo o Aprendendo a Exportar (Aprendendo a exportar. Disponível em: < http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepagamento_cc.htm > Acesso em 20 de setembro de 2013), sua realização ocorre em 8 etapas, são elas:

- 1- Abre o crédito: Após os contatos preliminares, o importador solicita a um banco de seu país a abertura de um crédito em favor do exportador;
- 2- Emite Carta de Crédito: O banco do importador emite a carta de crédito e comunica ao banco do país do exportador a existência desse crédito;
- 3- Comunica o Crédito: O banco do exportador comunica a ele a chegada da carta de crédito e suas condições;
- 4- Embarque: O exportador providencia o embarque da mercadoria;
- 5- Documentos e Pagamento: O exportador entrega os documentos



exigidos pelo crédito ao banco de seu país e este recebe os documentos, examina-os e, se estiverem em ordem, efetua o pagamento ao exportador;

6- Documentos: O banco do exportador remete os documentos ao banco do importador;

7- Documentos e Reembolso: O banco do importador entrega os documentos a ele e cobra deste o reembolso do pagamento efetuado;

8- Desembarque: O importador, de posse dos documentos, paga os direitos aduaneiros e retira a mercadoria (MDIC).

5.9 Liberação da mercadoria

Após a conferência da documentação, há o processo de liberação da mercadoria com base na LI e nos demais documentos exigidos, o importador ou o despachante começam a elaboração da DI, mediante o pagamento no sistema do SISCOMEX. Com a efetivação do pagamento da DI, inicia-se o **despacho aduaneiro** de importação.

Como foi iniciada a elaboração da DI e foi efetuado o pagamento da mesma, o SISCOMEX definirá por **parametrização** qual será o canal de conferência aduaneira da mercadoria.

Existem quatro possíveis canais, são eles: verde (desembaraçada automaticamente sem qualquer verificação), amarelo (conferência dos documentos de instrução da DI e das informações constantes na declaração), vermelho (há, além da conferência documental, a conferência física da mercadoria) e cinza (é realizado o exame documental, a verificação física da mercadoria e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para verificação de elementos indiciários de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria) (Receita Federal).

Após a liberação e análise da DI, o SISCOMEX emite o CI (Comprovante de Importação) que comprovará a liberação alfandegária.

A-Z

Despacho Aduaneiro é um procedimento fiscal que tem o objetivo de liberar ou desembaraçar a mercadoria ao importador.

Parametrização é o processo de decisão e definição dos parâmetros necessários para uma verificação completa ou relevante de um objeto ou mercadoria.



5.10 Pagamento de despesas

Após a liberação da mercadoria pela alfândega, efetuar o pagamento das despesas portuárias ou aéreas para retirar a mercadoria (se estas não estiverem inclusas no Incoterm) e emitir a nota fiscal de entrada.

5.11 Finalização

Após serem feitos todos os pagamentos e a mercadoria estiver em sua posse, organizar os documentos que fizeram parte do processo e guardar por um prazo de cinco anos.



Para saber mais sobre o preço de importação, consulte o site <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/BuscaNCM.jsp>

5.12 Cálculo do preço de importação

Os custos da importação compreendem o transporte e o seguro (quando não inclusos no Incoterm escolhido), taxa de documentações, despesas bancárias e o preço do produto final com as devidas alíquotas de impostos acrescidas nele.

Resumo

Na quinta aula, aprendemos o passo a passo essencial de uma importação. Observamos passos importantíssimos, como as documentações e formas de pagamentos envolvidos no processo.

Lembrando também que geralmente quem realiza esse processo dentro de uma empresa é um departamento específico ou até mesmo um despachante.



Atividades de Aprendizagem

1. O que é importação?

2. Qual é a importância da importação para a empresa e para o país?





3. Quais são as etapas de uma importação?

4. Quais são os documentos envolvidos na importação?

5. Quais são as formas de pagamento?

6. O que é e quais são os canais de parametrização?

Finalizamos nossa quinta aula. Parabéns!

Nesta aula, falamos sobre o passo a passo de uma importação. Na próxima aula, vamos estudar as Operações de Comércio Exterior: Exportação.

Até lá!





Aula 6. Operações de comércio exterior: exportação

Objetivos:

- entender a importância e o conceito de exportação;
- diferenciar as etapas da exportação; e
- relacionar os documentos utilizados na exportação.



Figura 1.33 – Exportação

Fonte: MANNES.

Prezado(a) Aluno(a),

Neste sexto momento, iremos conhecer e identificar o passo a passo de uma exportação.

Então, vamos lá?

Como vimos na aula cinco sobre os procedimentos de importação, os de exportação serão mais fáceis compreender, já que são exatamente o inverso.

Exportação é o processo de saída da mercadoria de um determinado país, podendo ser com cobertura cambial (aquela que terá pagamentos) ou sem cobertura cambial (não haverá pagamento).



No processo da exportação, há um incentivo maior por parte do governo. Podemos observar que existem ferramentas de apoio digitais, estudadas na aula 2, voltadas apenas ao exportador, por exemplo: Vitrine do Exportador, Fala Exportador, Exporta Fácil e Projeto Primeira Exportação.

A exportação é também um processo que permite uma maior competitividade à empresa, pois seus produtos deverão estar com ótimas qualidades para competir no mercado externo, aprimoramento tecnológico, para melhorar a produção, aumento na produtividade e desenvolvimento socioeconômico do país.

Algumas vantagens da exportação, segundo o Portal Paraense de Comércio Exterior e Investimentos - PARACOMEX (PARACOMEX. Disponível em: <<http://www.paracomex.pa.gov.br/?q=por-que-exportar>> Acesso em 20 de setembro de 2013), são:

- Diversificação de mercados;
- Aumento da produtividade;
- Melhora da qualidade do produto;
- Diminuição da carga tributária;
- Melhoria da empresa;
- Melhoria da imagem da empresa;
- Diminui a dependência do mercado interno;
- Aumento da capacidade inovadora.

As exportações podem ser realizadas tanto por microempresas quanto por empresas de grande porte. Mas ambas deverão atentar às documentações e processos decisórios na negociação.

Observamos assim que cada empresa obedece a um roteiro básico para exportar e que mais lhe é satisfatório nas suas negociações. Aqui apresentaremos um passo a passo básico com as informações essenciais.





6.1 Pesquisa de mercado

É uma pesquisa para identificar os mercados em potencial para exportação. Através dessa pesquisa, escolher o país e começar um estudo acerca do produto nesse país, analisando e verificando a viabilidade da entrada do produto nesse lugar.

6.2 Licenciamento

O licenciamento é realizado pela Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, pela Secretaria da Receita Federal - SRF e pelo Banco Central do Brasil - BACEN, em suas respectivas competências por intervenção do Sistema de Comércio Exterior - SISCOMEX, que é um *software* que promove essas atividades básicas.

A primeira etapa a se realizar é o Registro de Exportadores e Importadores - REI da SECEX no SISCOMEX; para se obter o SISCOMEX, é necessário dirigir-se à Receita Federal. Após o registro e habilitação no SISCOMEX é necessário também que se realize o cadastro no RADAR, que auxiliará nas informações sobre as operações efetuadas pelos exportadores ou importadores.



Para saber mais sobre o REI, consulte o site <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=257>

Para saber mais sobre o Programa do SISCOMEX, consulte o site <http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/siscomex/siscomex.htm>

6.3 Contato com o importador

Nesse primeiro contato com o importador, é importante que sejam acordadas informações sobre o produto, podendo utilizar-se de catálogos, lista de preços, amostras etc.

6.4 Negociação

Após a confirmação do pedido, o exportador deverá formalizar a negociação enviando a fatura pró-forma, que é um documento que contém todas as particularidades e condições para a venda do produto.

Segundo o site Nova América, Despachos aéreos, marítimos e terrestres, (Nova América http://www.novaamericademater.com.br/docs/Roteiro_Basico_Exportacao.pdf) Acesso em 20 de setembro de 2013), na Fatura Pró-Forma deverão constar os seguintes dados:

- Denominação Fatura Pró-Forma;
- Caracterização adequada do possível comprador ou destinatário;



- Descrição do produto (esta deve ser a mais precisa possível);
- Modalidade da venda - Incoterms revisão 2000 e define os deveres e direitos do vendedor e do comprador;
- Condições de pagamento (pagamento antecipado, cobrança e carta de crédito);
- Embalagem de apresentação e de transporte;
- Transporte internacional;
- Seguro internacional;
- Preço do produto (este deverá abranger todos os itens que compõem a operação: em termos de prazo, quantidade, forma de pagamento, tipo de embalagem etc.);
- Prazo de entrega, levando-se em conta, a partir da data do pedido, o prazo necessário para a elaboração do produto mais o tempo necessário para o envio da mercadoria transporte internacional – tempo da viagem (*transit time*);
- Validade da cotação (esta indicará até que data as condições oferecidas não sofrerão alterações para o comprador no exterior);
- Documentos (normalmente, são indicados aqueles que o exportador remete, informando ao importador quais os documentos que se pretende remeter para que, no caso de precisar de outros para atender exigências da legislação de seu país, estes possam vir a ser solicitados).

6.5 Documentos necessários

Lembramos que, na aula 5, nós já aprendemos quais são os documentos que tanto o exportador e o importador deverão preparar.

Após o envio da fatura pró-forma, o exportador deve atentar em preparar os documentos necessários. Existem dois grupos de documentos que nesse primeiro momento são importantes, o primeiro é o grupo de documentos que são utilizados na circulação da mercadoria no país de origem e o segundo





grupo é o das informações importantes no embarque ao exterior.

Os documentos pertencentes ao primeiro grupo são: Romaneio de embarque (que é uma lista com as características das mercadorias do embarque); Nota fiscal (é um documento com a finalidade fiscal de registrar a transferência de uma mercadoria oferecida por uma determinada empresa) e Certificados adicionais (quando for necessário).

Já os do segundo grupo são: Romaneio de embarque (é um documento com todas as características da mercadoria que está sendo embarcada); Nota fiscal (é um documento fiscal cujo objetivo é registrar a transferência de uma mercadoria de uma determinada empresa); Registro de Exportação (é um documento emitido pelo SISCOMEX no qual consta um conjunto de informações comerciais, cambiais e fiscal sobre uma determinada mercadoria caracterizando a operação de exportação e definindo o seu enquadramento); Certificados (quando for necessário) e Conhecimento de Embarque (é um documento emitido após o embarque da mercadoria atestando assim o recebimento de carga da empresa de transporte, e acertando a sua obrigação na entrega dos produtos no destino determinado e ao destinatário responsável pelo recebimento).

6.6 Contratação do câmbio

É importante que o exportador tenha negociado com uma instituição financeira para receber seu pagamento, assim o recebimento é realizado em moeda estrangeira e a conversão é efetivada pela instituição, essa operação será formalizada por um contrato de câmbio.

6.7 Embarque

Assim, quando toda a negociação estiver pronta, o exportador deve avisar a data de chegada da mercadoria ao importador para que este se organize.

6.8 Liberação e despacho aduaneiro

Após o embarque ser realizado, há o desembaraço na alfândega, o importador deverá se preparar para o processo de liberação que passará pela parametrização e será liberada.



6.9 Recebimento do pagamento

Vai depender da modalidade de pagamento escolhida pelo importador a se realizar, lembrando que as formas utilizadas de pagamento são: pagamento antecipado, remessa sem saque, cobrança documentária e cartas de crédito.



Para se lembrar das modalidades de pagamento, olhar os tópicos **5.8.1.1**, **5.8.1.2**, **5.8.1.3** e **5.8.1.4** da aula 5.

6.10 Pós venda

Mesmo já tendo realizado todo o processo e não fazer mais parte da sua responsabilidade da negociação, é importante que se mantenha um Pós-Venda, ou seja, um contato após a entrega e pagamento dos produtos, para que se possa conquistar e fazer desse importador um cliente fixo.

Esse pós-venda pode ser realizado por meio de envio de emails ou até via telefone.



Lembrando que a operação de exportação também é realizada de forma independente por cada empresa, assim os detalhamentos acima são só os básicos para a realização do processo. Para saber mais sobre o fluxograma de exportação, consulte o site <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/inicial/index.htm>. Na aba fluxograma de exportação, você terá um detalhamento melhor desse processo.



Para saber mais sobre o preço de exportação, consulte o site <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/inicial/simulaprecos.htm>

6.11 Cálculo do preço de exportação

Os custos da exportação compreendem os impostos internos calculados no preço de mercado interno, totalizando assim o preço de venda externa.

Resumo

Na sexta aula, aprendemos o processo básico de exportação, vimos que o exportador é uma peça fundamental, planejando e liberando documentos, programando embarques e escolhendo seu possível comprador.

Da mesma forma que na importação, existem departamentos, empresas e despachantes específicos para a realização dessa operação.





Atividades de Aprendizagem



1. O que é exportação?

2. Qual é a importância da exportação para a empresa e o país?

3. Quais são as etapas de uma exportação?

4. Quais são os documentos envolvidos na exportação?

Finalizamos nossa sexta aula. Parabéns!

Nesta aula, falamos sobre o passo a passo de uma exportação. Na próxima aula, vamos estudar as Organizações Internacionais e Acordos Internacionais.

Até lá!





Aula 7. Organismos e blocos internacionais

Objetivos:

- entender as organizações internacionais;
- diferenciar os tipos de organizações internacionais;
- relacionar as organizações internacionais mais conhecidas;
- compreender os blocos internacionais; e
- apresentar os blocos internacionais mais conhecidos.

Prezado (a) estudante,

Que bom que conseguimos finalizar nossa jornada em busca do conhecimento explorando uma área tão rica de detalhes. Nesse último encontro, iremos conhecer e identificar o que são organizações internacionais e quais as suas funções, não esquecendo também os acordos internacionais.

Então, vamos lá?

7.1 Organizações internacionais

Segundo o portal da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC (UFSC. Disponível em <<http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/21683-21684-1-PB.html>> Acesso em: 20 de setembro de 2013), Organizações Internacionais são definidas como “uma sociedade entre Estados, constituída através de um tratado, com a finalidade de buscar interesses comuns através de uma permanente cooperação entre seus membros”.

Assim, podemos entender que essas sociedades são um grupo de países, que constitui uma organização em busca de seus interesses próprios, juntando-se assim a outro país que tenha um interesse igual ao seu.



Devemos observar que nas relações internacionais e no comércio exterior os países são chamados de Estados Nação ou Estados (com a inicial “E” maiúscula. Quando se referir a um estado como uma divisão de poderes internos (governo, estado, município etc), a letra inicial será minúscula. Por exemplo, o Estado do Brasil e o estado de Goiás.

Toda organização possui um tratado constitutivo de sua criação, com cláusulas que todos os Estados-membros deverão seguir e adotar, tais como a aproximação dos países membros, adoção de normas comuns, cooperação econômica, dentre outros.

As organizações são divididas em dois grupos, as Governamentais e as Não Governamentais.

7.1.1 Organizações internacionais governamentais



Veremos as mais conhecidas organizações logo abaixo, existem muitas organizações. Para você conhecer mais organizações, consulte o site <http://relinter.webs.com/organizaesinternacionais.htm>

As organizações internacionais governamentais são uma associação de Estados, formalizada através de um tratado, com um caráter definitivo e que visa atingir os objetivos comuns a todos os envolvidos e atestados no acordo.

Também conhecidas como OIG, quando são formadas, adquirem uma personalidade internacional independente da atuação dos seus participantes no cenário internacional. É como uma entidade que garante direitos e obrigações e responde por seus participantes.

Dentre as mais importantes, podemos destacar as seguintes organizações:

- Organização das Nações Unidas - ONU

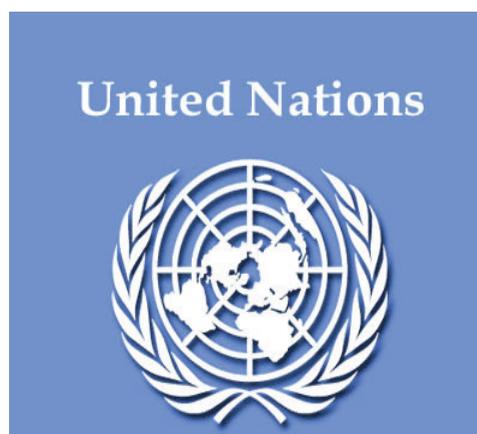


Figura 1.35 – United Nations

Fonte: OCHA online.



- Organização Mundial do Comércio – OMC



Figura 1.36 – World Trade Organization
Fonte: CARVALHO.

- Organização Mundial da Saúde – OMS



World Health Organization

Figura 1.37 – Word Health Organization
Fonte: NASCIMENTO.

- Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura – UNESCO



Figura 1.38 – United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
Fonte: Gerindo Cultura.

- Organização Internacional do Trabalho – OIT



Figura 1.39 – Organização Internacional do Trabalho

Fonte: V1.

- Fundo Monetário Internacional – FMI

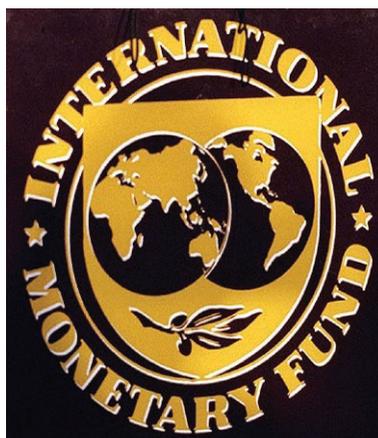


Figura 1.40 – Internacional Monetary Found

Fonte: Notícias Cabana.

- Banco Mundial – BIRD



Figura 1.41 – Internaciional Bank for Recostruction and Development

Fonte: FMM Educación.

- Comunidade dos Países de Língua Portuguesa – CLPL



Figura 1. 42 – Comunidade dos Países de Língua Portuguesa

Fonte: GUIMARÃES.

7.1.2 Organizações internacionais não governamentais

As organizações internacionais não governamentais são popularmente conhecidas como ONG (Organização Não Governamental), lembrando que o termo internacional é utilizado quando essa ONG é presente em mais de um país, ficando OING.

As ONGs são associações formadas pela sociedade civil com finalidades públicas e sem fins lucrativos, desenvolvendo ações que mobilizam as populações em diferentes áreas de atuação.

Podemos destacar algumas das ONGs mais conhecidas:

- Cruz Vermelha



Figura 1.43 – Cruz Vermelha

Fonte: UOL.

- Greenpeace



Figura 1.44 – Greenpeace

Fonte: Brasil Fantasia.

- Anistia Internacional



**AMNESTY
INTERNATIONAL**

Figura 1.45 – Anistia Internacional

Fonte: Dolado.

- Jogos Olímpicos



Figura 1.46 – Jogos Olímpicos

Fonte: Olimpíadas.

- FIFA



Figura 1.47 – FIFA

Fonte: Sport Tv.

- ISO



Figura 1.48 – ISO
Fonte: Qualidade Brasil.

7.2 Blocos internacionais

Os blocos internacionais são zonas de preferências comerciais realizadas entre alguns países. Essas associações podem ser de três maneiras, a primeira é a Área de Preferência Tarifária (é a redução de tarifas alfandegárias entre países através de acordos), a segunda é a Área de Livre Comércio (há a eliminação das barreiras de comércio entre os bens trocados entre os países membros) e a terceira é a União Aduaneira (onde a circulação de bens e serviços é livre).

Entre os principais blocos econômicos, podemos destacar:

- União Europeia – EU



Figura 1.49 – União Europeia
Fonte: Oriundi.

- Área de livre Comércio das Américas – ALCA



Figura 1.50 – ALCA
Fonte: GEOMUNDO.

- Mercado Comum do Sul – MERCOSUL



Figura 1.51 – Mercosul

Fonte: Brasil Escola.

- Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA



Figura 1.52 – NAFTA

Fonte: Find Property Mexico.

- Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico – APEC



Asia-Pacific Economic Cooperation

Figura 1.53 – APEC

Fonte: Mundo Educação.



- Comunidade dos Estados Independentes – CEI



Figura 1.54 – CEI
Fonte: Brasil Escola.

Resumo

Na última aula deste caderno, aprendemos o que são as organizações e blocos internacionais e qual a sua participação nos países membros, assim como a sua importância para a organização do espaço mundial com suas atuações.

Atividades de Aprendizagem



1. O que são organizações internacionais?

2. Quais são os tipos de organizações internacionais?

3. Quais são as organizações mais conhecidas?





4. O que são blocos internacionais?

5. Quais são os blocos mais conhecidos?

Finalizamos nossas aulas. Parabéns!





Palavras Finais

Prezado aluno,

Gostaria de parabenizá-lo por concluir mais uma etapa desse curso e pelo trajeto já percorrido até aqui. Esses passos são importantes tanto para seu crescimento profissional quanto para o pessoal, onde observamos que estamos apenas no começo desse processo do conhecimento e que cada vez que aprendemos é um impulso para continuarmos a aprender sempre mais.

Todo aprendizado vem com o tempo, com a experiência e com atividades que virão, sejam elas com o seu professor tutor, ou na prática profissional, sempre devemos estar abertos a todas as novas oportunidades de evolução do conhecimento, pois a cada momento torna-se mais empolgante e satisfatório fazer parte de um mundo com tantos detalhes a explorar.

Utilizo-me da citação de Confúcio, um dos grandes pensadores e analistas estratégicos, por Silva (2007): “O maior inimigo do conhecimento não é a ignorância, mas a presunção de conhecer”. Ou seja, devemos sempre manter a curiosidade de uma criança dentro de nós para o nosso próprio crescimento intelectual, por meio da curiosidade deparamo-nos com perguntas a serem respondidas na área estudada, e assim vamos mantendo acesa aquela chama do saber, pois iremos atrás das respostas certas até conseguirmos e assim segue o ciclo do conhecimento.

O ciclo do conhecimento é aquele que sempre buscamos fazer perguntas e respondê-las, pois a cada resposta estamos buscando novos aprendizados. Para finalizar minhas palavras a você, aluno, espero que este seja apenas um começo na sua vida, mesmo com as dificuldades encontradas no nosso caminho não devemos parar nunca, devemos sempre estar em contínuo movimento, pois o mundo está cada vez mais globalizado e apresenta as ferramentas necessárias para auxiliar cada um de nós nas nossas vontades, uma delas é o conhecimento a distância.

Como disse Dalai Lama, um dos grandes pensadores da humanidade: “devemos ser a mudança que queremos ser no mundo”, eu finalizo meu conteúdo a você. Siga sempre evoluindo, não importam os meios e as dificuldades, siga sempre em frente que o seu momento e sucesso vão surpreendê-lo.

Bons Estudos!

Prof^a. Hozana Alves Ferreira Mendes





Guia de Soluções

Aula 1

1. Qual é a diferença entre comércio internacional e comércio exterior?

Comércio Internacional é toda troca comercial entre países diferentes, que nem sempre envolve transações financeiras, ou seja, nem sempre tem pagamentos em troca dos produtos. Já comércio exterior é toda troca comercial entre países diferentes que necessariamente envolvem pagamentos, transações financeiras. E todos os dois casos são supervisionados e controlados pelo governo.

2. Qual é o órgão que dá acesso ao Balanço de Pagamentos do Brasil?

O órgão responsável pelo balanço de pagamentos é o Banco Central – BACEN.

3. Quais são os órgãos da Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro?

Os órgãos da estrutura do comércio exterior são:

- Secretaria de Comércio Exterior – SECEX;
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC;
- Câmara de Comércio Exterior – CAMEX;
- Conselho Monetário Nacional – CMN;
- Departamento de Operações de Comércio Exterior - SECEX/DECEX;
- Secretaria da Receita Federal – SRF;
- Banco Central do Brasil - BACEN;
- Ministério das Relações Exteriores - MRE;
- Departamento de Defesa Comercial – SECEX/DECOM;



- Departamento de Negociações Internacionais – SECEX/DEINT;
- Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda - SAIN/MF;
- Banco do Brasil - BB;
- Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
- Agência de Promoção de Exportações – APEX Brasil;
- Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT
- Conselho de Energia Nuclear – CNEN;
- Instituto do Meio Ambiente e dos Recursos Renováveis – IBAMA;
- Ministério do Exército;
- Ministério da Agricultura e do Abastecimento – MAPA;
- Ministério da Cultura.

4. Quais as classificações dos órgãos do Comércio Exterior Brasileiro?

Os órgãos do Comércio Exterior Brasileiro são classificados em: formuladores de políticas e diretrizes; operacionais ou gestores; defensores dos interesses brasileiros no exterior e os apoiadores.

5. Qual é o órgão mais importante do Comércio Exterior Brasileiro e por quê?

O órgão mais importante do Comércio Exterior Brasileiro é a Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, pois está diretamente ligada à Presidência da República.

Aula 2

1. O que é o SISCOMEX e qual a sua importância?

O SISCOMEX é um sistema de informação computadorizado (programa) que



integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das exportações e importações através de um processamento de informações efetuado exclusivamente pelo próprio sistema.

2. Quais os órgãos responsáveis pela administração do Siscomex?

Esse sistema é administrado pelos seguintes órgãos: Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Secretaria da Receita Federal (SRF) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN).

3. O que significa SH e qual a sua importância?

O Sistema Harmonizado é um sistema no qual se designam códigos para as mercadorias comercializadas, assim cada mercadoria tem seu “nome” de classificação para que possa ser reconhecido na entrada e saída de um país.

4. O que significa NCM e qual a sua importância?

NCM é a nomenclatura de classificação de mercadorias e produtos que é adotada pelos países membros do MERCOSUL, que é oficialmente formado pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, podendo ter associação com outros países.

5. O que significa TEC e qual a sua importância?

É a nomenclatura adotada a partir de 01 de Janeiro de 1995 pelos quatro países integrantes do MERCOSUL (Uruguai, Brasil, Paraguai e Argentina) como previsto no Tratado de Assunção, tendo como base a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Assim, Tarifa Externa Comum – TEC é a imposição, por parte de todos os países membros de um bloco econômico, de uma tarifa comum incidente às importações de terceiros países (países de fora do bloco), havendo ainda a prática de livre comércio ou tarifas preferenciais intrabloco (MAPA).

6. Quais são as ferramentas de apoio digitais?

Dentre as mais utilizadas estão: Portal Brasileiro de Comércio Exterior, Aprendendo a Exportar, ALICEWeb, Radar Comercial, Vitrine do Exportador, Redeagentes, Encomex, Brazil Trade Net, Banco do Brasil, INMETRO, Fala Exportar.





tador, Exporta Fácil, ApexBrasil e Projeto Primeira Exportação.

Aula 3

1. O que é Incoterm?

Incoterms significa Termos Internacionais de Comércio.

2. Qual a finalidade dos Incoterms?

A finalidade dos Incoterms é a de administrar os contratemplos que aconteciam durante a interpretação de um contrato internacional realizado entre exportadores e importadores. Essas confusões eram encontradas principalmente nas despesas decorrentes da transportação e na responsabilidade de perdas e danos, além de toda a movimentação e estoque quando necessários.

3. Quantos são os Incoterms?

São 11 Incoterms, sendo chamados de “Incoterms 2010”.

4. Quais são os Incoterms e suas principais características?

- **EXW** (*Ex Works*) - A mercadoria é colocada à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, ou noutro local nomeado (fábrica, armazém etc.) sem estar pronta para exportação ou carregada num veículo qualquer de transporte.
- **FCA** (*Free Carrier*) - O vendedor completa as suas obrigações quando entrega a mercadoria, pronta para a exportação, aos cuidados do transportador internacional indicado pelo comprador, no local determinado.
- **FAS** (*Free Alongside Ship*) - O vendedor completa as suas obrigações no momento em que coloca a mercadoria, pronta para exportação, ao lado do navio transportador no porto de embarque designado (no cais ou em embarcações utilizadas para carregamento).
- **FOB** (*Free on Board*) - O vendedor dá por concluídas as suas obrigações quando a mercadoria transpõe a amurada do navio (*ship's rail*) no porto de embarque indicado e, a partir daquele momento, o comprador assu-



me todas as responsabilidades quanto a perdas e danos;

- **CFR** (*Costs and Freight*) - O vendedor é responsável pelo pagamento dos custos necessários para colocar a mercadoria a bordo do navio, pelo pagamento do frete até o porto de destino designado e pelo despacho para exportação.
- **CIF** (*Costs Insurance and Freight*) - Além das responsabilidades inerentes ao Incoterm anterior, o vendedor deve pagar o prêmio de seguro do transporte principal.
- **CPT** (*Carriage Paid To...*) - O vendedor contrata e paga o frete para levar as mercadorias ao local de destino designado, sendo responsável pelo despacho das mercadorias para exportação. A partir do momento em que as mercadorias são entregues à custódia do transportador, os riscos por perdas e danos são transferidos para o comprador, assim como possíveis custos adicionais que possam incorrer.
- **CIP** (*Carriage and Insurance Paid to...*) - As responsabilidades do vendedor são as mesmas descritas no CPT, acrescidas da contratação e pagamento do seguro até o destino.
- **DAP** (*Delivered At Place*) - A responsabilidade do vendedor consiste em colocar a mercadoria à disposição do comprador, pronta para ser descarregada, não tratando das formalidades para importação, no terminal de destino designado, ou noutro local combinado, assumindo os custos e riscos inerentes ao transporte até ao local de destino.
- **DAT** (*Delivered at Terminal*) - O vendedor termina a sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, não tratando das formalidades para importação, no terminal de destino designado, assumindo os custos e riscos inerentes ao transporte até o porto de destino e com a descarga da mercadoria.
- **DDP** (*Delivered Duty Paid*) - É o Incoterm que estabelece o maior grau de compromisso para o vendedor, na medida em que o mesmo assume todos os riscos e custos relativos ao transporte e entrega da mercadoria no local de destino designado. O vendedor entrega a mercadoria ao comprador, tratando das formalidades de importação, no local de destino designado.



5. Monte um quadro contendo 6 colunas (Incoterm, Discriminação, Seguro, Frete, Desembaraço e Modal).

INCOTERMS	DISCRIMINAÇÃO	SEGURO	FRETE	DESEMBARAÇO	MODAL
EXW	entrega no estabelecimento do exportador	comprador	comprador	comprador	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal
FCA	mercadoria entregue ao transportador	comprador	comprador	comprador	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal
FAS	mercadoria entregue já desembaçada ao lado do navio.	comprador	comprador	vendedor	Marítima ou Fluvial
FOB	mercadoria entregue a bordo do navio que fará o transporte	comprador	comprador	vendedor	Marítima ou Fluvial
CFR	mercadoria entregue a bordo do navio no porto de origem	comprador	vendedor	vendedor	Marítima ou Fluvial
CIF	mercadoria entregue a bordo do navio no porto de destino.	vendedor	vendedor	vendedor	Marítima ou Fluvial
CPT	mercadoria entregue ao transportador (comprador) no porto de destino	comprador	vendedor	vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal
CIP	cpt + seguro até o destino	vendedor	vendedor	vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal
DAP	mercadoria entregue no destino, porém as formalidades de importação e descarga são por conta do comprador.	vendedor	vendedor	vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal
DAT	mercadoria entregue no destino, descarregada, porém as formalidades de importação são por conta do comprador.	vendedor	vendedor	vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal
DDP	mercadoria entregue ao comprador no local designado, com tudo pago pelo vendedor.	vendedor	vendedor	vendedor	Terrestre, Marítimo, Aéreo, Ferroviário e Multimodal

Aula 4

1. O que é território aduaneiro?

Território Aduaneiro compreende todo o território nacional, inclusive o mar territorial, as águas territoriais e o espaço aéreo correspondente.

2. Quantas zonas existem no território aduaneiro e quais os seus limites?



No território aduaneiro existem duas zonas: a zona primária que compreende os portos alfandegados, aeroportos alfandegados, pontos de fronteiras alfandegados e terminais alfandegados, e a zona secundária que se estende por águas territoriais, espaço aéreo e áreas terrestres.

3. O que são regimes especiais aduaneiros?

Os regimes aduaneiros especiais são meios de adaptar as exceções às regras exigidas pelos impostos na exportação e importação, além de ser também um tratamento diferenciado a alguns produtos que necessitam de controles aduaneiros diferenciados.

4. Quantos são os regimes especiais aduaneiros legalizados pela SRF?

Segundo a Receita Federal do Brasil, existem alguns regimes que são controlados legalmente, são eles: Admissão Temporária, Áreas de Livre Comércio, Depósito Afiançado, Depósito Alfandegado Certificado, Depósito Especial, Depósito Franco, Drawback, Entrepasto Aduaneiro, Exportação Temporária, Exportação Temporária para Aperfeiçoamento Passivo, Loja Franca, Recof, Recom, Repetro, Repex e Trânsito Aduaneiro.

Aula 5

1. O que é importação?

A Importação é o processo de entrada de mercadorias estrangeiras em um determinado país.

2. Qual é a importância da importação para a empresa e o país?

Uma importação permite ao país uma competitividade maior, melhoria tecnológica, mais conhecimento promovendo uma negociação mais centrada até o desenvolvimento socioeconômico ao país. Para a empresa que está realizando essa operação, promove uma maior competitividade e aumento na produtividade, pois há mais opções de escolha, pois os produtos terão uma atualização tecnológica e aprimoramento da capacidade industrial.

3. Quais são as etapas de uma importação?

- Pesquisa de Mercado

- Análise e seleção dos fornecedores
- Licenciamento
- Caracterização do Produto
- Negociação
- Formas de Pagamento
- Liberação da Mercadoria
- Pagamento de Despesas
- Finalização
- Cálculo do Preço de Importação

4. Quais são os documentos envolvidos na importação?

Documentação necessária emitida pelo Importador

- Licença de Importação – LI
- Licença Simplificada de Importação – LSI
- Declaração de Importação – DI
- Declaração Simplificada de Importação – DSI
- Comprovante de Importação – CI

5. Quais são as formas de pagamento?

Essencialmente existem quatro formas tradicionais de pagamentos, são elas: pagamento antecipado, remessa sem saque, cobrança documentária e cartas de crédito.

6. O que é e quais são os canais de parametrização?



Parametrização é o processo de decisão e definição dos parâmetros necessários para uma especificação completa ou relevante de um objeto ou mercadoria. Existem quatro possíveis canais, são eles:

- Verde – desembaraçada automaticamente sem qualquer verificação;
- Amarelo – conferência dos documentos de instrução da DI e das informações constantes na declaração;
- Vermelho – há, além da conferência documental, a conferência física da mercadoria;
- Cinza – é realizado o exame documental, a verificação física da mercadoria e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para verificação de elementos indiciários de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria.

Aula 6

1. O que é exportação?

Exportação é o processo de saída da mercadoria de um determinado país.

2. Qual é a importância da exportação para a empresa e o país?

A exportação é também um processo que permite maior competitividade à empresa, aprimoramento tecnológico, aumento na produtividade e desenvolvimento socioeconômico do país.

3. Quais são as etapas de uma exportação?

- Pesquisa de Mercado
- Licenciamento
- Contato com o Importador
- Negociação
- Documentos



- Contratação do Câmbio
- Embarque
- Embarque e Despacho Aduaneiro
- Recebimento do Pagamento
- Pós-Venda
- Cálculo do Preço de Exportação

4. Quais são os documentos envolvidos na exportação?

Documentação necessária emitida pelo Exportador

- Fatura pró-forma
- Conhecimento de Embarque
- Fatura Comercial
- Packing List
- Certificado de Origem
- Certificado Fitossanitário (quando exigido)

Aula 7

1. O que são Organizações Internacionais?

Organizações Internacionais são definidas como “uma sociedade entre Estados, constituída através de um tratado, com a finalidade de buscar interesses comuns através de uma permanente cooperação entre seus membros”.

2. Quais são os tipos de Organizações Internacionais?

As organizações são divididas em dois grupos, as Governamentais e as Não Governamentais. As Organizações Internacionais Governamentais são uma



associação de Estados, formalizada através de um tratado, com um caráter definitivo e que visa atingir os objetivos comuns a todos os envolvidos e atestados no acordo. As Organizações Internacionais Não Governamentais são popularmente conhecidas como ONG (Organização Não Governamental) lembrando que o termo internacional entra quando essa ONG é presente em mais de um país, ficando OING.

3. Quais são as Organizações mais conhecidas?

- Organização das Nações Unidas – ONU;
- Organização Mundial do Comércio – OMC;
- Organização Mundial da Saúde – OMS;
- Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura – UNESCO;
- Organização Internacional do Trabalho – OIT;
- Fundo Monetário Internacional – FMI;
- Banco Mundial – BIRD;
- Comunidade dos Países de Língua Portuguesa – CLPL;
- Cruz Vermelha;
- Greenpeace;
- Anistia Internacional;
- Jogos Olímpicos;
- FIFA;
- ISO.

4. O que são blocos internacionais?





Os blocos internacionais são zonas de preferências comerciais realizadas entre alguns países. Essas associações podem ser de três maneiras, a primeira é a Área de Preferência Tarifária (é a redução de tarifas alfandegárias entre países através de acordos), a segunda é a Área de Livre Comércio (há a eliminação das barreiras de comércio entre os bens trocados entre os países membros) e a terceira é a União Aduaneira (onde a circulação de bens e serviços é livre).

5. Quais são os blocos mais conhecidos?

- União Europeia – EU;
- Área de livre Comércio das Américas – ALCA;
- Mercado Comum do Sul – MERCOSUL;
- Acordo de Livre Comércio da América do Norte – NAFTA;
- Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico – APEC;
- Comunidade dos Estados Independentes – CEI.



Referências

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/99201848/Sistema-Brasileiro-de-Comercio-Exterior>> Acesso em: 20 set. 2013.

APEX BRASIL. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/portal/>>. Acesso em: 20 jun. 2012.

Aprendendo a exportar. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepagamento_rs.htm> Acesso em: 20 set. 2013.

Aprendendo a exportar. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepagamento_cd.htm> Acesso em: 20 set. 2013.

Aprendendo a exportar. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepagamento_cc.htm> Acesso em: 20 set. 2013.

APRENDENDO A EXPORTAR. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/inicial/index.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

ARCADIAN. **Depósito Alfandegado Certificado – DAC**. Disponível em: <<http://www.arcadian.com.br/solucoes/regimes/dac.html>>. Acesso em: 04 dez. 2012.

ARCADIAN. Disponível em: <<http://www.arcadian.com.br/solucoes/regimes/dac.html>>. Acesso em: 20 set. 2013.

Atlanta Aduaneiras Disponível em: <<http://www.atlantaaduaneira.com.br/incoterms.html>>. Acesso em: jun. 2012.

BANCO DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3420,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13203>>. Acesso em: jun. 2012.

BRASIL GLOBAL NET. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/frmpincipal.aspx>>. Acesso em: jun. 2012.

BRASIL GLOBAL NET_____. **Classificação de Mercadorias na NCM**. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/NCMP.aspx#NESH>>. Acesso em: jun. 2012.

COMEXNET. Portal do Comércio Exterior. **Exportação Passo a Passo**. Disponível em: <<http://www.comexnet.com.br/comexnet/index.cfm?pag=cont/exp/6.cfm>>. Acesso em: jun. 2012.

COMEXNET_____. Portal do Comércio Exterior. **Importação Passo a Passo**. Disponível em: <<http://www.comexnet.com.br/comexnet/importacao/index.cfm?pag=cont/imp/1.cfm>>. Acesso em: jun. 2012.

COSTANZE, Bueno Advogados. **Organizações internacionais**. Bueno e Costanze

Advogados, Guarulhos, 30.10.2006. Disponível em: <http://buenoecostanze.adv.br/index.php?option=com_content&task=view&id=207&Itemid=81>. Acesso em: jun. 2012.

DEPLA. SECEX. MDIC. **Estrutura do Comércio Exterior**. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1251143349.pdf>. Acesso em: jun. 2012.

FARIA, Pedro Oliveira de; VANALLE, Rosangela Maria. **Critérios para a Seleção de Fornecedores**: Uma Análise das Práticas de Grandes Empresas Industriais do Estado do Espírito Santo. XXVI ENEGEP - Fortaleza, CE, Brasil, 9 a 11 de Outubro de 2006. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2006_TR450302_6921.pdf>. Acesso em: 04 dez. 2012.

FIESP. **Incidência de Tributos nas Exportações**. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/irs/coscex/pdf/transparencias_reuniao_coscex_09_02_10_-_andre_rebelo_-_tributos_nas_exportacoes.pdf>. Acesso em: jun. 2012.

GERHKE, Ana Paula. **Para que servem as Organizações Internacionais?** Site do curso de Direito da UFSM. Santa Maria – RS. Disponível em: <<http://www.ufsm.br/direito/artigos/internacional/organizacoes.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

INMETRO. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/>>. Acesso em: jun. 2012.

MDIC Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3130>> Acesso em: 17 set. 2013.

MDIC. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/>>. Acesso em: jun. 2012.

MDIC. **Aprendendo a Exportar. Ferramentas de Apoio ao Exportador**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/256>. Acesso em: jun. 2012.

MDIC. Comércio Exterior. **Nomenclatura Comum do Sul (NCM)**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1090>>. Acesso em: jun. 2012.

MDIC. **Correlação de Nomenclaturas NCM x NBM**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1102>>. Acesso em: jun. 2012.

MDIC. **Estrutura do Comércio Exterior**. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1251143349.pdf>. Acesso em: jun. 2012.

MDIC. **Nomenclatura Comum do Mercosul**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1090>>. Acesso em: jun. 2012.

MENDES, Hozana A. F. **A Importância do Porto Seco Centro-Oeste S/A na Inserção Internacional de Goiás**. Universidade Católica de Goiás – UCG, 2008.



Ministério da Agricultura. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/internacional/acordos-comerciais/mercosul/tarifas>>. Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/ondBusApoio/ferApoExportador.html>>. Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/256>. Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/247> Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/249>. Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/251>. Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/252>. Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/ondBusApoio/braTraNet.html>> Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/cooperativismo/index/apexctd/id/254/title/Planejando+a+Exporta%C3%A7%C3%A3o> Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/257> Acesso em: 20 set. 2013.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <[Http://www.aprendendoaexportar.gov.br/_pescados/sitio/onde-buscar-apoio/ferramentas-de-apoio-ao-exportador/vitrine-do-exportador.php](http://www.aprendendoaexportar.gov.br/_pescados/sitio/onde-buscar-apoio/ferramentas-de-apoio-ao-exportador/vitrine-do-exportador.php)> Acesso em: 20 set. 2013.

MRE. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/>>. Acesso em: jun. 2012.

Nova América. Disponível em: <http://www.novaamericademater.com.br/docs/Roteiro_Basico_Exportacao.pdf> Acesso em: 20 set. 2013.

PARACOMEX. Disponível em: <<http://www.paracomex.pa.gov.br/?q=por-que-exportar>>



Acesso em: 20 set. 2013.

PARÁCOMEX. **Portal Paraense de Comércio Exterior e Investimentos**. Exportações. Disponível em: <<http://www.paracomex.pa.gov.br/?q=exporta%C3%A7%C3%A3o>>. Acesso em: jun. 2012.

PEREIRA, Laércio Vieira. **Comércio Exterior x Comércio Internacional**. Publicado em: 28 Out. 2010. Disponível em: <<http://laerciovp.blogspot.com.br/2010/10/comercio-exterior-x-comercio.html>>. Acesso em: jun. 2012.

PÉROLAS PRECIOSAS. **Feira Livre**. Disponível em: <<http://alcirchiari.blogspot.com.br/2011/06/feira-livre.html>>. Acesso em: 04 dez. 2012.

PORTAL BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.comexbrasil.gov.br/>>. Acesso em: jun. 2012.

PORTAL TRIBUTÁRIO. **Imposto de Exportação**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/tributos/impostodeexportacao.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

PORTAL TRIBUTÁRIO_____. **Imposto de Importação**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/artigos/tributosimportacao.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Grupo1/aduana.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL_____. **Classificação Fiscal de Mercadorias - Orientações Gerais**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aliquotas/ClassFisMerc.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL_____. **Conheça a Receita Federal**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/SRF/ConhecaRFB.htm>>. Acesso em: jun. 2012

RECEITA FEDERAL DO BRASIL_____. **Decreto nº 4.543, de 26 de dezembro de 2002**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/decretos/2002/dec4543.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL_____. **Despacho Aduaneiro de Mercadorias**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/procaduexpimp/DespAduMercad.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL_____. **Tabela da Tarifa Externa Comum**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aduana/TabelaTec/default.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

Receita Federal. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/regadmexporttemp/regexp/regespexptemp.htm>> Acesso em: 20 set. 2013.

SEBRAE. **Acerte na Definição do Preço**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-melhorar-minha-empresa/utilize-as-ferramentas/formacao-de-precos>>.



Acesso em: Jun. 2012.

SOSA, Roosevelt Baldomir. **A Aduana e o Comércio Exterior**. Editora: Aduaneiras, São Paulo, 1996.

UFSC. Disponível em <<http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/anexos/21683-21684-1-PB.html>> Acesso em: 20 set. 2013.

UM POUCO SOBRE GLOBALIZAÇÃO. **Definição de Globalização**. Disponível em: <http://globalizandoomundo.blogspot.com.br/2009/04/definicao-de-globalizacao_03.html>. Acesso em: 04 dez. 2012.

UNIFAE INTELLIGENTIA. **Importações**. Disponível em: <<http://www.unifae.br/intelligentia/negocios/importacoes.asp>>. Acesso em: jun. 2012.

IMAGENS

A ESTUDANTE DE COMEX. **Estrutura do Comex**. Publicado em: 08 abr. 2011. Disponível em: <<http://aestudentedecomex.blogspot.com.br/2011/04/estrutura-do-comex.html>>. Acesso em: jun. 2012.

ATLANTA ADUANEIRA. **Termos Internacionais do Comércio**. Disponível em: <<http://www.atlantaaduaneira.com.br/incoterms.html>>. Acesso em: jun. 2012.

BRASIL ESCOLA. **CEI – Comunidade dos Estados Independentes**. Disponível em: <<http://www.brasilecola.com/geografia/ceicomunidade-dos-estados-independentes.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

_____. **Mercosul**. Disponível em: <<http://www.brasilecola.com/geografia/mercosul.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

BRASIL FANTASIA. **Desmatamento Zero**. Disponível em: <<http://brasilfantasia.blogspot.com.br/2012/04/desmatamentozero.html>>. Acesso em: jun. 2012.

CARVALHO, Tauã. **Cenário Estratégico: Análises, Opinião e Debate**. Coluna Tauã Carvalho – Breve Panorama da OMC. Disponível em: <<http://cenarioestrategico.com/?p=585>>. Acesso em: jun. 2012.

CRA/RJ. **Conselho Regional de Administração do Rio de Janeiro**. CRA/RJ Comemora o dia da logística. Publicado em: 24 Maio 2012. Disponível em: <http://www.cra-rj.org.br/site/cra_rj/noticias/240512e.asp>. Acesso em: jun. 2012.

DEVIANTART. **Banner Exporta Fácil 5**. Disponível em: <<http://eduardo-montanari.deviantart.com/art/Banner-exporta-facil-5-145481713>>. Acesso em: jun. 2012.

DOLADO. **Anistia Internacional Adverte Lituânia sobre Homofobia**. Disponível em: <<http://www.dolado.com.br/noticias/anistia-internacional-adverte-lituania-sobre-leis-homofobicas.html>>. Acesso em: jun. 2012.





EVL. **Regimes Aduaneiros Internacionais**. Disponível em: <<http://www.evl.net.br/content/regimes-aduaneiros-especiais>>. Acesso em: jun. 2012.

FIND PROPERTY MEXICO. **Mexico's Trade Agreements**. Disponível em: <<http://www.find-property-mexico.com/tradeagreements.html>>. Acesso em: jun. 2012.

FMM EDUCACIÓN. **Símbolos de las Naciones Unidas**. Disponível em: <<http://www.fmmeduacion.com.ar/Onu/1informacion/Simbolos/0simbolos.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

GEOMUNDO. **Área de livre Comércio entre as Américas**. Disponível em: <<http://www.geomundo.com.br/geografia-30166.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

GERINDO CULTURA. **Está aberto o concurso de bolsas para artistas da UNESCO-Aschberg 2011**. Publicado em: 6 Jan. 2011. Disponível em: <<http://gerindocultura.blogspot.com.br/2011/01/esta-aberto-o-concurso-de-bolsas-para.html>>. Acesso em: jun. 2012.

GUIMARÃES. **Unilab abre inscrições para receber estudantes Brasileiros**. Disponível em: <<http://www.guimaraes.org.br/noticias/2952/unilab-abre-inscricoes-para-receber-estudantes-brasileiros.html>>. Acesso em: jun. 2012.

MANNES. **Exportação**. Disponível em: <<http://www.mannes.com.br/pt/empresa/exportacao.php>>. Acesso em: jun. 2012.

MUNDO EDUCAÇÃO. **APEC**. Disponível em: <<http://www.mundoeducacao.com.br/geografia/apec.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

NASCIMENTO, Fernando. Coisas de Velho. **OMS tenta se preparar para envelhecimento da população**. Publicado em: 3 Abr. 2012. Disponível em: <<http://coisadevelho.com.br/?p=7284>>. Acesso em: jun. 2012.

NOTÍCIAS CABANA. **Justo!...É pegar ou largar**. Disponível em: <http://noticiascabana.blogspot.com.br/2012_02_01_archive.html>. Acesso em: jun. 2012.

OCHA ONLINE. **CAP – Consolidated Appeals Process**. Disponível em: <<http://ochaonline.un.org/cap2006/DocView.asp?DocID=2420>>. Acesso em: jun. 2012.

OLIMPÍADAS. **Os Jogos Olímpicos**. Disponível em: <<http://olimpiadas.com.sapo.pt/home.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

ORIUNDI. **Cooperação/ Cooperazione**. Disponível em: <<http://oriundi.net/site/oriundi.php?menu=noticiasdet&id=13721>>. Acesso em: Jun. 2012.

QUALIDADE BRASIL. **Guia ISO 9001**. Disponível em: <<http://www.qualidadebrasil.com.br/pagina/especiais/522>>. Acesso em: jun. 2012.

RELINTER. **O que são as relações internacionais?** Disponível em: <<http://relinter.webs.com/oquesoasrelaesinternacionais.htm>>. Acesso em: jun. 2012.





SPORT TV. **Mudança na regra – temporada 2012/13**. Disponível em: <<http://sportv.globo.com/platb/blog-do-gaciba/tag/fifa/>>. Acesso em: jun. 2012.

TRADING ALLMAX. **Serviços de Importação**. Disponível em: <<http://allmax.brascomexgroup.com/servico-de-importacao.aspx>>. Acesso em: jun. 2012.

UOL. **Informações Básicas sobre o Comitê Internacional da Cruz Vermelha**. Disponível em: <<http://pessoas.hsw.uol.com.br/comite-internacional-cruz-vermelha.htm>>. Acesso em: jun. 2012.

V1. Via Expressa de Notícia. **Relatório da OIT destaca política brasileira de valorização do salário mínimo**. Publicado em: 13 Jan. 2012. Disponível em: <<http://ven1.blogspot.com.br/2012/01/relatorio-da-oit-destaca-politica.html>>. Acesso em: jun. 2012.

YEPES, Francisco J. El Blog De Pacho. **Administracion de Mercadeo Y Logistica Internacional**. Publicado em: 26 Out. 2010. Disponível em: <<http://franciscoj.blogspot.com.br/2010/10/administracion-de-mercadeo-y-logistica.html>>. Acesso em: jun. 2012.



Currículo da Professora-autora



Hozana Alves Ferreira Mendes, graduada em Relações Internacionais pela Pontífice Universidade Católica de Goiás em 2008. Possui também diversos cursos de extensão na área de língua inglesa e um Treinamento de Exportação para Agente de Comércio Exterior. Estagiou durante seu período acadêmico na empresa Junior da universidade e para a Secretaria de Indústria e Comércio do estado de Goiás.

Profissionalmente, atuou no ensino técnico profissionalizante do Centro de Educação Profissional de Anápolis (CEPA), ministrando as disciplinas de Logística Internacional e Aduaneira para alunos do curso técnico em Logística Empresarial, Metodologia para o Trabalho Científico para os alunos do Curso Técnico em Informática para Internet e como Orientadora de Trabalhos de Conclusão de Cursos para alunos do Curso de Secretariado.

Atuou como auxiliar administrativo em empresa de grande porte na Bahia e em algumas empresas de pequeno porte na cidade de Anápolis. Atuou como auxiliar administrativo, professora presencial e coordenadora pedagógica dos cursos Técnicos em Secretariado, Informática, Logística e Química, e de Formação Inicial e Continuada (FIC) no Centro de Educação Profissional de Anápolis - CEPA.

