

GUIA DO EXPORTADOR FLUMINENSE

UIC UNIDADE DE
INTELIGÊNCIA
COMERCIAL

UniLaSalle
Rio de Janeiro



FAPERJ
Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro

**LEMOS
MÍDIA**
Editora

APOIO

Secretaria de
Desenvolvimento Econômico,
Energia e Relações Internacionais



GOVERNO DO ESTADO
RIO DE JANEIRO

RJ INTERNACIONAL

© 2020 Lemos Mídia

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução parcial ou total desta obra, desde que citada a fonte e que não seja para venda ou qualquer fim comercial. A responsabilidade de direitos autorais de textos e imagens dessa obra é da área técnica.

Tiragem: 1ª edição – 2020

**Catálogo elaborado pelo Processamento Técnico da Biblioteca do
Unilasalle-RJ**

G943 Guia do exportador fluminense [recurso eletrônico]
e-book / (Organizadores) Fernanda Cristina Nanci Izidro Gonçalves
[et al.]. – Belo Horizonte, MG: Lemos Mídia, 2020.
1 livro digital: arquivo PDF; 219 p.

Acesso em: <http://lemosmidia.com.br/produto/guia-do-exportador-fluminense/>

Vários autores.

ISBN: 978-65-991703-1-7 (e-book)

ISBN: 978-65-991703-0-0 (impresso)

1. Comércio exterior. 2. Exportação. 3. Relações internacionais. 4. Comércio internacional. I. Gonçalves, Fernanda Cristina Nanci Izidro, (org.). II. Título.

CDD 382

Organizadores:

Fernanda Nanci Gonçalves, Rafael Araujo, Bruna Jaeger, Patrícia Cabral de Oliveira, Douglas Ritter Baptista

Revisão Técnica:

Maira Segura, Uina Spencer

Elaboração do Guia do Exportador Fluminense:

Unidade de Inteligência Comercial (parceria do Centro Universitário La Salle do Rio de Janeiro (UniLasalle-RJ) com a Superintendência de Relações Internacionais da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Energia e Relações Internacionais do Governo do Estado do Rio de Janeiro e a Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

Autores:

Ana Beatriz Queiroz Wanderley, Beatriz Silva Flores dos Santos, Bruna Jaeger, Douglas Ritter Baptista, Elisama da Silva Ribeiro, Fernanda Nanci Gonçalves, Françoise Vicente Cretton, Ingrid Vieira Araújo, Lucas Chrystello Pederneiras, Natalia Gonçalves Oliveira, Patrícia Cabral de Oliveira, Rafael Araujo, Samara Vieira Monteiro.

Diagramação e Normalização:

Gustavo do Amaral Loureiro

Arte e Projeto Gráfico:

Diego Andrade

Apoio Financeiro:

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro - FAPERJ

Unilasalle-RJ



GUIA DO EXPORTADOR FLUMINENSE

GUIA DO EXPORTADOR FLUMINENSE



Apoio:

Secretaria de
Desenvolvimento Econômico,
Energia e Relações Internacionais



GOVERNO DO ESTADO
RIO DE JANEIRO



LEMONS
MÍDIA
Editora

Belo Horizonte, 2020

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	8
CAPÍTULO 1 – Panorama do Comércio Exterior Brasileiro (1997–2018)	10
1.1 Evolução do comércio exterior brasileiro (1990–2018)	11
1.2 Panorama do comércio exterior fluminense (1997-2018)	18
1.3 Sistema de classificação por porte de empresa	25
1.4 Análise das exportações brasileiras por porte de empresa	27
CAPÍTULO 2 – Comércio Internacional: divisão de competências	40
2.1 Impostos	41
2.2 Portos	42
2.3 Zonas de Processamento de Exportação (ZPE)	42
2.4 Promoção da Exportação: Estado, Município e Federação das Indústrias do Rio de Janeiro	45
CAPÍTULO 3 – Órgãos e Instrumentos do Comércio Exterior Brasileiro	53
3.1 Ministério das Relações Exteriores (MRE)	54
3.2 Setores de Promoção Comercial (Secoms)	55
3.3 Ministério da Economia (ME)	55
3.4 Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)	56
3.5 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)	56
3.6 Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro)	57
3.7 Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE)	58
3.8 Encontros de Comércio Exterior (Encomex)	59
3.9 Vitrine do Exportador (VE)	59
3.10 Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX)	59
3.11 Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil)	60
3.12 Missões e Feiras Multissetoriais	61
3.13 Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)	61
3.14 Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex)	62
3.15 Agência Nacional do Cinema (ANCINE)	62
3.16 Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT)	63
3.17 Câmaras de Comércio	65
CAPÍTULO 4 – Órgãos Anuentes no Comércio Exterior	70
4.1 Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL)	71
4.2 Agência Nacional do Petróleo (ANP)	72
4.3 Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)	72

4.4 Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN)	73
4.5 Comando do Exército - Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados (DFPC)	74
4.6 Agência Nacional de Mineração (ANM)	74
4.7 Polícia Federal (PF)	75
4.8 Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (IBAMA)	76
4.9 Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)	77
4.10 Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC)	78
4.11 Ministério da Defesa (MD)	78
4.12 Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)	79
CAPÍTULO 5 – O Processo de Exportação	85
5.1 Por que exportar?	86
5.2 Visão macro do processo de exportação	86
5.3 Empresa Comercial Exportadora (ECE) X Trading Company (TC)	89
5.4 Procedimentos Administrativos: Nomenclatura e classificação de mercadorias	90
5.5 Programa Portal Único de Comércio Exterior (Siscomex) e Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços (Siscoserv)	91
5.6 Métodos de pagamento	92
5.7 Documentos exigidos para exportação	95
5.8 Declaração Única de Exportação (DU-E)	97
5.9 Despacho Aduaneiro	98
5.10 Canais de Parametrização	99
5.11 Financiamento às exportações	99
CAPÍTULO 6 – Incoterms	104
6.1 Tipos de <i>Incoterms</i>	105
CAPÍTULO 7 – Tratamento Tributário	119
7.1 IPI, ICMS, COFINS, PIS	120
7.2 Regimes Aduaneiros	123
7.2.1 <i>Drawback</i>	123
7.2.2 Entrepasto Aduaneiro	125
7.2.3 Outros regimes aduaneiros	126
7.3 Tarifas aduaneiras	126
7.4 Reintegra	129
CAPÍTULO 8 – Formação do Preço Internacional	133
8.1 Formação do preço da exportação com base no preço interno	134
8.2 O que determina e influencia o preço?	136

CAPÍTULO 9 – Câmbio	139
9.1 Mercado de câmbio brasileiro	140
9.2 Contrato de câmbio	141
9.3 Cancelamento ou baixa	146
9.4 Riscos cambiais	147
CAPÍTULO 10 – Logística Internacional	151
10.1 Transporte aquaviário	152
10.2 Transporte aéreo	157
10.3 Transporte rodoviário	158
10.4 Rótulos no transporte internacional	160
CAPÍTULO 11 – Bens econômicos	163
11.1 Bens econômicos do processo produtivo	164
11.2 Os bens econômicos de consumo	165
11.3 Tipos de Indústria	165
CAPÍTULO 12 – Clusters Industriais	167
12.1 Característica	168
12.2 <i>Clusters</i> Fluminenses e Setores de Atuação	170
12.3 Automotivo	171
12.4 Metalmecânico	171
12.5 Químico e Petroquímico	172
12.6 Setor Naval	172
12.7 Têxtil e Confecção	173
12.8 Cimento	173
12.9 Petróleo e Gás	174
12.10 Rochas Ornamentais	176
12.11 Gemas e Joias	176
12.12 Turismo e Entretenimento	176
12.13 Areais de Piranema	177
12.14 Calçados e Acessórios	178
12.15 Móveis	179
CAPÍTULO 13 – Cadeias Globais de Valor e o Comércio Internacional	184
13.1 Cadeias Globais de Valor	185
13.2 Acordos Tarifários: UE e Mercosul	187
13.3 Acordos Tarifários: Brasil e Chile	188
13.4 Organização Mundial do Comércio (OMC)	188

CAPÍTULO 14 – Defesa Comercial	192
14.1 O Brasil e a Defesa Comercial	193
14.2 <i>Dumping</i>	195
14.3 Subsídios e Medidas compensatórias	200
14.4 Salvaguarda	202
14.5 Apoio ao Exportador Brasileiro Investigado por Outros Países	204
CAPÍTULO 15 – Ferramentas de Apoio	210
15.1 ComexStat	211
15.2 Intracen	215

APRESENTAÇÃO

As relações comerciais do Brasil com o mundo representam aproximadamente 25% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional. Entretanto, se verificarmos a participação brasileira no comércio internacional, veremos que o país responde por apenas 1,2% das trocas comerciais internacionais, algo ainda muito limitado para um país que está entre as 10 maiores economias do mundo.

Esses dados demonstram o enorme potencial que o comércio exterior tem para o crescimento econômico do país, razão pela qual a pesquisa e o estudo sobre o tema se mostram como algo de grande importância e de extrema necessidade.

No que concerne às exportações, quanto mais um país exporta, significa que mais divisas estão entrando no território, a produção nacional está aumentando, tendo uma maior taxa de empregados e conseqüente geração de renda.

A nível regional, o Rio de Janeiro é o segundo maior estado exportador do país, respondendo historicamente por uma proporção levemente superior a 10% da exportação nacional. E é justamente para tentar aumentar essa participação que a união entre Governo e Academia, visando criar inteligência nesse setor, é muito bem-vinda.

Foi nesse sentido que a área de Relações Internacionais do Governo do Estado do Rio de Janeiro se uniu ao Centro Universitário La Salle (UniLaSalle-RJ), por meio da Coordenação do seu curso de graduação em Relações Internacionais, para formar uma parceira voltada à criação de um núcleo de inteligência de comércio exterior.

Esta parceria começou em 2014, quando foi criada a Unidade de Inteligência Comercial (UIC) no âmbito do UniLaSalle-RJ e que contou com recursos da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ), com o Edital “Prioridade Rio - Apoio ao estudo de temas prioritários para o Governo do Estado do Rio de Janeiro”, para a sua estruturação.

Durante esses 6 anos de atuação, os alunos do curso de Relações Internacionais do UniLaSalle-RJ que integraram a UIC puderam participar de pesquisas na área de comércio exterior e realizar análises que servissem ao propósito de trazer informações mais aprofundadas de setores produtivos específicos da economia fluminense ou dos principais parceiros comerciais do Estado, de modo a auxiliar o gestor público na tomada de decisões.

Nesse sentido, foram produzidos pela UIC mais de 30 boletins comerciais, que continham as principais informações sobre o comércio exterior do estado, como os principais produtos da balança comercial e os principais parceiros.

Também foi produzido o *e-book* “Comércio Exterior do Estado do Rio de Janeiro: análise dos principais parceiros comerciais e setores estratégicos (2015-2017)” com 9 estudos setoriais estratégicos para nosso estado.

E, de modo a concluirmos este ciclo, estamos lançando por meio da UIC esse Guia do Exportador Fluminense, que servirá como um manual prático voltado ao empresário do nosso estado com vistas a apoiar os procedimentos de exportação, apresentando os principais órgãos anuentes, as possibilidades de financiamentos, as plataformas para acesso ao mercado, entre outras informações úteis sobre o processo de exportação.

Como vimos, estamos desenvolvendo diversas ações para alcançar o objetivo de incentivar e ampliar a base exportadora fluminense, de modo a incentivar o aumento e o surgimento de novos negócios, gerando emprego e renda para sociedade.

Desejamos a todos uma boa leitura!

Bruno Costa

*Superintendente de Relações Internacionais
do Governo do Estado do Rio de Janeiro*

Maira Segura

*Assessora-Chefe de Relações Internacionais
do Governo do Estado do Rio de Janeiro*

CAPÍTULO 1

Panorama do Comércio Exterior Brasileiro
(1997-2018)



Quando se decide iniciar o processo de exportação uma das atividades mais importantes é o levantamento de informações. O conhecimento sobre as tendências do comércio exterior é essencial para que você possa tomar as melhores decisões. Por isso, iniciamos esse guia fazendo uma análise do comércio exterior do país, onde é possível acompanhar 28 anos do fluxo comercial brasileiro e fluminense.

1.1 Evolução do comércio exterior brasileiro (1990–2018)

A década de 1990 marcou uma grande mudança nas dinâmicas de comércio exterior, devido ao surgimento de uma nova ordem mundial em que o livre comércio, assim como a multilateralização de suas normas, tornou-se cada vez mais crucial para a inserção dos países na economia global. O novo cenário promoveu uma onda de acordos intergovernamentais criando zonas de livre comércio e blocos econômicos regionais, além da criação, em 1995, da Organização Mundial do Comércio (OMC), organismo multilateral responsável pela regulamentação do comércio exterior.

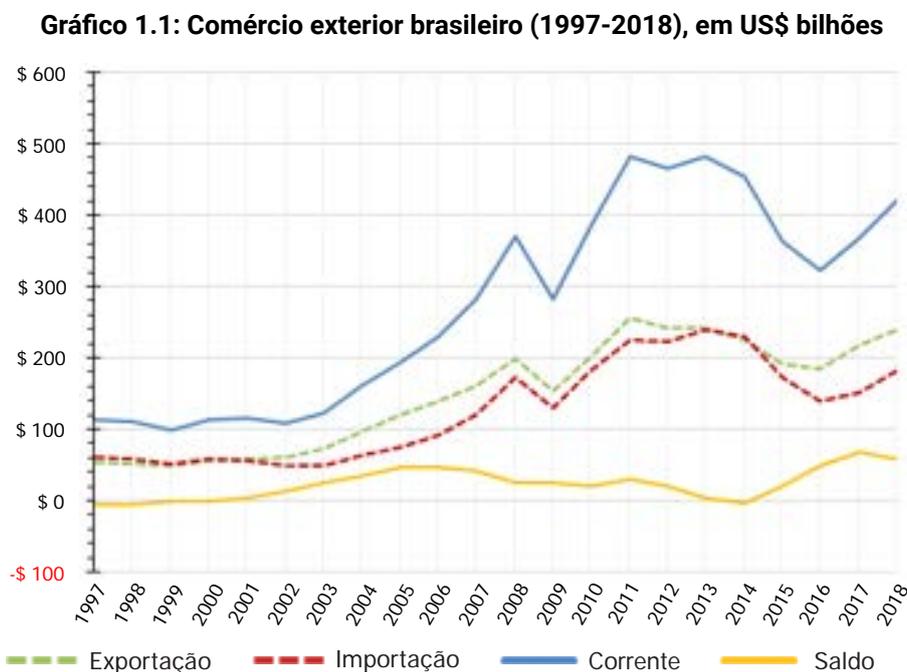
Nesse contexto, o Brasil implementou uma ampla abertura comercial, reduzindo tarifas de importação e reformulando incentivos à exportação, mudanças que culminaram na intensificação do fluxo comercial nacional. Outro fator relevante foi a criação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), em 1994, a partir do tratado assinado por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, que estabeleceu uma zona de livre comércio, em que os países signatários não tributariam ou restringiriam as importações um do outro.

Os reflexos dessas mudanças impactaram o comércio exterior brasileiro. De 1997 a 2011, nota-se um crescimento de 483% das exportações brasileiras, que se mostrou contínuo e expressivo. Essa tendência foi interrompida apenas em 2009, momento marcado pela crise financeira mundial iniciada nos Estados Unidos (EUA), quando se nota uma queda de 29% no valor das exportações (em relação a 2008). A redução das exportações voltou a ocorrer após 2013, em virtude de instabilidades político-econômicas no Brasil, que geraram certa desconfiança do mercado internacional. Apenas em 2016, as exportações voltaram a crescer, atingindo o valor de US\$ 185,3 bilhões. Em 2018, o Brasil exportou cerca de US\$ 239,8 bilhões, um aumento de 10% em comparação ao ano anterior (US\$ 217,7 bilhões).

O constante crescimento das exportações brasileiras se deve não só à estratégia nacional de abertura econômica progressiva desde os anos 1990, mas ao aumento dos preços das *commodities*¹

¹ *Commodities*, palavra de origem inglesa, é a expressão de mercadorias classificadas como matéria-prima. Os preços destas mercadorias são definidos pelo mercado mundial, ou seja, pela oferta e demanda do produto internacional, não pela empresa produtora

relacionado com a forte demanda chinesa por produtos agrícolas e minerais. É possível observar a dinâmica comercial brasileira no gráfico a seguir:



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

O saldo da balança comercial é definido pela diferença entre as exportações e as importações. Se o valor exportado for maior que o importado, o resultado será positivo, ou seja, um superávit na balança comercial. Caso ocorra o contrário, será um déficit.

Mesmo com o expressivo crescimento das exportações, entre 1997 e 2000, o saldo da balança comercial foi negativo, devido ao expressivo aumento das importações, tornando-se superavitário apenas em 2001 (US\$ 2,7 bilhões). O superávit foi contínuo até 2014, ano que registrou um déficit de US\$ 4 bilhões, e retomou o saldo positivo no ano seguinte, se mantendo assim até 2018. É importante ressaltar que o saldo superavitário de 2018 foi o segundo maior no período analisado, atingindo US\$ 58 bilhões, menor apenas que em 2017 (US\$ 67 bilhões). Este crescimento está vinculado ao aumento constante de exportações para China, EUA e Europa, que desde 2014 passam por um contexto de recuperação econômica, que levou a um novo aumento do preço das *commodities*.

A corrente de comércio é definida pela soma das exportações com as importações e é usada como medidor da participação dos negócios do país no exterior. Em 2018, o Brasil fechou sua conta corrente em US\$ 421 bilhões. Como se pode observar nas tabelas abaixo, os principais produtos na pauta exportadora brasileira foram as *commodities*. Entre 1997 e 2018, produtos como soja, minério de ferro e petróleo bruto cresceram em importância no fluxo comercial brasileiro, sendo os três produtos mais exportados desde então.

Tabela 1.1 – Brasil: Principais produtos exportados (1997-2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Minério de Ferro	309.396.377.460	9%
Soja	253.973.126.371	8%
Petróleo bruto	194.108.876.405	6%
Açúcares	126.994.018.226	4%
Carnes de Aves	43.365.222.035	1%
Outros	2.333.505.548.287	72%
Total	3.263.102.061.993	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.2 – Brasil: Principais produtos exportados (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Soja	33.190.826.485	14%
Petróleo bruto	25.130.987.160	10%
Minério de Ferro	20.215.662.390	8%
Pastas químicas de celulose	7.956.097.838	3%
Resíduos de soja	6.697.347.472	3%
Outros	146.698.248.861	61%
Total	239.889.170.206	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Desde 2009, a China é o principal destino das nossas exportações, somando um crescimento de cerca de 82% de 2016 a 2018. Diante de uma economia em crescimento e procurando suprir sua demanda crescente por recursos, a China procura captar do mundo em larga escala, as mais variadas *commodities*, onde o Brasil se tornou uma das suas principais fontes, explicando esta intensificação nas exportações brasileiras nos últimos anos. Também devemos levar em consideração a guerra comercial entre os EUA e a China iniciada em 2018. Visto que o presidente americano Donald Trump impôs cotas de importação e tarifas sobre os produtos chineses, ou seja, ficou mais caro para a China comprar produtos dos EUA, isto resultou em uma mudança do fluxo comercial internacional, onde o Brasil se beneficiou ganhando mais espaço no mercado chinês,

logo, um aumento das exportações brasileiras. Já os EUA foram o nosso principal parceiro entre 1997 e 2008, ou seja, foi o país com o qual o Brasil possuiu a maior corrente de comércio.

Tabela 1.3 - Brasil: Principais destinos de exportação (1997-2018)

Países	Valor Total (US\$)	Participação
China	461.293.104.147	14%
Estados Unidos	450.488.984.327	14%
Argentina	260.378.084.559	8%
Países Baixos (Holanda)	178.730.805.226	5%
Alemanha	74.033.962.071	2%
Outros	1.838.177.121.663	55%
Total	3.263.102.061.993	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.4 - Brasil: Principais destinos de exportação (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
China	64.205.647.059	27%
Estados Unidos	28.774.085.274	12%
Argentina	14.951.216.909	6%
Países Baixos (Holanda)	13.068.031.038	5%
Chile	6.389.093.370	3%
Outros	112.501.096.556	47%
Total	239.889.170.206	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

A partir da tabela a seguir, que demonstra as principais regiões e blocos econômicos para o qual o Brasil exportou em 2018, podemos notar que US\$ 64 bilhões foram destinados ao maior parceiro do Brasil, a China, representando 69% do conjunto das exportações para a Ásia, já os EUA representaram cerca de 85% do total exportado para a América do Norte. Do total exportado para a Europa, 87% foram destinados à União Europeia (UE), no caso da América do Sul, 59% foram para o MERCOSUL, e 12% pertenceram à ASEAN (Associação de Nações do Sudeste Asiático) na Ásia.

Tabela 1.5 – Brasil: Principais destinos de exportação - regiões (2018)

Região	Valor EXP (US\$)	Participação
Ásia (Exclusive Oriente Médio)	93.497.532.446	39%
Europa	48.316.668.675	20%
América do Norte	36.633.990.852	15%
América do Sul	35.243.536.830	15%
Oriente Médio	9.778.459.421	4%
Outros	16.418.981.982	7%
Total	239.889.170.206	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.6 – Brasil: Principais destinos de exportação - blocos econômicos (2018)

Bloco Econômico	Valor EXP (US\$)	Participação
União Europeia – EU	42.130.472.738	18%
Mercado Comum do Sul - MERCOSUL	20.905.615.269	9%
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	11.618.547.959	5%
Total das exportações para os blocos econômicos	74.654.635.966	31%
Total das exportações brasileiras	239.889.170.206	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

As importações mantiveram um crescimento constante nos anos aqui analisados, com um salto de US\$ 59 bilhões em 1997 para US\$ 239 bilhões em 2013 (maior valor do período estudado), um aumento de 405%. Assim como as exportações, em 2009, o valor das importações caiu drasticamente, o que pode ser explicado, principalmente, pela instabilidade econômica internacional, iniciada no ano anterior. A partir de 2012, as importações voltaram a crescer, chegando a ultrapassar as exportações no ano de 2014. Em 2018, o valor importado alcançou US\$ 181 bilhões, 17% maior que em 2017 (US\$ 151 bilhões). Este crescimento se deu pelo aquecimento da produção nacional, demandando mais recursos do exterior.

Desde 1997, o Brasil importou grande quantidade de Petróleo bruto, derivados de petróleo e produtos de alta tecnologia. A intensiva produção voltada para a exportação de matérias-primas e produtos básicos orientou o foco do investimento nacional para produtos de baixa complexidade, sendo um dos motivos da grande demanda por produtos de alta tecnologia provenientes do exterior.

Tabela 1.7 – Brasil: Principais produtos importados (1997-2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Petróleo bruto	166.780.338.446	6%
Derivados de petróleo	166.360.451.678	6%
Partes e acessórios de automóveis	85.090.992.014	3%
Automóveis	73.444.412.371	3%
Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos	32.597.510.582	1%
Outros	2.238.767.226.613	81%
Total	2.763.040.931.704	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.8 – Brasil: Principais produtos importados (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Derivados de petróleo	12.897.430.331	7%
Barcos e plataformas de perfuração ou de exploração	9.652.149.439	5%
Partes e acessórios de automóveis	5.873.253.730	3%
Petróleo bruto	5.042.501.227	3%
Circuitos eletrônicos	4.611.100.521	3%
Outros	143.154.133.614	79%
Total	181.230.568.862	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Dentre os países que o Brasil mais comprou de 1997 a 2011, os EUA se destacam. Em 2012, contudo, a China alcançou o primeiro lugar em nossas origens de importação e permaneceu ocupando este posto desde então. Sobre este país, ressalta-se que desde o ano de 2009 é o maior parceiro do Brasil no comércio internacional.

Dentre as principais regiões e blocos econômicos dos quais o Brasil importou em 2018, destaque-se o fato de que 58% das importações totais da Ásia, cerca de US\$ 34,7 bilhões, foram provenientes da China, e que 13% das importações oriundas da região vieram da ASEAN. Dos importados da Europa, 82% tiveram como origem a União Europeia, e 60% dos importados da América do Sul vieram do MERCOSUL. Nas tabelas seguintes, é possível analisar estas informações:

Tabela 1.9 – Brasil: Principais origens de importação (1997-2018)

Países	Valor Total (US\$)	Participação
Estados Unidos	455.974.152.901	17%
China	351.109.232.978	13%
Argentina	217.261.857.109	8%
Alemanha	191.385.316.175	7%
Coreia do Sul	49.112.191.610	2%
Outros	1.498.198.180.931	54%
Total	2.763.040.931.704	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.10 – Brasil: Principais origens de importação (2018)

Países	Valor Total (US\$)	Participação
China	34.730.027.163	19%
Estados Unidos	28.967.774.648	16%
Argentina	11.051.062.743	6%
Alemanha	10.557.304.641	6%
Coreia do Sul	5.380.880.392	3%
Outros	90.543.519.275	50%
Total	181.230.568.862	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.11 – Brasil: Principais destinos de importação – Regiões Geográficas (2018)

Região	Valor IMP (US\$)	Participação
Ásia (Exclusive Oriente Médio)	59.262.494.246	33%
Europa	42.177.421.510	23%
América do Norte	36.128.840.945	20%
América do Sul	22.199.894.586	12%
África	6.605.013.690	4%
Outros	14.856.903.885	8%
Total	181.230.568.862	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.12 – Brasil: Principais destinos de importação - Blocos econômicos (2018)

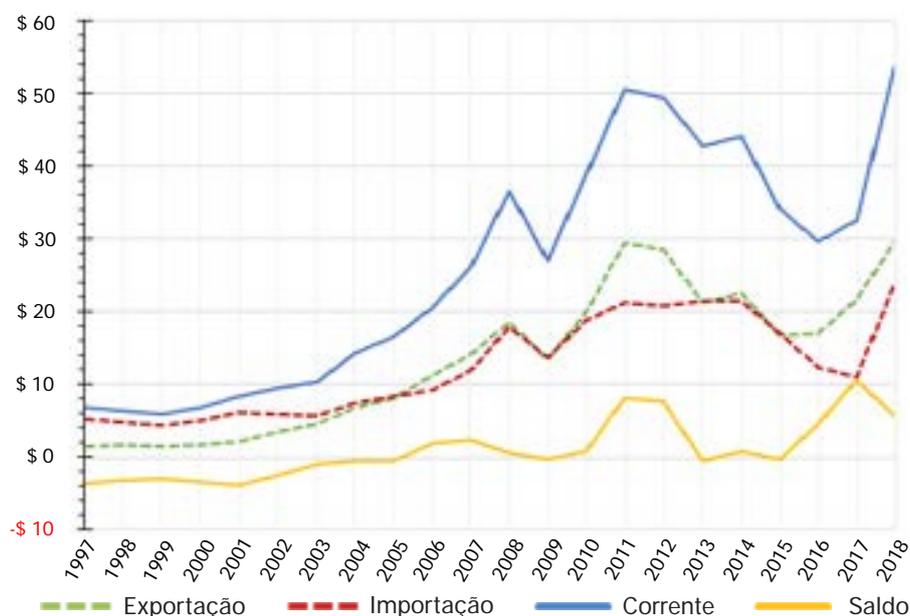
Bloco Econômico	Valor IMP (US\$)	Participação
União Europeia - EU	34.763.077.822	19%
Mercado Comum do Sul - MERCOSUL	13.368.426.993	7%
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	7.801.036.532	4%
Total das importações para os blocos econômicos	55.932.541.347	31%
Total das importações brasileiras	181.230.568.862	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

1.2 Panorama do comércio exterior fluminense (1997-2018)

Entre 1997 e 2005, a balança comercial do Estado do Rio de Janeiro se manteve negativa, ou seja, o valor gerado pelas importações permaneceu maior que o exportado. Conforme indicado no gráfico abaixo, o primeiro superávit do Estado só ocorreu em 2006, somando US\$ 2,1 bilhões.

Gráfico 1.2: Comércio exterior fluminense (1997-2018), em US\$ bilhões



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

O aumento da demanda chinesa, somado ao aumento do preço das *commodities*, especialmente a partir de 2003, resultou em uma elevação de mais de US\$ 223 milhões nas vendas fluminenses para o país, se comparado ao ano anterior (US\$ 58 milhões). Os EUA também ampliaram suas

importações oriundas do Estado Rio de Janeiro no mesmo ano, resultando em US\$ 384 milhões a mais que 2002 (US\$ 666 milhões).

Em 2004, o destaque foi para a exportação de óleos de petróleo (bruto e derivados) e de plataformas, com exportações em grande número para China e Países Baixos. Nesse ano, o preço internacional do petróleo se encontrava em alta, devido à guerra no Iraque e à constante demanda chinesa, fazendo com que as exportações de petróleo bruto ultrapassassem os US\$ 2 bilhões pela primeira vez. Outro ponto importante foi a ampliação da produção automobilística no Brasil, fato que também ocorreu no Estado do Rio de Janeiro. A soma da venda de automóveis de passageiros e veículos para o transporte de mercadorias gerou US\$ 63 milhões em 2003 e US\$ 161 milhões no ano seguinte.

A expansão da produção de petróleo no Brasil resultou na declaração de autossuficiência do país em 2006. Em Petróleo bruto de petróleo, o Estado do Rio de Janeiro exportou US\$ 6,6 bilhões e em óleos de petróleo (exceto Petróleo bruto) foram quase US\$ 900 milhões. Para além do petróleo, os produtos laminados de ferro continuaram em alta, seguidos pelos veículos automóveis e produtos semimanufaturados de ferro.

A crise mundial deflagrada no fim de 2007 também atingiu o Estado do Rio de Janeiro. Neste ano o saldo foi positivo em quase US\$ 2,4 bilhões, porém os números caíram para aproximadamente US\$ 800 milhões em 2008 e chegaram a US\$ 238 negativos no ano seguinte. Em 2008, os principais destinos das exportações fluminenses estiveram nas Américas, sendo a América no Norte responsável por US\$ 4,4 bilhões. No entanto, a participação relativa dos EUA seguiu em declínio no pós-crise, tornando a Ásia o nosso principal destino em 2009, importando do Estado fluminense principalmente derivados de petróleo, produtos laminados de ferro ou aço e máquinas e aparelhos mecânicos.

A recuperação mundial foi decisiva para o retorno aos números positivos na balança comercial fluminense. O alto preço das *commodities* e a demanda asiática fez com que o petróleo bruto fechasse a década somando quase US\$ 15 bilhões, diante de US\$ 8,4 bilhões em 2007. Os resultados positivos também se deram a partir da venda de consumo de bordo, válvulas, pneumáticos e automóveis de passageiros.

As dificuldades políticas e econômicas brasileiras em 2013 reprimiram os resultados dos anos posteriores, gerando uma queda nas exportações que, diante de um pequeno aumento nas importações, resultou em um saldo negativo de US\$ 331 milhões.

Em 2015, a China se tornou o principal destino das exportações fluminenses e os EUA permaneceram como o nosso principal parceiro. O ano de 2017 resultou no maior saldo comercial

registrado até então (US\$ 10,6 bilhões). Em 2018, com um aumento de 117% nas importações (cerca de US\$ 13 bilhões), impulsionado pela compra de plataformas petrolíferas, o Estado fluminense demonstrou a maior corrente de comércio da série histórica (US\$ 53,7 bilhões).

Tabela 1.13 – Rio de Janeiro: Principais produtos exportados (1997-2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Petróleo bruto	173.727.742.505	58%
Barcos e plataformas de perfuração ou de exploração	14.798.697.051	5%
Derivados de petróleo (exceto óleos brutos)	14.510.109.750	5%
Consumo de bordo	11.372.087.078	4%
Semimanufaturados de ferro ou aço	9.712.443.178	3%
Outros	74.561.574.201	25%
Total	298.682.653.763	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.14 – Rio de Janeiro: Principais produtos exportados (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Petróleo bruto	18.837.712.437	63%
Semimanufaturados de ferro ou aço	1.282.249.993	4%
Barcos e plataformas de perfuração ou de exploração	1.261.017.444	4%
Derivados de petróleo (exceto óleos brutos)	1.126.803.601	4%
Turbinas a gás	1.038.320.934	3%
Outros	6.213.279.875	21%
Total	29.759.384.284	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Ao observar as tabelas acima é possível notar que os óleos de petróleo e os equipamentos necessários para a sua extração possuem forte presença na pauta exportadora do Estado do Rio de Janeiro. Os produtos de ferro ou aço, em suas diversas especificidades, também desempenham um importante papel entre as exportações.

O ano de 2018 foi marcado pela valorização do preço internacional do petróleo, impulsionando a participação do petróleo bruto e dos derivados de petróleo. Ademais, houve uma considerável expansão da exportação dos produtos industrializados em relação ao ano anterior, cerca de 31%,

marcada pela venda de veículos e equipamentos para transporte, como motores e turbinas de avião. Apesar disso, em 2018 as exportações de automóveis de passageiros sofreram uma redução de 22% devido à crise econômica argentina.

Tabela 1.15 – Rio de Janeiro: Principais destinos de exportação (1997-2018)

Países	Valor Total (US\$)	Participação
Estados Unidos	61.035.658.746	20%
China	51.781.051.830	17%
Países Baixos (Holanda)	21.307.577.560	7%
Chile	20.397.234.732	7%
Santa Lúcia	16.850.799.502	6%
Outros	127.310.331.393	43%
Total	298.682.653.763	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.16 – Rio de Janeiro: Principais destinos de exportação (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
China	10.570.058.118	36%
Estados Unidos	5.342.836.221	18%
Chile	2.006.376.706	7%
Espanha	1.937.002.694	7%
Cingapura	1.866.307.240	6%
Outros	7.671.241.133	26%
Total	29.393.822.112	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Ainda que a China tenha sido nosso principal parceiro desde 2016 e que hoje o Estado do Rio de Janeiro exporte para o país asiático quase o dobro do valor gerado pelas exportações para os EUA, o país norte-americano permanece como o principal destino histórico dos produtos fluminenses, uma posição que pode ser ultrapassada pela economia asiática em poucos anos. Em 2018, a China importou US\$ 10,5 bilhões do Estado do Rio de Janeiro, quase duas vezes o valor do ano anterior (US\$ 5,7 bilhões).

Tabela 1.17 – Rio de Janeiro: Principais destinos de exportação – Regiões Geográficas (2018)

Regiões/Blocos Econômicos	Valor EXP (US\$)	Participação
Ásia (Exclusive Oriente Médio)	13.608.001.209	46%
América do Norte	5.621.628.050	19%
Europa	4.733.498.435	16%
América do Sul	4.346.384.589	15%
América Central e Caribe	717.767.710	2%
Outros	16.418.981.982	56%
Total	29.393.618.275	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.18 – Rio de Janeiro: Principais destinos de exportação – Blocos econômicos (2018)

Blocos Econômicos	Valor EXP (US\$)	Participação
União Europeia – UE	4.653.896.450	16%
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	1.960.121.216	7%
Mercado Comum do Sul – MERCOSUL	1.939.811.209	7%
Total das exportações para os blocos econômicos	8.553.828.875	29%
Total das exportações fluminenses	29.393.618.275	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Analisando a tabela acima é possível observar uma perspectiva do comércio exterior por regiões. A esse respeito, destacamos que a Ásia é o principal destino das nossas exportações, sendo que a China, sozinha, representa 61% desse valor, seguido pelos 11% de Cingapura. Entre o valor exportado para o continente asiático, 14% foram para os países da ASEAN. No caso da América do Norte, 95% do valor gerado pelas exportações foi proveniente dos EUA. Das vendas para a Europa, 98% foram para a União Europeia e 45% do valor exportado para a América do Sul foram para o MERCOSUL.

Tabela 1.19 – Rio de Janeiro: Principais produtos importados (1997-2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Petróleo bruto	57.425.207.402	21%
Turbinas a gás	13.464.101.182	5%
Barcos e plataformas de perfuração ou de exploração	11.817.162.309	5%
Hulhas de carvão	9.126.512.825	4%
Automóveis de passageiros	9.117.140.037	3%
Outros	167.992.395.283	62%
Total	268.992.395.283	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.20 – Rio de Janeiro: Principais produtos importados (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
Barcos e plataformas de perfuração ou de exploração	9.650.697.372	40%
Petróleo bruto	2.030.867.501	8%
Tubos Flexíveis	979.846.683	4%
Hulhas de carvão	832.533.917	3%
Derivados de petróleo	587.533.917	2%
Outros	9.932.659.151	41%
Total	24.014.138.541	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Como é possível notar nas tabelas apresentadas acima, assim como ocorre nas exportações, as importações fluminenses são repletas de produtos do setor petrolífero, se destacando também a área automotiva, com veículos para o transporte de passageiros, de mercadorias e partes acessórias, além de turbinas a gás e hulhas (carvão betuminoso). Os altos valores na importação de plataformas petrolíferas e embarcações acessórias em 2018 tiveram como principal motivo o regime especial Repetro², que concedeu benefícios fiscais para a importação e consequente nacionalização de bens do setor petrolífero.

² “O Repetro é o regime aduaneiro especial de exportação e de importação de bens destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e gás natural, conforme consta de sua atual definição no Regulamento Aduaneiro [...] – Receita Federal”. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/repetro/disposicoes-gerais/copy_of_introducao>.

Tabela 1.21 – Rio de Janeiro: Principais destinos de importação (1997-2018)

Países	Valor Total (US\$)	Participação
Estados Unidos	53.406.322.543	19%
Arábia Saudita	29.264.714.518	11%
China	22.710.080.927	8%
Nigéria	16.124.827.004	6%
Argentina	15.398.981.145	6%
Outros	138.706.550.891	50%
Total	275.611.477.028	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.22 – Rio de Janeiro: Principais destinos de importação (2018)

Produtos	Valor Total (US\$)	Participação
China	4.969.921.953	29%
Estados Unidos	2.379.682.185	14%
Arábia Saudita	1.642.538.225	10%
França	1.130.990.572	7%
Alemanha	960.979.201	6%
Outros	5.713.457.785	34%
Total	16.797.569.921	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Em 2018, China e EUA ocuparam as posições de primeiro e segundo parceiros, respectivamente, também no âmbito das importações, tendo o país asiático gerado um saldo superavitário em US\$ 5,6 bilhões diante de US\$ 2,9 bilhões dos EUA. Entretanto, o acumulado histórico demonstra que os EUA seguem como a principal origem das importações do Estado do Rio de Janeiro, sendo sucedido pela Arábia Saudita, do qual 99% das importações em 2018 foram compostas por Petróleo bruto.

Tabela 1.23 – Rio de Janeiro: Principais destinos de importação – regiões (2018)

Regiões/Blocos Econômicos	Valor EXP (US\$)	Participação
Ásia (Exclusive Oriente Médio)	5.744.423.234	34%
Europa	4.471.186.560	27%
América do Norte	3.053.865.259	18%
Oriente Médio	2.009.627.140	12%
América do Sul	1.178.375.076	7%
Outros	339.775.552	2%
Total	16.797.252.821	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Tabela 1.24 – Rio de Janeiro: Principais destinos de importação - blocos econômicos (2018)

Blocos Econômicos	Valor IMP (US\$)	Participação
União Europeia – UE	3.854.865.830	23%
Mercado Comum do Sul – MERCOSUL	550.256.830	3%
Associação de Nações do Sudeste Asiático - ASEAN	258.299.069	2%
Total das importações para os blocos econômicos	4.663.421.729	28%
Total das importações fluminenses	16.797.252.821	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019).

Os dados apresentados nas tabelas evidenciam que, entre as regiões, a Ásia se destaca como a principal origem dos produtos importados, sendo 23% provenientes da China, seguido por 1% do Japão. Além disso, 4% dos produtos asiáticos foram provenientes da ASEAN. Das importações oriundas da Europa, 86% vieram da União Europeia e 47% dos produtos da América do Sul tiveram como origem o MERCOSUL.

1.3 Sistema de classificação por porte de empresa

Existem diversas formas de classificação do porte das empresas. O método apresentado abaixo é o resultado das definições conjuntas da Secretaria-Executiva da Câmara do Comércio Exterior (CAMEX); do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior da Secretaria de Comércio

Exterior (DEPLA/SECEX) e do Departamento de Micro, Pequenas e Médias Empresas, no momento em que participava da estrutura da Secretaria de Desenvolvimento da Produção (DEPME/SDP). Este método foi publicado pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), com o intuito de facilitar o enquadramento e o entendimento do porte dos exportadores na sua participação no comércio exterior do Brasil. De acordo com esse método, as empresas exportadoras brasileiras são classificadas em cinco categorias, ou em cinco tamanhos:

- (1) Grande empresa
- (2) Média empresa
- (3) Pequena empresa
- (4) Microempresa
- (5) Pessoa física

O porte da empresa é definido através da relação entre o número de empregados, com a quantidade em dólares exportados e com o setor ao qual a empresa pertence (indústria, comércio ou serviços). Por fim, o porte da sua empresa será definido dentre as cinco categorias, de acordo com os dados apresentados.

O MDIC disponibiliza dados sobre o porte das empresas exportadoras a cada biênio (dois anos), informando estatísticas comparativas entre os dois anos anteriores³. As métricas utilizadas pelo método de classificação podem ser observadas a seguir:

Tabela 1.25 – Classificação por Porte de Empresa

PORTE	Indústria		Comércio/Serviços	
	Nº Empregado	Valor Exportado (Anual)	Nº Empregados	Valor Exportado (Anual)
Micro empresa	Até 10	Até US\$ 400 mil	Até 5	Até US\$ 200 mil
Pequena empresa	De 11 a 40	Até US\$ 3,5 milhões	De 6 a 30	US\$ 1,5 milhão
Média empresa	De 41 a 200	Até US\$ 20 milhões	De 31 a 80	US\$ 7 milhões
Grande empresa	Acima de 200	Acima de US\$ 20 milhões	Acima de 80	Acima de US\$ 7 milhões
Pessoa física	/	/	/	/

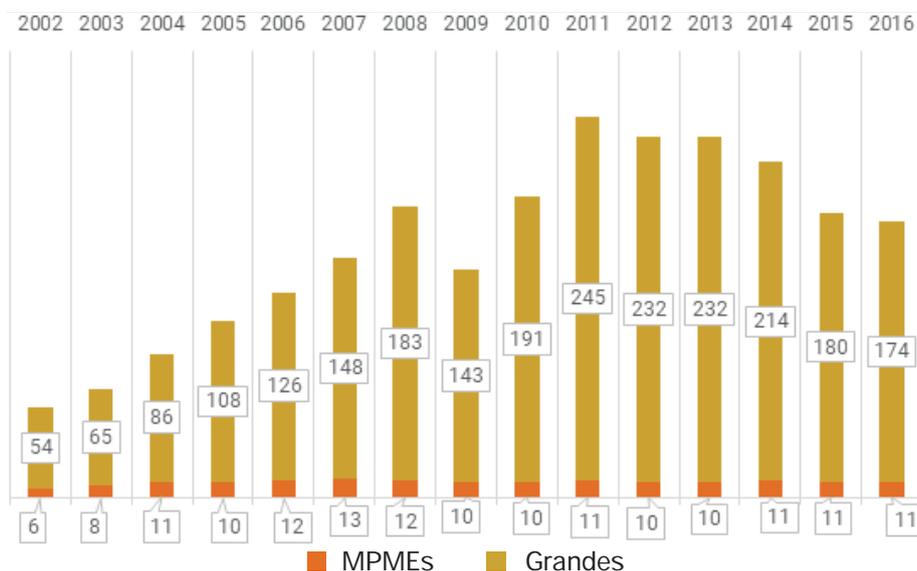
Fonte: MDIC (SECEX) (2016).

³ Para mais informações sobre a metodologia por porte de empresa, você poderá encontrar no site do MDIC, no link: <http://www.mdic.gov.br/balanca/metodologia/PORTE_EMPtxt>. Acesso em: 30 abr. 2019. Recentemente, o MDIC descontinuou a metodologia e substituiu a publicação de “exportação por porte de empresa” por “Exportação e Importação por setor e quantidade de empregados”. Para mais informações, acesse: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/estatisticas-faixa-empregado>>. Acesso em: 16 jul. 2020.

1.4 Análise das exportações brasileiras por porte de empresa

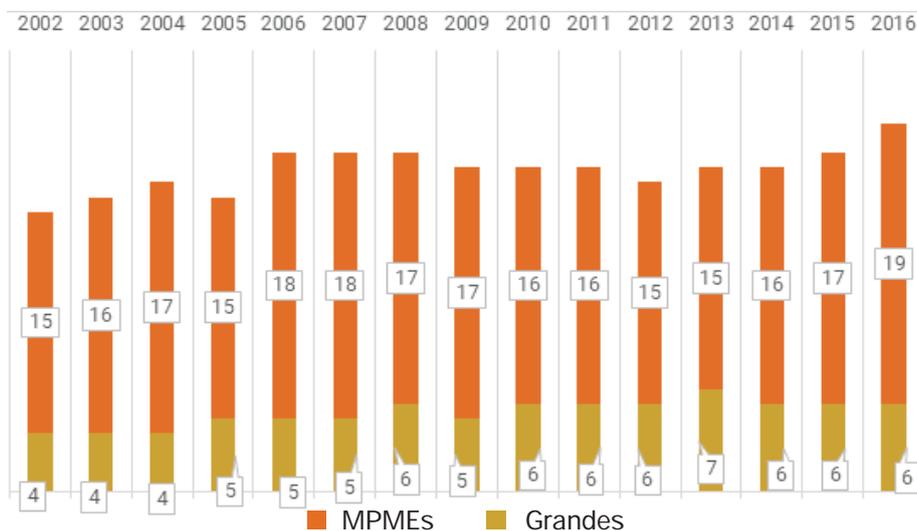
Depois de feita essa classificação, ofereceremos nesta seção uma análise tanto do Brasil quanto do Estado do Rio de Janeiro, do fluxo de comércio por porte de empresa. No comércio exterior brasileiro existe uma grande diferença entre o valor exportado e o número de empresas exportadoras por porte. As grandes empresas, apesar de estarem em menor quantidade, dispõem dos maiores valores exportados, diferente das Micro, Pequenas e Médias empresas (MPMEs). É possível acompanhar a evolução histórica:

Gráfico 1.3: Evolução das exportações brasileiras – Valor por porte de empresa, em bilhões (US\$) (2002-2016)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019).

Gráfico 1.4: Evolução das exportações brasileiras – Quantidade de Empresas por Porte, em milhares (2002-2016)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019).

A partir destes gráficos, observamos que desde 2002 há uma maior quantidade de MPMEs do que grandes empresas. Destas, destaca-se principalmente o crescimento das micro e pequenas empresas. Isto se dá pelos incentivos governamentais que essas categorias receberam ao longo dos anos, promovendo o desenvolvimento e a abertura de novas empresas voltadas para a exportação. Nota-se no gráfico 1.4 que o número de empresas caiu a partir de 2008, dado o contexto de crise internacional. Em tempos de crise, as MPMEs são mais afetadas, justamente por serem mais frágeis. Neste ponto você pode ter notado que o mercado internacional e as economias internas estão interligados, por isso é importante para o exportador estudar e acompanhar o mercado em que ele pretende se inserir.

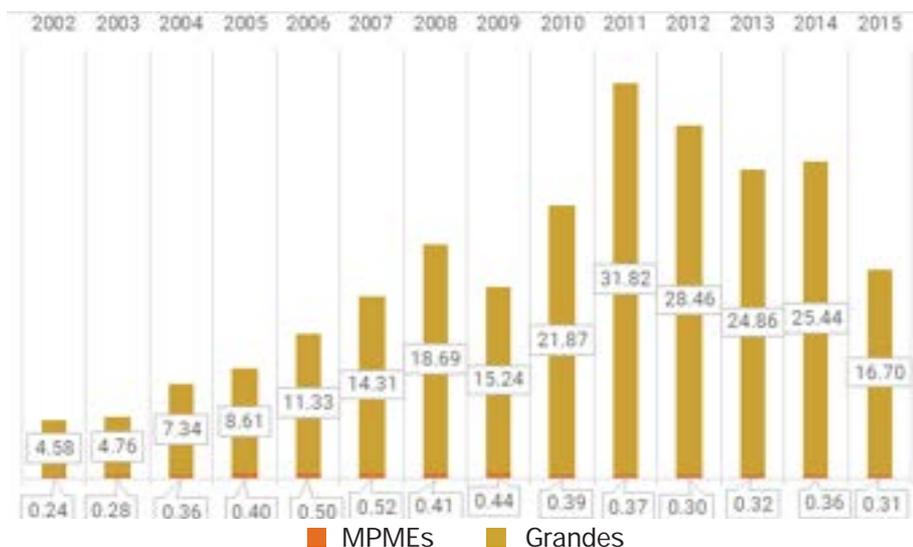
As grandes empresas são responsáveis pela maior porcentagem do valor gerado pela exportação, que também reduziu após a crise de 2008, mas suas grandes estruturas e fluxos de capitais as tornam mais firmes diante das dificuldades, além de possuírem maior capacidade de reestruturação. Como demonstra o gráfico 1.3, apenas a partir de 2010 as grandes empresas retomaram o seu crescimento, atingindo seu auge em 2011, gerando US\$ 245 bilhões, diante de US\$ 11 bilhões das MPMEs.

Outras duas considerações que podemos fazer quanto ao gráfico 1.3 é acerca da queda dos valores exportados pelas grandes empresas em 2016 e a relativa sustentação das MPMEs desde 2004. Como demonstra o gráfico 1.4, a recessão econômica brasileira e os escândalos de corrupção atingiram fortemente as grandes empresas em 2016, que responderam com a redução de custos internos, demissões e fechamento de filiais. Entretanto, a instabilidade gerou, inicialmente, um efeito contrário com relação às MPMEs. A crise e o desemprego levaram ao aumento no investimento em pequenos negócios com baixa tecnologia, movimento conhecido como empreendedorismo por necessidade, ampliado por um pacote de benefícios lançado pelo governo federal no mesmo ano.

Em relação ao Estado do Rio de Janeiro, conforme demonstram os gráficos abaixo, as MPMEs também se destacaram em quantidade, com uma proporção relativamente maior que no âmbito nacional, chegaram a alcançar até meio bilhão em exportações, diante de quase US\$ 32 bilhões das grandes empresas em 2011.

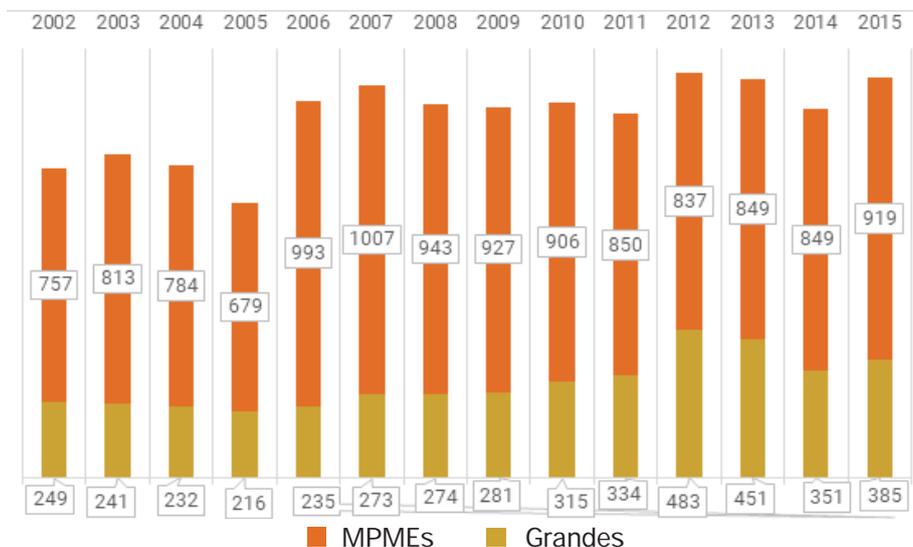
O ano de 2007 destaca-se como o melhor ano em termos de participação de MPMEs no comércio exterior, sendo o único ano aqui analisado no qual o número de pequenas e médias empresas ultrapassou a unidade de milhar. Acerca dos valores, o ano de 2011 foi o mais significativo para as grandes empresas, que enfrentaram dificuldades em 2015 diante da crise econômica nacional. Ademais, o cenário de crise também gerou o aumento no número de MPMEs no Estado do Rio de Janeiro, assim como a nível nacional.

Gráfico 1.5: Evolução das exportações fluminenses – Valor por porte de empresa, em bilhões (US\$) (2002-2015)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019).

Gráfico 1.6: Evolução das exportações fluminenses – Quantidade de empresas por porte, em unidades (2002-2015)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019).

Para auxiliar na compreensão desse panorama do comércio exterior brasileiro e fluminense, os anexos a seguir oferecem uma análise detalhada das principais exportações e importações do Brasil e do Estado do Rio de Janeiro entre os anos 1997 e 2018. Em seguida, os próximos capítulos deste guia apresentam informações práticas para orientar as empresas que buscam se inserir no comércio exterior ou potencializar suas exportações.

ANEXO A

Exportações brasileiras, 1997-2008 (valores em US\$)

1997			1998		
Minérios de ferro	2.846.169.764	5%	Minérios de ferro	3.253.051.599	6%
Café	2.745.905.412	5%	Café	2.334.266.484	5%
Resíduos de soja	2.680.775.822	5%	Soja	2.178.474.668	4%
Soja	2.452.427.009	5%	Açúcares	1.932.067.071	4%
Açúcares	1.767.329.522	3%	Resíduos de soja	1.746.242.792	3%
Outros	40.454.888.003	76%	Outros	39.632.500.935	78%
Total	52.947.495.532	100%	Total	51.076.603.549	100%
1999			2000		
Minérios de ferro	2.746.016.288	6%	Veículos aéreos e espaciais	3.446.951.845	6%
Café	2.228.249.344	5%	Minérios de ferro	3.048.240.096	6%
Açúcares	1.901.802.994	4%	Soja	2.187.827.236	4%
Veículos aéreos e espaciais	1.784.750.117	4%	Automóveis	1.758.893.209	3%
Soja	1.592.202.235	3%	Resíduos de soja	1.644.721.183	3%
Outros	37.692.888.332	79%	Outros	42.931.712.914	78%
Total	47.945.909.310	100%	Total	55.018.346.483	100%
2001			2002		
Veículos aéreos e espaciais	3.339.934.321	6%	Minérios de ferro	3.048.850.425	5%
Minérios de ferro	2.931.415.681	5%	Soja	3.029.955.564	5%
Soja	2.725.507.890	5%	Veículos aéreos e espaciais	2.699.401.273	4%
Açúcares	2.276.172.241	4%	Resíduos de soja	2.198.860.136	4%
Resíduos de soja	2.065.192.008	4%	Açúcares	2.093.429.013	3%
Outros	44.790.001.078	77%	Outros	47.219.994.718	78%
Total	58.128.223.219	100%	Total	60.290.491.129	100%
2003			2004		
Soja	4.286.800.347	6%	Soja	5.372.628.651	6%
Minérios de ferro	3.455.920.298	5%	Minérios de ferro	4.758.875.217	5%
Automóveis	2.655.643.907	4%	Automóveis	3.350.388.689	3%
Resíduos de soja	2.602.370.500	4%	Veículos aéreos e espaciais	3.285.620.177	3%
Açúcares	2.136.486.295	3%	Resíduos de soja	3.263.535.664	3%
Outros	57.837.806.107	79%	Outros	76.301.136.012	79%
Total	72.975.027.454	100%	Total	96.332.184.410	100%
2005			2006		
Minérios de ferro	7.296.640.242	6%	Minérios de ferro	8.948.871.317	6%
Soja	5.311.765.923	4%	Petróleo bruto	6.894.527.813	5%
Automóveis	4.395.497.768	4%	Açúcares	6.166.127.107	4%
Petróleo bruto	4.164.752.018	4%	Soja	5.647.357.557	4%
Açúcares	3.917.005.028	3%	Automóveis	4.594.616.894	3%
Outros	93.607.195.565	79%	Outros	105.456.596.071	77%
Total	118.692.856.544	100%	Total	137.708.096.759	100%
2007			2008		
Minérios de ferro	10.557.911.454	7%	Minérios de ferro	16.538.542.577	8%
Petróleo bruto	8.905.065.606	6%	Petróleo bruto	13.682.759.497	7%
Soja	6.683.731.589	4%	Soja	10.952.173.105	6%
Açúcares	5.096.472.608	3%	Carnes de aves	5.999.833.674	3%
Veículos aéreos e veículos espaciais	4.772.322.514	3%	Veículos aéreos e veículos espaciais	5.498.453.587	3%
Outros	124.506.378.984	78%	Outros	145.107.095.645	73%
Total	160.521.882.755	100%	Total	197.778.858.085	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO B

Exportações brasileiras, 2009-2018 (valores em US\$)

2009			2010		
Minérios de ferro	13.239.763.470	9%	Minérios de ferro	28.867.719.633	14%
Soja	11.424.264.951	7%	Petróleo bruto	16.293.417.491	8%
Petróleo bruto	9.351.031.046	6%	Açúcares	12.761.313.223	6%
Açúcares	8.371.557.939	5%	Soja	11.042.999.979	5%
Carnes de aves	4.934.513.986	3%	Carnes de aves	5.946.207.731	3%
Outros	105.589.448.991	69%	Outros	126.876.678.978	63%
Total	152.910.580.383	100%	Total	201.788.337.035	100%
2011			2012		
Minérios de ferro	41.817.213.855	16%	Minérios de ferro	30.989.292.517	13%
Petróleo bruto	21.603.315.936	8%	Petróleo bruto	20.289.442.464	8%
Soja	16.322.085.276	6%	Soja	17.449.785.616	7%
Açúcares	14.940.499.600	6%	Açúcares	12.844.536.534	5%
Café	8.024.953.760	3%	Carnes de aves	6.938.755.613	3%
Outros	153.228.238.430	60%	Outros	153.765.494.446	63%
Total	255.936.306.857	100%	Total	242.277.307.190	100%
2013			2014		
Minérios de ferro	32.491.530.731	13%	Minérios de ferro	25.819.090.176	11%
Soja	22.812.299.141	9%	Soja	23.277.378.054	10%
Petróleo bruto	12.956.638.294	5%	Petróleo bruto	16.356.785.878	7%
Açúcares	11.842.205.804	5%	Açúcares	9.458.939.664	4%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	7.735.537.406	3%	Carnes de aves	7.042.094.181	3%
Outros	154.129.350.383	64%	Outros	143.020.113.275	64%
Total	241.967.561.759	100%	Total	224.974.401.228	100%
2015			2016		
Soja	20.983.574.666	11%	Soja	19.331.323.434	10%
Minérios de ferro	14.037.103.623	7%	Minérios de ferro	13.289.341.907	7%
Petróleo bruto	11.781.324.149	6%	Açúcares	10.434.854.545	6%
Açúcares	7.641.292.072	4%	Petróleo bruto	10.073.804.866	5%
Carnes de aves	6.376.051.702	3%	Carnes de aves	6.127.765.148	3%
Outros	130.151.741.127	68%	Outros	125.975.026.401	68%
Total	190.971.087.339	100%	Total	185.232.116.301	100%
2017			2018		
Soja	25.717.736.995	12%	Soja	33.190.826.485	14%
Minérios de ferro	19.199.154.200	9%	Petróleo bruto	25.130.987.160	10%
Petróleo bruto	16.625.024.187	8%	Minérios de ferro	20.215.662.390	8%
Açúcares	11.411.926.966	5%	Pastas químicas de celulose	7.956.097.838	3%
Automóveis	6.669.807.393	3%	Resíduos de soja	6.697.347.472	3%
Outros	138.115.568.725	63%	Outros	146.698.248.861	61%
Total	217.739.218.466	100%	Total	239.889.170.206	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO C

Importações brasileiras, 1997-2008 (valores em US\$)

1997			1998		
Petróleo bruto	3.142.322.195	5%	Automóveis	2.676.693.271	5%
Automóveis	2.443.642.154	4%	Petróleo bruto	1.958.762.821	3%
Derivados de petróleo	2.295.499.352	4%	Derivados de petróleo	1.860.674.133	3%
Partes e acessórios de automóveis	1.656.516.146	3%	Partes de veículos	1.555.886.339	3%
Máquinas de processamento de dados	1.045.097.540	2%	Máquinas de processamento de dados	970.241.129	2%
Outros	48.901.762.891	82%	Outros	48.574.649.818	84%
Total	59.484.840.278	100%	Total	57.596.907.511	100%
1999			2000		
Petróleo bruto	2.170.229.409	4%	Derivados de petróleo	3.434.703.197	6%
Derivados de petróleo	2.077.180.200	4%	Petróleo bruto	3.189.857.960	6%
Partes e acessórios de automóveis	1.422.978.830	3%	Circuitos eletrônicos	1.715.127.425	3%
Automóveis	1.213.762.379	2%	Partes e acessórios de automóveis	1.587.989.929	3%
Circuitos eletrônicos	1.059.651.296	2%	Telefones	1.345.588.592	2%
Outros	41.237.842.213	84%	Outros	44.617.851.606	80%
Total	49.181.644.327	100%	Total	55.891.118.709	100%
2001			2002		
Petróleo bruto	3.194.156.099	6%	Petróleo bruto	3.247.509.434	7%
Derivados de petróleo	2.905.021.025	5%	Derivados de petróleo	2.076.193.666	4%
Partes automóveis	1.501.082.101	3%	Partes e acessórios de automóveis	1.356.892.793	3%
Circuitos eletrônicos	1.444.917.538	3%	Circuitos eletrônicos	1.247.793.469	3%
Automóveis	1.402.161.905	3%	Grupos eletrogêneos e conversores rotativos	1.177.431.541	2%
Outros	44.997.227.494	81%	Outros	38.034.344.735	81%
Total	55.444.566.162	100%	Total	47.140.165.638	100%
2003			2004		
Petróleo bruto	3.802.826.731	8%	Petróleo bruto	6.781.622.498	11%
Derivados de petróleo	1.815.494.597	4%	Derivados de petróleo	2.105.722.743	3%
Partes e acessórios de automóveis	1.500.376.826	3%	Partes e acessórios de automóveis	2.040.987.835	3%
Circuitos eletrônicos	1.466.749.250	3%	Circuitos eletrônicos	2.034.835.134	3%
Trigo	1.009.698.716	2%	Partes de aparelhos de radiodifusão ou televisão	1.180.188.154	2%
Outros	38.674.783.480	80%	Outros	48.601.149.149	77%
Total	48.269.929.600	100%	Total	62.744.505.513	100%
2005			2006		
Petróleo bruto	7.670.431.716	10%	Petróleo bruto	9.065.538.464	10%
Derivados de petróleo	2.892.815.133	4%	Derivados de petróleo	4.297.509.310	5%
Circuitos eletrônicos	2.527.521.320	3%	Circuitos eletrônicos	2.912.305.380	3%
Partes e acessórios de automóveis	2.474.314.872	3%	Partes e acessórios de automóveis	2.491.275.559	3%
Partes de aparelhos de radiodifusão ou televisão	1.552.984.493	2%	Partes de aparelhos de radiodifusão ou televisão	2.247.424.363	2%
Outros	56.350.323.929	77%	Outros	70.178.802.274	77%
Total	73.468.391.463	100%	Total	91.192.855.350	100%
2007			2008		
Petróleo bruto	11.990.112.316	10%	Petróleo bruto	16.573.167.682	10%
Derivados de petróleo	5.948.560.907	5%	Partes de aparelhos de radiodifusão ou televisão	9.683.933.576	6%
Partes e acessórios de automóveis	3.572.509.957	3%	Automóveis	5.342.623.583	3%
Automóveis	3.121.205.143	3%	Partes e acessórios de automóveis	4.982.984.211	3%
Telefones	3.035.258.183	3%	Telefones	4.522.796.447	3%
Outros	92.807.736.467	77%	Outros	132.013.083.286	76%
Total	120.475.382.973	100%	Total	173.118.588.785	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO D

Importações brasileiras, 2009-2018 (valores em US\$)

2009			2010		
Petróleo bruto	9.227.956.330	7%	Derivados de petróleo	11.145.616.226	6%
Automóveis	5.466.412.411	4%	Petróleo bruto	10.098.365.527	6%
Derivados de petróleo	4.540.062.926	4%	Automóveis	8.543.414.454	5%
Partes e acessórios de automóveis	3.652.965.760	3%	Partes e acessórios de automóveis	5.232.867.799	3%
Circuitos eletrônicos	2.865.870.803	2%	Gás de petróleo	4.050.915.448	2%
Outros	102.058.885.669	80%	Outros	142.703.789.924	79%
Total	127.812.153.899	100%	Total	181.774.969.378	100%
2011			2012		
Derivados de petróleo	16.921.618.384	7%	Derivados de petróleo	16.357.088.662	7%
Petróleo bruto	14.079.063.606	6%	Petróleo bruto	13.412.580.569	6%
Automóveis	11.891.445.494	5%	Automóveis	9.566.747.498	4%
Partes e acessórios de automóveis	6.316.859.342	3%	Partes e acessórios de automóveis	6.768.283.069	3%
Telefones	4.599.985.544	2%	Gás de petróleo	6.041.710.718	3%
Outros	172.435.249.758	76%	Outros	171.220.310.507	77%
Total	226.244.222.128	100%	Total	223.366.721.023	100%
2013			2014		
Derivados de petróleo	17.698.987.795	7%	Derivados de petróleo	17.630.041.143	8%
Petróleo bruto	16.320.709.351	7%	Petróleo bruto	15.533.062.830	7%
Automóveis	9.081.224.200	4%	Gás de petróleo	8.474.560.144	4%
Partes e acessórios de automóveis	8.296.228.448	3%	Automóveis	7.675.601.861	3%
Gás de petróleo	8.111.051.115	3%	Partes e acessórios de automóveis	7.143.425.251	3%
Outros	180.173.030.726	75%	Outros	172.671.152.085	75%
Total	239.681.231.635	100%	Total	229.127.843.314	100%
2015			2016		
Derivados de petróleo	8.627.890.064	5%	Derivados de petróleo	7.300.679.288	5%
Petróleo bruto	7.380.705.409	4%	Partes e acessórios de automóveis	4.851.504.764	4%
Gás de petróleo	5.919.273.157	3%	Telefones	3.620.697.591	3%
Partes e acessórios de automóveis	5.362.248.752	3%	Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	3.282.207.248	2%
Automóveis	5.019.478.018	3%	Petróleo bruto	2.898.856.272	2%
Outros	139.149.404.359	81%	Outros	115.631.885.813	84%
Total	171.458.999.759	100%	Total	137.585.830.976	100%
2017			2018		
Derivados de petróleo	11.847.729.020	8%	Derivados de petróleo	12.897.430.331	7%
Partes e acessórios de automóveis	5.449.559.701	4%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	9.652.149.439	5%
Telefones	4.341.093.141	3%	Partes e acessórios de automóveis	5.873.253.730	3%
Circuitos eletrônicos	4.114.796.300	3%	Petróleo bruto	5.042.501.227	3%
Hulhas de carvão	3.393.325.023	2%	Circuitos eletrônicos	4.611.100.521	3%
Outros	121.602.991.236	81%	Outros	143.154.133.614	79%
Total	150.749.494.421	100%	Total	181.230.568.862	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO E

Exportações fluminenses, 1997-2008 (valores em US\$)

1997			1998		
Produtos laminados de ferro/aço não folheados	216.704.554	13%	Produtos laminados de ferro/aço folheados	238.521.734	13%
Produtos laminados de ferro/aço folheados	189.134.275	11%	Produtos laminados de ferro/aço não folheados	146.568.013	8%
Consumo de bordo	170.599.896	10%	Consumo de bordo	131.728.118	7%
Derivados de petróleo	108.916.866	6%	Derivados de petróleo	121.884.186	7%
Produtos laminados de ferro/aço laminados a frio	59.814.976	3%	Aparelhos de fotocópia e de termocópia	83.692.083	5%
Outros	986.595.603	57%	Outros	1.051.109.920	59%
Total	1.731.766.170	100%	Total	1.773.504.054	100%
1999			2000		
Produtos laminados de ferro/aço folheados	177.841.450	11%	Consumo de bordo	209.189.237	11%
Consumo de bordo	141.534.138	9%	Petróleo bruto	158.584.973	9%
Produtos laminados de ferro/aço não folheados	131.874.241	8%	Produtos laminados de ferro/aço folheados	152.605.533	8%
Derivados de petróleo	101.806.409	6%	Derivados de petróleo	139.882.436	8%
Aparelhos de fotocópia e de termocópia	99.187.980	6%	Produtos laminados de ferro/aço não folheados	136.386.696	7%
Outros	984.738.314	60%	Outros	1.039.106.060	57%
Total	1.636.982.532	100%	Total	1.835.754.935	100%
2001			2002		
Petróleo bruto	720.871.467	30%	Petróleo bruto	1.638.048.430	45%
Derivados de petróleo	302.268.107	13%	Derivados de petróleo	441.766.157	12%
Consumo de bordo	181.579.702	8%	Consumo de bordo	220.932.917	6%
Produtos laminados de ferro/aço folheados	142.333.687	6%	Produtos laminados de ferro/aço folheados	219.746.482	6%
Aparelhos de fotocópia e de termocópia	61.593.755	3%	Produtos laminados de ferro/aço não folheados	94.467.152	3%
Outros	994.022.154	41%	Outros	1.039.766.942	28%
Total	2.402.668.872	100%	Total	3.654.728.080	100%
2003			2004		
Petróleo bruto	1.909.541.889	39%	Petróleo bruto	2.243.409.298	32%
Derivados de petróleo	508.295.253	10%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.176.414.164	17%
Consumo de bordo	422.872.727	9%	Derivados de petróleo	555.795.307	8%
Produtos laminados de ferro/aço folheados	335.002.858	7%	Consumo de bordo	540.805.365	8%
Produtos laminados de ferro/aço não folheados	200.700.326	4%	Produtos laminados de ferro/aço folheados	332.263.456	5%
Outros	1.466.540.010	30%	Outros	2.174.579.121	31%
Total	4.842.953.063	100%	Total	7.023.266.711	100%
2005			2006		
Petróleo bruto	3.541.797.304	43%	Petróleo bruto	6.638.433.584	58%
Consumo de bordo	817.847.979	10%	Derivados de petróleo	896.368.266	8%
Derivados de petróleo	756.094.366	9%	Consumo de bordo	636.804.336	6%
Produtos laminados de ferro/aço folheados	391.093.047	5%	Produtos laminados de ferro/aço folheados	369.283.894	3%
Produtos laminados de ferro/aço não folheados	270.974.628	3%	Produtos laminados de ferro/aço não folheados	207.144.500	2%
Outros	2.406.915.363	29%	Outros	2.720.523.340	24%
Total	8.184.722.687	100%	Total	11.468.557.920	100%
2007			2008		
Petróleo bruto	8.409.968.372	59%	Petróleo bruto	12.515.705.496	67%
Derivados de petróleo	865.764.848	6%	Derivados de petróleo	1.092.394.458	6%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	649.176.184	5%	Consumo de bordo	873.623.671	5%
Consumo de bordo	549.186.230	4%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	623.298.410	3%
Produtos laminados de ferro/aço folheados	472.489.303	3%	Pneumáticos novos de borracha	234.327.120	1%
Outros	3.350.358.261	23%	Outros	3.355.084.188	18%
Total	14.296.943.198	100%	Total	18.694.433.343	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO F

Exportações fluminenses, 2009-2018 (valores em US\$)

2009			2010		
Petróleo bruto	9.046.912.166	67%	Petróleo bruto	14.929.399.663	75%
Derivados de petróleo	817.711.850	6%	Derivados de petróleo	807.094.956	4%
Consumo de bordo	430.447.237	3%	Consumo de bordo	554.798.042	3%
Torneiras e válvulas	222.784.675	2%	Tubos flexíveis	276.672.398	1%
Pneumáticos novos de borracha	203.353.096	2%	Automóveis	253.629.298	1%
Outros	2.780.707.103	21%	Outros	3.176.311.640	16%
Total	13.501.916.127	100%	Total	19.997.905.997	100%
2011			2012		
Petróleo bruto	19.979.226.348	68%	Petróleo bruto	18.450.715.449	64%
Produtos de ferro ou aço	1.578.786.314	5%	Derivados de petróleo	1.744.798.146	6%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.042.734.276	4%	Semimanufaturados de ferro ou aço	1.379.040.618	5%
Derivados de petróleo	850.811.547	3%	Consumo de bordo	930.153.193	3%
Consumo de bordo	682.867.682	2%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	670.111.858	2%
Outros	5.293.065.093	18%	Outros	5.547.860.720	19%
Total	29.427.491.260	100%	Total	28.722.679.984	100%
2013			2014		
Petróleo bruto	11.709.564.329	55%	Petróleo bruto	12.944.534.575	57%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.426.439.189	7%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.982.013.955	9%
Derivados de petróleo	1.207.994.309	6%	Semimanufaturados de ferro ou aço	1.177.104.162	5%
Produtos ferro ou aço	1.165.161.373	5%	Consumo de bordo	891.627.289	4%
Consumo de bordo	963.214.323	5%	Ligas de aço	824.422.985	4%
Outros	4.780.615.584	22%	Outros	4.785.488.575	21%
Total	21.252.989.107	100%	Total	22.605.191.541	100%
2015			2016		
Petróleo bruto	8.965.368.948	53%	Petróleo bruto	7.955.472.180	46%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.548.666.281	9%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	3.255.676.860	19%
Semimanufaturados de ferro ou aço	774.289.398	5%	Tubos flexíveis	597.256.887	3%
Tubos flexíveis	743.930.102	4%	Semimanufaturados de ferro ou aço	567.931.380	3%
Consumo de bordo	606.410.246	4%	Automóveis	551.604.959	3%
Outros	4.341.949.122	26%	Outros	4.257.074.360	25%
Total	16.980.614.097	100%	Total	17.185.016.626	100%
2017			2018		
Petróleo bruto	13.122.475.928	60%	Petróleo bruto	18.837.712.437	63%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	903.820.623	4%	Semimanufaturados de ferro ou aço	1.282.249.993	4%
Automóveis	866.245.529	4%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.261.017.444	4%
Tubos flexíveis	721.926.849	3%	Derivados de petróleo	1.126.803.601	4%
Semimanufaturados de ferro ou aço	719.431.018	3%	Turbinas a gás	1.038.320.934	3%
Outros	5.369.283.536	25%	Outros	6.213.279.875	21%
Total	21.703.183.483	100%	Total	29.759.384.284	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO G

Importações fluminenses, 1997-2008 (valores em US\$)

1997			1998		
Petróleo bruto	824.730.240	16%	Petróleo bruto	498.816.542	10%
Veículos aéreos e espaciais	254.910.534	5%	Turbinas a gás	202.436.898	4%
Máquinas de impressão	150.557.605	3%	Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	168.442.972	3%
Compostos heterocíclicos	146.818.626	3%	Compostos heterocíclicos	160.442.099	3%
Máquinas de processamento de dados	144.415.321	3%	Hulhas de carvão	148.805.666	3%
Outros	3.730.503.686	71%	Outros	3.657.615.245	76%
Total	5.251.936.012	100%	Total	4.836.559.422	100%
1999			2000		
Petróleo bruto	797.309.168	18%	Petróleo bruto	1.151.399.100	23%
Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	180.121.457	4%	Turbinas a gás	212.853.271	4%
Turbinas a gás	177.938.407	4%	Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	168.680.387	3%
Partes de motores	125.525.234	3%	Automóveis	163.235.515	3%
Hulhas de carvão	124.249.488	3%	Telefones	108.786.821	2%
Outros	3.038.203.336	68%	Outros	3.230.043.754	64%
Total	4.443.347.090	100%	Total	5.034.998.848	100%
2001			2002		
Petróleo bruto	1.689.027.306	28%	Petróleo bruto	1.814.872.195	30%
Derivados de petróleo	284.947.629	5%	Grupos eletrogêneos e conversores rotativos	456.665.167	8%
Turbinas a gás	260.947.647	4%	Derivados de petróleo	180.824.663	3%
Automóveis	245.152.339	4%	Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	167.984.029	3%
Grupos eletrogêneos e conversores rotativos	218.670.682	4%	Turbinas a gás	157.489.642	3%
Outros	3.418.277.422	56%	Outros	3.307.393.994	54%
Total	6.117.023.025	100%	Total	6.085.229.690	100%
2003			2004		
Petróleo bruto	1.871.214.452	33%	Petróleo bruto	3.201.781.387	43%
Grupos eletrogêneos e conversores rotativos	391.906.960	7%	Carvão de retorta	297.856.188	4%
Turbinas a gás	159.314.529	3%	Turbinas a gás	233.784.826	3%
Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	157.734.607	3%	Hulhas de carvão	216.769.337	3%
Hulhas de carvão	129.111.546	2%	Compostos heterocíclicos	207.476.993	3%
Outros	3.021.467.074	53%	Outros	3.328.232.570	44%
Total	5.730.749.168	100%	Total	7.485.901.301	100%
2005			2006		
Petróleo bruto	4.066.144.015	48%	Petróleo bruto	3.578.033.540	38%
Turbinas a gás	375.725.797	4%	Turbinas a gás	425.273.963	5%
Hulhas de carvão	287.017.824	3%	Semimanufaturados de ferro ou aço	284.097.214	3%
Peças de automóveis	173.831.776	2%	Hulhas de carvão	273.092.589	3%
Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	167.779.047	2%	Automóveis	266.784.077	3%
Outros	3.476.208.071	41%	Outros	4.525.230.066	48%
Total	8.546.706.530	100%	Total	9.352.511.449	100%
2007			2008		
Petróleo bruto	4.588.788.056	39%	Petróleo bruto	7.403.914.037	41%
Turbinas a gás	600.396.560	5%	Turbinas a gás	765.548.414	4%
Automóveis	374.560.575	3%	Automóveis	611.156.837	3%
Hulhas de carvão	330.715.379	3%	Hulhas de carvão	487.079.656	3%
Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	256.563.539	2%	Derivados de petróleo	407.009.249	2%
Outros	5.755.128.472	48%	Outros	8.227.189.133	46%
Total	11.906.152.581	100%	Total	17.901.897.326	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

ANEXO H

Importações fluminenses, 2009-2018 (valores em US\$)

2009			2010		
Petróleo bruto	4.287.348.320	31%	Petróleo bruto	4.966.670.640	26%
Turbinas a gás	867.894.151	6%	Automóveis	792.833.479	4%
Automóveis	537.601.940	4%	Hulhas de carvão	676.698.225	4%
Hulhas de carvão	410.200.786	3%	Turbinas a gás	645.109.909	3%
Medicamentos terapêuticos ou profiláticos	289.847.389	2%	Derivados de petróleo	627.372.291	3%
Outros	7.347.036.922	53%	Outros	11.280.817.445	59%
Total	13.739.929.508	100%	Total	18.989.501.989	100%
2011			2012		
Petróleo bruto	5.741.540.922	27%	Petróleo bruto	4.383.730.590	21%
Hulhas de carvão	1.043.708.011	5%	Gás de petróleo	1.316.452.521	6%
Automóveis	1.021.580.849	5%	Automóveis	988.705.090	5%
Carvão de retorta	811.789.165	4%	Turbinas a gás	919.696.873	4%
Turbinas a gás	741.561.929	3%	Hulhas de carvão	867.704.879	4%
Outros	11.893.173.673	56%	Outros	12.419.926.671	59%
Total	21.253.354.549	100%	Total	20.896.216.624	100%
2013			2014		
Petróleo bruto	2.964.665.407	14%	Petróleo bruto	3.694.421.756	17%
Gás de petróleo	2.206.205.506	10%	Gás de petróleo	2.144.061.639	10%
Automóveis	1.107.032.578	5%	Turbinas a gás	1.431.155.257	7%
Turbinas a gás	991.641.517	5%	Automóveis	887.306.083	4%
Hulhas de carvão	662.624.976	3%	Hulhas de carvão	560.876.976	3%
Outros	13.652.662.284	63%	Outros	12.946.617.230	60%
Total	21.584.832.268	100%	Total	21.664.438.941	100%
2015			2016		
Petróleo bruto	2.026.691.897	12%	Turbinas a gás	1.898.052.540	15%
Turbinas a gás	1.678.420.327	10%	Petróleo bruto	999.494.565	8%
Barcos e plataformas de perfuração/exploração	1.153.821.233	7%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	625.776.657	5%
Gás de petróleo	808.863.468	5%	Automóveis	475.580.996	4%
Automóveis	585.303.510	3%	Hulhas de carvão	430.792.895	3%
Outros	10.910.451.362	64%	Outros	8.100.082.308	65%
Total	17.163.551.797	100%	Total	12.529.779.961	100%
2017			2018		
Petróleo bruto	1.473.867.380	13%	Barcos e plataformas de perfuração/exploração	9.650.697.372	40%
Hulhas de carvão	775.606.659	7%	Petróleo bruto	2.030.867.501	8%
Turbinas a gás	496.771.850	4%	Tubos flexíveis	979.846.683	4%
Sangue	402.175.957	4%	Hulhas de carvão	832.533.917	3%
Carvão de retorta	372.352.522	3%	Derivados de petróleo	587.533.917	2%
Outros	7.561.603.213	68%	Outros	9.932.659.151	41%
Total	11.082.377.581	100%	Total	24.014.138.541	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do ComexStat (2019)

Referências:

AGOSTINI, Alex. Colunista: Comércio exterior brasileiro é recorde em 2010 e deverá superar marca em 2011. **Infomoney**. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/mercados/noticia/2019839/colunista-comercio-exterior-brasileiro-recorde-2010-devera-superar-marca-2011>>. Acesso em: 01 de mai. 2019.

COANA. **Introdução**. Receita Federal. 2014. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/repetro/disposicoes-gerais/copy_of_introducao>. Acesso em: 30 abr. 2019.

COMEXSTATa. **Exportação e importação do Estado do Rio de Janeiro de 1998-2018**. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/municipio>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

COMEXSTATb. **Geral**. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

DINO. Com alta nas exportações e importações, Brasil tem superávit de US\$ 58,3 bilhões. **EXAME**. 10 de jan. de 2019. Disponível em: <www.exame.com/negocios/dino_old/com-alta-nas-exportacoes-e-importacoes-brasil-tem-superavit-de-us-583-bilhoes/>. Acesso em: 05 mai. 2019.

ESPOSITO, Ivan. MDIC diz que aumento de importações no ano sinaliza retomada da economia. **Agência Brasil**. Brasília, 1 de nov. de 2017. Disponível em: <agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2017-11/mdic-diz-que-aumento-de-importacoes-no-ano-sinaliza-para-retomada-da>. Acesso em: 05 mai. 2019

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (FIRJAN). **Boletim Rio Exporta – Anual 2018**. Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/publicacoes/publicacoes-de-economia/boletim-rio-exporta.htm>>. Acesso em: 01 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDIC. **Treinamento em Comércio Exterior**. Brasília: Redeagentes, 2012.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICa. **200 anos do comércio exterior brasileiro: 1808 a 2007**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/outras-estatisticas-de-comercio-exterior>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICb. **Exportação e Importação por setor e quantidade de empregados**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/estatisticas-faixa-empregado>>. Acesso em: 16 jul. 2020.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICc. **Exportação por porte de empresas (2016 incluso)**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/outras-estatisticas-de-comercio-exterior>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICd.
Exportações por DSE-Declaração simplificada de exportação (2016 incluso). Disponível em:
<<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/outras-estatisticas-de-comercio-exterior>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICe.
Metodologia aplicada para a elaboração da publicação. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/balanca/metodologia/PORTE_EMP.txt>. Acesso em: 30 abr. 2019.

CAPÍTULO 2

Comércio Internacional:
divisão de competências



O Brasil possui um sistema federativo que divide o território em União, Estados e Municípios. É muito comum a confusão sobre as competências das unidades federativas, uma vez que possuem responsabilidades diferentes em diversos temas, como educação, saúde e segurança. Mas, quando o assunto é exportação, o que é competência de cada um deles? É o que abordaremos na seção a seguir.

2.1 Impostos

A Constituição Federal de 1988 institui como competência da União legislar sobre o comércio exterior e interestadual e criar impostos sobre importação e exportação, operações de crédito, câmbio e seguro. Entre os impostos relacionados ao comércio exterior e à arrecadação da União, estão:

- (1) Imposto de Importação (II), que incide sobre os produtos comprados em territórios estrangeiros;
- (2) Imposto de Exportação (IE), que incide na cobrança fiscal e regulatória, não somente na arrecadação, mas na variação das alíquotas condicionadas ao fluxo de exportação;
- (3) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), que opera sobre o valor do produto importado e do produto industrializado internacional;
- (4) Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), taxa direcionada às operações de crédito, operações de câmbio, operações de seguro e operações mobiliárias ou de títulos;
- (5) Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), tarifa que recai sobre a renda bruta de empresas do mercado nacional, sem restrições.

Existem também algumas isenções do Imposto sobre Circulação de Bens e Serviços (ICMS), que é arrecadado pelos estados. A exportação de produtos industrializados é imune ao ICMS (CF/88, artigo 155, § 2º, X, a), além disso, de acordo com a Lei Complementar 87/1996, artigo 3º, apesar de não imune, a exportação de produtos primários e semielaborados constituirá hipótese de não incidência.

Em suma, não são tributáveis as operações de exportação dos produtos:

- (a) industrializados, em virtude de imunidade;
- (b) semielaborados, em virtude de não incidência; e
- (c) primários, em virtude de não incidência.

Além disso, o exportador pode obter crédito do ICMS pago na aquisição dos insumos destinados à industrialização ou mercadorias adquiridas para revenda, assim como da energia elétrica (na

proporção da exportação sobre as saídas ou prestações totais ou integralmente quando consumida no processo de industrialização) e serviços de comunicação (na proporção da exportação sobre as saídas ou prestações totais).

2.2 Portos

A área dos Portos Públicos brasileiros pertence à União, entretanto sua administração pode ser exercida pela própria União, no caso das Companhias Docas, ou delegada a municípios, estados ou consórcios públicos. A Lei 8.630 de 25 de fevereiro de 1993 permitiu a participação da iniciativa privada através de um modelo chamado Landlord Port (exercido nos principais portos do mundo), no qual a Autoridade Portuária atua como órgão administrador e regulador, detendo a propriedade da área do porto, e a iniciativa privada opera a movimentação de cargas.

O Estado do Rio de Janeiro conta com cinco Portos Públicos e dois privados. Os Portos Públicos são: Porto do Rio de Janeiro, Porto de Itaguaí, Porto de Niterói, Porto de Angra dos Reis e Porto do Forno. Este último é administrado pela Companhia Municipal de Administração Portuária (COMAP), criada pelo município de Arraial do Cabo, os demais são administrados pela Companhia Docas do Rio de Janeiro. Os portos privados são o Porto Sudeste e o Porto do Açú. Há ainda dois portos secos: o Porto Seco de Resende e o Porto Seco Nova Iguaçu.

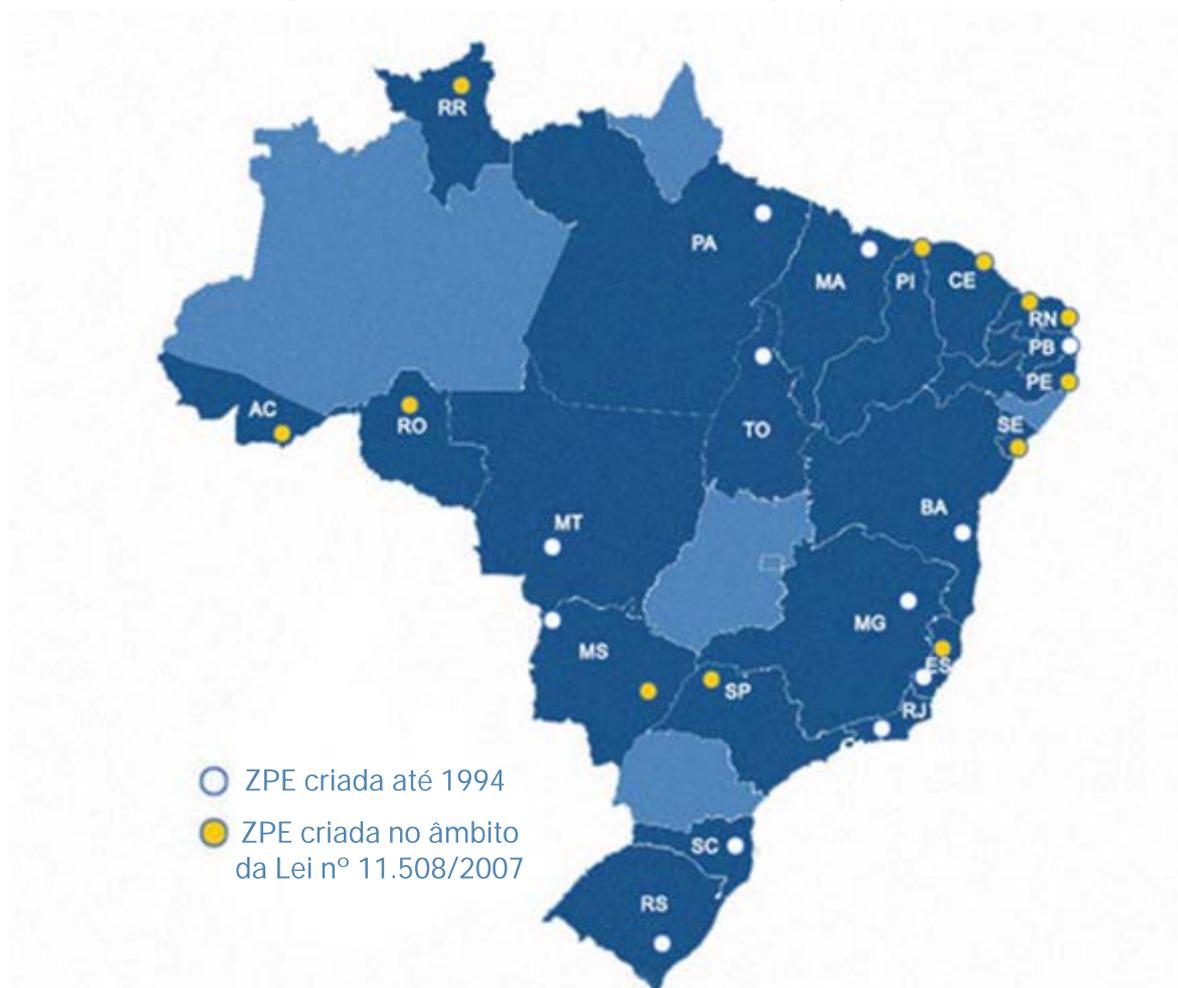
2.3 Zonas de Processamento de Exportação (ZPE)

As Zonas de Processamento de Exportação (ZPE) são locais reservados para instalação de empresas que têm sua produção de bens voltadas para o exterior. Em outras palavras, podemos defini-las como zonas de livre comércio. Essas zonas têm o intuito de aumentar a competitividade dos produtos, bem como estimular a difusão tecnológica e o desenvolvimento socioeconômico.

Em sua totalidade, o Brasil é composto por 25 zonas distribuídas em 17 Unidades Federativas, que podem ajudar você, empresário, no processo de exportação. No caso fluminense, a ZPE do Estado do Rio de Janeiro está localizada em Itaguaí.

A ZPE de Itaguaí tem o papel de estimular as exportações fluminenses, uma vez que esse espaço propicia uma maior competitividade no mercado, estimula a difusão tecnológica e o desenvolvimento socioeconômico.

Mapa 2.1 – Zonas de Processamento de Exportação (ZPE)



Fonte: MDIC (2019)

A legislação exige que governos estaduais ou prefeituras municipais apresentem a proposta de criação de uma ZPE. Em virtude disso, a implantação da ZPE do Açúcar compõe os esforços do governo do Estado do Rio de Janeiro nessa área.

Essa ZPE localiza-se no Distrito Industrial de São João da Barra, próxima ao Porto do Açúcar. Esse porto apresenta licenciamento ambiental e infraestrutura devidos, assumindo *status* de maior porto industrial da América Latina. Sua abertura foi autorizada pelo Governo Federal em 2017 e é fruto do esforço entre o Governo do Estado do Rio de Janeiro, da Prefeitura de São João da Barra e do Porto do Açúcar.

Por que as ZPE são importantes para o comércio exterior? As empresas localizadas nas ZPE têm acesso à isenção de determinadas cargas tributárias, cambiais e administrativas como IPI, COFINS e PIS. Além disso, possui serviços que oferecem prioridade administrativa, liberdade cambial como fomento ao comércio exterior e segurança à sua mercadoria com validade de 20 anos no tratamento do seu produto, podendo este prazo ser prorrogado.

Você pode verificar junto à Secretaria da Receita Federal (RFB¹) a possibilidade de isenção do ICMS de acordo com a necessidade de sua mercadoria. Por exemplo, bens de informática e tecnologia têm prioridade no tratamento devido à necessidade de demanda que o Governo Federal induz. Além disso, seu produto fica livre da necessidade de regulamentação de alguns órgãos federais anuentes como a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), do Sistema de Vigilância Agropecuária Internacional (VIGIAGRO) e da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) (vistos no Capítulo 4). Exceto em casos de ordem pontual e sanitária, que possam influenciar na segurança nacional ou no meio ambiente.

Sua empresa pode ainda se beneficiar de incentivos regionais, da promoção comercial e dos investimentos na área de pesquisa e desenvolvimento de tecnologia da informação. É possível observar no quadro abaixo, alguns benefícios concedidos a empresas localizadas nas ZPE:

Figura 2.1 – Benefícios das ZPE

Benefícios Federais	Benefícios Estaduais	Benefícios Municipais
<p>Suspensão de IPI, COFINS e PIS/PASEP na compra de bens e serviços no mercado doméstico;</p> <p>Suspensão do Imposto de Importação II, AFRMM, IPI, COFINS Importação;</p> <p>Suspensão do PIS/PASEP Importação nas compras no mercado internacional;</p> <p>Redução de 75% do Imposto de Renda por 10 anos;</p> <p>Não é obrigatório converter para Reais (R\$) os ganhos obtidos nas exportações ou serviços, podendo manter todas as divisas no exterior, por tempo indeterminado.</p>	<p>Isenção do ICMS nas importações e nas compras no mercado interno e na entrada de mercadorias ou bens importados do exterior;</p> <p>Isenção do ICMS na prestação do serviço de transporte de mercadorias ou bens entre as ZPEs e os locais de embarque ou desembarque, conforme o caso;</p> <p>Isenção da cobrança do diferencial de alíquota do ICMS, incidente nas transações interestaduais envolvendo bens de capital.</p>	<p>Alguns municípios oferecem isenção do IPTU para as empresas instaladas em ZPE neles localizadas, por um determinado período de tempo.</p>

Fonte: Elaboração própria a partir de MDIC (2019) e Almeida (2019).

Grandes empresas industriais podem se instalar dentro de uma ZPE, caso sua demanda seja destinada à exportação ou se for uma empresa que preste serviços para outras que já operam no local, conforme o disposto na Resolução do Conselho das Zonas de Processamento Exclusivo

¹ Secretaria da Receita Federal, acesso disponível em: <<https://receita.economia.gov.br>>.

(CZPE) Nº 14, de 29 de novembro de 2018². Nesta resolução você encontra os modelos de roteiro de projeto industrial que devem ser encaminhadas para a aprovação da ZPE. Além disto, no portal do MDIC você encontra informativos periódicos sobre as ZPEs e consegue consultar a agenda de eventos e reuniões – nacionais e internacionais – para discussão e apresentação de assuntos em torno das políticas públicas e econômicas que envolvem as ZPE's.

A distribuição dos setores dentro da ZPE se dá por:

Figura 2.2 - Representação de ZPE no Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019)

2.4 Promoção da Exportação: Estado, Município e Federação das Indústrias do Rio de Janeiro

Apesar de ser basicamente matéria de competência da União, existem diversas políticas de incentivo ao comércio exterior conduzidas por Estados, Municípios e Federações da Indústria, especialmente em relação às exportações. Isso ocorre porque as exportações acabam atraindo investimentos (é muito comum, por exemplo, que empresas se instalem em locais próximos

² Resolução do Conselho de Zonas de Processamento Exclusivo (CZPE) Nº 14. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/zpe/legislacao-zpe/198-resolucoes-zpe/3058-2018-resolucoes-czpe>>.

aos portos visando facilitar a logística), gerando emprego e renda para a população e, em última instância, contribuindo para a diversificação, agregação de valor e crescimento sustentável da economia local.

2.4.1 Governo do Estado do Rio de Janeiro

Atento a isso, o Governo do Estado do Rio de Janeiro vem realizando nos últimos anos atividades voltadas para a promoção das exportações. Dentro da estrutura governamental, a área de Relações Internacionais (atualmente, Superintendência de Relações Internacionais - SupRI) é a principal responsável pela promoção do comércio exterior.

A SupRI trabalha em prol da ampliação das exportações e das importações fluminenses através da execução de missões econômicas e comerciais, organizações de rodadas de negócios, participações em feiras internacionais e organização de eventos e workshops – atividades normalmente exercidas em conjunto com governo federal e com o setor privado. Iniciativas como o Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE) e os Encontros de Comércio Exterior (ENCOMEX) também contam com o apoio do Governo do Estado, como veremos a seguir.

Além das atividades voltadas para o comércio exterior, a SRI atua na coordenação e na execução de ações do governo estadual internacionalmente – em conjunto com as Secretarias de Estado e os órgãos da administração estadual, do governo federal, das prefeituras, seções econômicas e comerciais de embaixadas e consulados estrangeiros e de entidades do setor privado.

2.4.2 Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE)

Lançado em 2012 pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), o Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE) objetiva ampliar e diversificar as exportações, auxiliando as empresas por meio do apoio de instituições – privadas e públicas – que promovem incentivo à exportação, tais como consultoria para adequação de produtos, capacitação e identificação de mercados. Esse plano organiza atividades empresariais para melhores trocas informacionais e uma maior eficiência nas operações. Dessa forma, sua principal função é listar ações oferecidas por instituições evitando duplicidades e otimizando esforços.

O PNCE é baseado em cinco etapas: (1) sensibilização, (2) inteligência comercial, (3) adequação de produtos e processos, (4) promoção comercial e (5) comercialização. Em cada etapa, as entidades parceiras oferecem um conjunto de ações, as quais são planejadas, monitoradas e avaliadas pelos

Comitês Estaduais. Para apoiar a condução do Plano, foi desenvolvido um sistema, acessado por todos os parceiros, que serve de ferramenta para o planejamento das ações que serão realizadas no ano e para o monitoramento de sua execução e de seus resultados³.

O Governo do Estado do Rio de Janeiro foi um dos primeiros a aderir ao PNCE que ficou sob a responsabilidade da área internacional (atualmente a SupRI). A administração do programa é realizada em conjunto pelo MDIC e pelos estados, através de Comitês Estaduais compostos tanto por instituições que incentivam à exportação em âmbito nacional, como Banco do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e Correios, quanto em âmbito regional, como a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN) e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX).

A SupRI vem ocupando a posição de Coordenadora do Comitê no estado do Rio desde janeiro de 2016, posto para o qual foi eleita pelas instituições que o compõe. São realizadas reuniões de alinhamento do Comitê aonde são discutidos temas como: estratégias para a sensibilização das Micro, Pequenas e Médias empresas (MPMEs) para exportação, estratégias de promoção das exportações fluminenses, ações conjuntas entre as instituições, participação e apoio a eventos, entre outros. Entre 2013 e 2016, as instituições participantes do Comitê realizaram em conjunto no estado do Rio de Janeiro 169 ações, em 34 cidades, 12.547 atendimentos além de 28 reuniões do Comitê.

Para que você faça parte deste programa, há três características que o PNCE exige nas empresas integrantes: (1) a identificação do potencial da sua empresa para introduzi-la na atividade de exportação; (2) a conversão de exportações esporádicas em exportações frequentes; (3) a diversificação da pauta exportadora, caso a sua empresa atue nessa área. Caso se enquadre nas exigências e queira fazer parte do plano, você deve participar de atividades com instituições parceiras. Empresário fluminense, você também pode entrar no Portal do PNCE e se inscrever por meio de uma ficha disponibilizada pelo site⁴.

2.4.3 Encontros de Comércio Exterior (ENCOMEX)

Os Encontros de Comércio Exterior (ENCOMEX) têm como objetivo incentivar as exportações através da conscientização de regras e estruturas do comércio exterior e informar sobre os incentivos e as oportunidades de negócios existentes nos mercados estrangeiros. Os eventos são integrados

³ Para mais informações sobre as etapas, acesse o site do ME. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/pnce/838-plano-nacional-da-cultura-exportadora-pnce>>.

⁴ Solicitação de cadastro da Empresa. Disponível em: <<http://www.pnce.mdic.gov.br/blog/empresa/solicitacao/>>.

ao PNCE e abordam temas que podem ser de interesse de diferentes ramos empresariais. Por isso, fique atento às programações, pois contam com palestras, showrooms, estandes de serviços e produtos de comércio exterior, além de oficinas para vários setores de acordo com cada região⁵.

Em julho de 2018 a SSRI, em parceria com o MDIC e as instituições do Comitê do Plano Nacional de Cultura Exportadora (PNCE), realizou a 151ª edição do ENCOMEX. O evento contou com mais de 100 empresários, com foco nos setores de moda e alimentos e bebidas. Além das palestras, os participantes foram atendidos no final do evento pelas instituições parceiras do PNCE.

Como percebemos, diversos mecanismos são fornecidos pelo Estado fluminense em parceria com instituições públicas e privadas para incentivar os empresários em seus esforços de exportação.

2.4.4 Prefeitura do Rio de Janeiro

As competências internacionais da Prefeitura do Rio de Janeiro podem ser explicitadas por meio da Coordenadoria de Relações Internacionais (CRI). A CRI é o órgão municipal encarregado pela assessoria do prefeito na elaboração e execução de políticas públicas municipais pertinentes à cooperação internacional. Portanto, esse ente identifica oportunidades e conduz projetos internacionais de cooperação em áreas como desenvolvimento urbano sustentável, resiliência, inovação, inclusão social e acessibilidade.

Além de facilitar projetos entre a Prefeitura do Rio e as secretarias municipais, órgãos estaduais e federais, a CRI é a principal interlocutora da prefeitura com repartições consulares e missões diplomáticas. Esse órgão também organiza missões de autoridades internacionais em visitas à cidade. Além disso, a coordenadoria dialoga com entidades internacionais de caráter regional e multilateral, bem como de redes internacionais de cidades.

Em relação ao comércio exterior, a CRI é responsável por entrar em contato com Câmeras de Comércio, auxiliando no processo de estímulo do comércio do Rio de Janeiro com outros países. Internamente é uma das mobilizadoras dos programas e eventos que auxiliam e incentivam você, empresário fluminense, a encontrar um meio mais rápido, fácil e coordenado de inserção no comércio exterior.

A Coordenadoria – atrelada ao Gabinete do Prefeito – atua nas seguintes áreas: (1) assistência do Prefeito nos assuntos internacionais, interestaduais e intermunicipais de cunho econômico, financeiro, cultura, educacional e tecnológico; (2) relação com organismos nacionais e internacionais, sendo membro o Governo Municipal; (3) elaboração de contato com vistas à aquisição de doações

⁵ MDICd. ENCOMEX. Disponível em: <www.encomex.mdic.gov.br>.

e financiamentos internacionais para obras e realizações previstas nos planos de governo e, (4) preparação da correspondência do Prefeito com órgãos diplomáticos, Câmaras de Comércio e outros organismos de representação estrangeira.

2.4.5 Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN)

A Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN) é uma organização privada e sem fins lucrativos que funciona como assessora às empresas, oferecendo recomendações de investimento estratégico qualifica profissionais e promove o empreendedorismo, a fim de impulsionar a competitividade empresarial. Assim, a instituição conta com especialistas técnicos e entidades empresariais à sua disposição, visando amparar o desenvolvimento econômico fluminense.

Dentre as áreas que a FIRJAN atua, situa-se o comércio exterior. A FIRJAN possui um setor de inteligência comercial que analisa a conjuntura da sua empresa e viabiliza métodos para que haja as melhores resoluções e adaptações ao cenário desejado. Atua, por exemplo, na defesa de interesse, permitindo o acesso às leis atualizadas que influem no comércio, facilitando a resolução de dúvidas que venham surgir.

Além desses instrumentos, a FIRJAN realiza seminários e workshops para que os empresários possam criar redes de contatos e conhecer melhor o mercado comercial. A Federação também publica mensalmente o Boletim Rio Exporta, um periódico sobre comércio exterior fluminense, cuja leitura é recomendável para você fique atualizado das movimentações comerciais e das adversidades enfrentadas por empresas em determinados setores. Para entrar em contato com a FIRJAN, é necessário acessar o site da instituição que contém informações sobre atendimento online e telefônico⁶.

2.4.6 Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro (SEBRAE-RJ)

O SEBRAE-RJ é uma entidade privada que busca estimular o empreendedorismo e a formalização de empresas em todo território fluminense. Assim, impulsiona a geração de empregos e renda a partir de programas específicos de desenvolvimento referentes a cultura do empreendedorismo. Além de eventos que orientam empreendedores sobre a lógica do mercado, a instituição disponibiliza cursos online e presenciais gratuitos, contribuindo para o amadurecimento

⁶ Atendimento online: <<https://www.FIRJAN.com.br/fale-conosco/>> e Telefone: 0800-0231-231 ou 4002-0231.

profissional.

Portanto, atua no fortalecimento de cadeias produtivas do Estado do Rio de Janeiro buscando superar os desafios do mercado através da competitividade, da sustentabilidade e dos diferenciais competitivos. O objetivo da SEBRAE é promover o desenvolvimento e competitividade para micro e pequenos negócios a fim de incentivar o empreendedorismo competitivo, sustentável e justo no Brasil e no Rio de Janeiro.

O SEBRAE Rio avalia as vocações econômicas locais, atuando de acordo com as características específicas de cada empresa: (1) capacitação de empresários e suas equipes; (2) educação empreendedora; (3) direcionamento para a abertura de negócios; (4) incentivo à inovação e difusão de informações e novas tecnologias; (5) instrução ao acesso ao crédito e (6) eventos sobre a inserção em mercados nacionais e internacionais.

Referências:

ALMEIDA, Célia. Zona de Processamento de Exportação. **SEBRAE Amapá**. Jan. 2019 Disponível em: <<http://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/ufs/ap/artigos/zona-de-processamento-de-exportacao,dfd97640b34b6510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 11 mai. 2019.

ASSOCIAÇÃO DE TERMINAIS PORTUÁRIOS PRIVADOS (ATP). **Portos para não portuários**. Disponível em: <<https://www.portosprivados.org.br/>> Acesso em: 11 mai. 2019.

BRASIL. Lei Complementar Nº 87, de 13 de setembro de 1996. Dispõe sobre o imposto dos Estados e do Distrito Federal sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, e dá outras providências (LEI KANDIR). **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 13 set. 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp87.htm> Acesso em: 11 mai. 2019.

BRASIL. Resolução CZPE nº 02, de 15 de Mai. de 2009. **Conselho Nacional das Zonas de Processamento e Exportação**, 15 mai. 2009. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITARIO/czpe/Legisla%C3%A7%C3%A3o/Resolu%C3%A7%C3%B5es/2009/2009-05-15_SE-CZPE_Minuta_-_Resolu%C3%A7%C3%A3o_CZPE_n%C2%BA_02-2009_Proposta_de_Cria%C3%A7%C3%A3o_Consolidada_Res_03-2013.pdf> Acesso em: 13 mai. 2019.

EGESTOR. **Quais são os Impostos federais, estaduais e municipais?**. Disponível em: <<https://blog.egestor.com.br/impostos-federais-estaduais-e-municipais-quais-sao/>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO FIRJANa. **Conselhos Empresariais**. Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/FIRJAN/empresas/competitividade-empresarial/conselhos-empresariais/default.htm>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO FIRJANb. **O que fazemos**.

Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/FIRJAN/empresas/competitividade-empresarial/casa-FIRJAN/o-que-fazemos/>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO FIRJANc. **Suporte ao Investidor**. Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/FIRJAN/empresas/competitividade-empresarial/suporte-ao-investidor/default.htm>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICa. **Zonas de Processamento de exportação (ZPE)**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/czpe/Como_Investir_em_ZPE/ZPE_CZPE_INV_Como_Investir_versao_2.pdf>. Acesso em: 09 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDICb. **ZPE criadas no Brasil**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br//index.php/zpe/zpe-criada-no-brasil>>. Acesso em: 04 de mai. de 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)c. **Informações sobre o PNCE**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/pnce/838-plano-nacional-da-cultura-exportadora-pnce>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)d. **ENCOMEX**. Disponível em: <www.encomex.mdic.gov.br>. Acesso em: 09 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA INFRAESTRUTURA. **Sistema Portuário Nacional**. 17 de Março de 2015. Disponível em: <<http://www.infraestrutura.gov.br/sistema-portu%C3%A1rio.html>> Acesso em: 13 mai. 2019.

PEZÃO, Luiz Fernando. Assessoria de comércio e investimento. In: Subsecretaria de Relações Internacionais (SSRI). **Paradiplomacia do Estado do Rio de Janeiro - 2007-2017: teoria e prática**. Niterói: Imprensa Oficial, 2017.

PLANO NACIONAL DA CULTURA EXPORTADORA - PNCE. **Solicitação de cadastro da Empresa**. Disponível em: <<http://www.pnce.mdic.gov.br/blog/empresa/solicitacao/>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

PORTO DO AÇU. **Presidente Temer assina decreto para criação da ZPE do Açú**. 2017. Disponível em: <<https://portodoacu.com.br/presidente-temer-assina-decreto-para-criacao-da-zpe-do-acu/>> Acesso em: 13 mai. 2019.

PREFEITURA DO RIO DE JANEIROa. **Relações Internacionais**. Disponível em: <<http://prefeitura.rio/web/relacoesinternacionais/a-coordenadoria>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

PREFEITURA DO RIO DE JANEIROb. **Cooperação bilateral**. Disponível em: <<http://prefeitura.rio/web/relacoesinternacionais/cooperacao-bilateral>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

RIO DE JANEIRO (Estado). Decreto n.º 20.811 de 08 de novembro de 1994. Rio de Janeiro, 1994. Determina providências referentes à Zona de Processamento de Exportações – ZPE. **Diário Oficial da União**, Rio de Janeiro, Novembro de 1994. Disponível em: <http://www.fazenda.rj.gov.br/sefaz/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/navigation-renderer.jspx?_

afrLoop=18035188263028936&datasource=UCMServer%23dDocName%3A81083&_adf.ctrl-state=14uoztnbd6_23> Acesso em: 11 mai. 2019.

RIOINVEST. **Portos**. Disponível em: <*http://www.rioinvest.rj.gov.br/portos-rede-de-apoio.php*>. Acesso em: 09 mai. 2019.

SEBRAE. **Sobre a SEBRAE no Rio de Janeiro**. Disponível em: <*https://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/ufs/rj/quem_somos?codUf=20*>. Acesso em: 18 jan. 2020.

SEGURA, Maira; OLIVEIRA, Patrícia. Assessoria de comércio e investimento. In: Subsecretaria de Relações Internacionais (SSRI). **Paradiplomacia do Estado do Rio de Janeiro - 2007-2017: teoria e prática**. Niterói: Imprensa Oficial, 2017.

ZANLUCA, Júlio César. **Os incentivos fiscais aos exportadores**. Disponível em: <*http://www.portaltributario.com.br/artigos/incentivosexportadores.htm*> Acesso em: 13 mai. 2019.

CAPÍTULO 3

Órgãos e Instrumentos do
Comércio Exterior Brasileiro



O Ministério das Relações Exteriores atua na elaboração e na execução das estratégias comerciais nacionais no exterior. Para tanto, desenvolve suas iniciativas em conjunto com diversos órgãos parceiros e por meio de distintos instrumentos. Nesta seção, apresentamos quais são os órgãos que trabalham em parceria com o Ministério e quais as suas funções no comércio exterior brasileiro. Também apresentamos alguns instrumentos, como missões, feiras e programas que podem ser utilizados para potencializar o comércio exterior de sua empresa e/ou ajudá-lo a inserir-se no mercado internacional.

3.1 Ministério das Relações Exteriores (MRE)

O Ministério das Relações Exteriores (MRE), ou Itamaraty, é um órgão do Poder Executivo, com sede em Brasília, que tem por objetivo formular a política externa do Brasil no âmbito bilateral, regional e multilateral. Sua função é auxiliar o Presidente da República na elaboração e execução da política exterior brasileira, além de manter relações diplomáticas com governos de Estados estrangeiros, organismos e organizações internacionais, a fim de promover os interesses do Estado e da sociedade no exterior.

Segundo o site oficial do Itamaraty (2019), a estrutura organizacional do ministério conta a nível doméstico com a Secretaria de Estado das Relações Exteriores, que abrange órgãos de assistência direta ao MRE, a Secretaria-Geral das Relações Exteriores, além de nove Subsecretarias-Gerais e do Instituto Rio Branco. No exterior, sua estrutura é composta por uma rede de 139 Embaixadas, 52 Consulados-Gerais, 12 Missões ou Delegações, 11 Consulados, oito Vice-Consulados e três Escritórios. Fica a cargo das Embaixadas representar e negociar os interesses do Governo brasileiro nos países onde estão situados, já os Consulados têm como principal função atender aos brasileiros que vivem no exterior.

No âmbito do comércio exterior, o MRE atua atraindo capital estrangeiro, contribuindo para o desenvolvimento industrial e de serviços. Para tanto, desenvolve iniciativas que estimulam a participação estrangeira em setores brasileiros estratégicos com a finalidade de atrair investimento estrangeiro e auxiliar na internacionalização das empresas brasileiras.

É por meio do Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) que o MRE atua para atrair investimentos. Esse departamento é dividido em quatro setores: (1) Divisão de Investimentos (DINV), que elabora e divulga estudos sobre oportunidades de mercados e realiza gestões oficiais junto a outros países sobre interesses específicos das empresas nacionais; (2) Divisão de Inteligência Comercial (DIC), que apoia diretamente o empresariado, prestando

atendimento para consultas comerciais e para elaboração de publicações sobre comércio exterior; (3) Divisão de Programas de Promoção Comercial (DPG), que pelo portal *Invest & Export Brasil* divulga pesquisas e informações sobre economia e comércio exterior e (4) Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC), que organiza missões comerciais, auxiliando na promoção do comércio e na divulgação direta dos produtos das empresas brasileiras no exterior. No portal do *Invest & Export Brasil*¹ você encontra endereço, e-mails, telefones e fax de todas as divisões.

3.2 Setores de Promoção Comercial (Secoms)

Os Setores de Promoção Comercial (Secoms) são instrumentos do MRE, localizados em 104 Embaixadas e Consulados pelo mundo, que possuem o objetivo de impulsionar o comércio e o turismo do Brasil. Para isso, promovem auxílio tanto para empresas estrangeiras que pretendem investir no mercado brasileiro quanto para as que buscam importar nossos bens e serviços.

No exterior, esse mecanismo funciona através de pesquisas de mercado e disponibilização de informações sobre oportunidades de investimentos. No site oficial do governo brasileiro sobre comércio exterior e investimentos, o *Invest & Export Brasil*², você encontra uma lista com todos os países em que o MRE oferece o serviço de promoção comercial e informações para contato com cada Secom.

3.3 Ministério da Economia (ME)

O Ministério da Economia (ME) foi criado no dia 1º de janeiro de 2019, por meio da Medida Provisória nº 870, decretada pelo Presidente da República, Jair Bolsonaro. Trata-se da união das estruturas do Ministério da Fazenda (MF), do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão (MP), do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) e do Ministério do Trabalho (Mtrab) em um único órgão, que teve todas as funções absorvidas pelo novo ministério. Desde então, o conteúdo de notícias e a agenda de autoridades públicas encontram-se disponíveis no Portal da Economia³.

Dentre as principais competências do ministério, destacam-se a formulação e a execução da política econômica brasileira em discussões e negociações nos fóruns internacionais. Como

¹ Para mais informações, acessar: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/CanaisAtendimento/EnderecosDPR.aspx>>.

² Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/Secoms/Busca/frmBuscaSecom.aspx>>.

³ Disponível em: <<http://www.economia.gov.br/>>.

empresário de pequena ou média empresa do Estado do Rio de Janeiro, é primordial que você compreenda as competências do ME que podem auxiliá-lo como empreendedor em crescimento. É por meio do novo ME, por exemplo, que o Estado estabelece linhas de crédito e financiamentos aos exportadores. Se você pretende ter acesso às demais competências do ministério, elas estão contempladas no Decreto nº 9.745, de 08 de abril de 2019. Para acessar o decreto e a portaria mencionados anteriormente, acesse o link do Planalto⁴.

3.4 Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)

O Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) vinculado ao ME, conforme Decreto nº 9.660, de 1º de janeiro de 2019. O INPI promove a inovação e a competitividade a serviço do desenvolvimento tecnológico e econômico do Brasil, por meio da proteção da propriedade industrial⁵. O instituto presta apoio técnico ao ME e a outras instituições do Governo Federal nas negociações da agenda de propriedade intelectual nos Acordos de Livre Comércio.

3.5 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é um órgão público federal. É o principal instrumento do Governo Federal para o financiamento e investimento brasileiro. A atuação do BNDES procura gerar renda, empregos e melhorias sociais em diversos setores para o país, por meio de planos de modernização, de expansão e da concretização de novos negócios. Com essa finalidade, o órgão apoia empreendedores de todos os portes (pessoa física ou jurídica) oferecendo condições de financiamento especiais para micro, pequenas e médias empresas que tenham faturamento anual de até R\$ 300 milhões.

No financiamento oferecido pelo Banco é concedida uma determinada quantia, paga em longo prazo, que deve ser utilizada com a finalidade específica de promover a modernização do seu negócio, como compra de maquinário e entrada no mercado exterior, por exemplo. As condições oferecidas pelo BNDES costumam ser mais atrativas do que em bancos privados. O BNDES possui diversas linhas de crédito, dentre elas, o *Cartão BNDES* é o mais indicado para micro, pequenas e

⁴ Para mais informações, acesse: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D9745.htm>.

⁵ O conjunto desses bens relacionados a indústrias é o que se chama de propriedade industrial. São eles: os registros de marcas, desenhos industriais, indicações geográficas, programas de computador e topografias de circuitos integrados, as concessões de patentes e as averbações de contratos de franquia e das distintas modalidades de transferência de tecnologia. Efetuar registros desrespeitam a serviços do INPI. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/sobre/estrutura>>.

médias empresas que precisam de ajuda para ganhar mais competitividade no mercado. Para mais informações acesse o portal do BNDES⁶. Você encontrará todos os pré-requisitos necessários para fazer o financiamento, entender quem pode financiar, como solicitar o financiamento, obter informações sobre taxa de juros, entre outras questões.

3.6 Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro)

O Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) é um órgão do Governo Federal que tem como finalidade fortalecer as empresas nacionais, aumentando sua produtividade por meio da adoção de mecanismos destinados à melhoria da qualidade de produtos e serviços, além de aumentar a confiança e segurança do consumidor. O seu objetivo principal é proteger o consumidor enquanto comprador de produtos e serviços medidos e o vendedor enquanto fornecedor destes.

Para mais informações sobre os endereços, horários e formas de contato das unidades de atendimento do Inmetro⁷ é necessário acessar o seu portal através da aba lateral Acesso à informação > Institucional > Localização. Lá você encontra todas as informações necessárias para o atendimento disponível pelo órgão por instituição e por Estado.

Conhecer as barreiras técnicas do país para o qual se deseja exportar é tão importante quanto consultar as barreiras tarifárias, pois as taxas sobre os bens e os serviços, na maioria dos casos, incide sobre as especificações técnicas do produto exportado. Por isso, existe o Acordo sobre Barreiras Técnicas (*Technical Barriers in Trade* - TBT) que é o acordo universal sobre normas e regulamentações técnicas. Tal acordo foi instituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC), sendo responsável pelos trâmites legais na exportação.

São muitos os serviços que o Inmetro disponibiliza para ajudar em suas exportações. O Ponto Focal de Alerta ao Exportador é o programa que auxilia as micro, pequenas e médias empresas em sua inserção no mercado internacional. Você deve se cadastrar no Sistema Alerta Exportador para utilizar os serviços gratuitos oferecidos pelo governo, que serão descritos a seguir. Se existe alguma impossibilidade de exportar seu produto por conta das normas de metrologia estabelecidas, você deve comunicar ao “Denuncie Barreiras Técnicas” no portal do Ponto Focal de Barreiras Técnicas a partir do Sistema Alerta Exportador, que te ajuda a revisar as normas da TBT.

⁶ Para mais informações: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia>>.

⁷ Informações referentes a atendimentos do Inmetro disponíveis em: <<http://www4.inmetro.gov.br/acesso-a-informacao/institucional/localizacao>>.

A sua opinião é importante para que o órgão considere ou não a necessidade da barreira técnica estabelecida, mediante ao acordo TBT. Caso outras empresas e organismos internacionais discordem de alguma barreira técnica, é possível abrir solicitação para alteração de tal barreira no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

Por vezes, obter especificação sobre as barreiras técnicas de um determinado país na íntegra pode ser difícil e o “Solicite Textos Completos” é o serviço que te fornece o acesso à informação desses textos em língua portuguesa. Toda vez que surgir uma nova informação sobre barreiras técnicas, você pode buscar no Sistema Alerta Exportador pelo serviço de Consulta às Notificações, sendo sempre atualizado com as novas regulamentações.

É também em “Comente as Notificações” que você pode fazer aprovações ou levantar questionamentos sobre as informações atualizadas. Alguns países têm a opção de não divulgar suas informações de metrologia, muitas vezes pelo escasso interesse que existe em exportar para aquela determinada região. Se deseja exportar para um país que você não consegue ter ciência das suas normas, o “Solicite Informações” pode te ajudar a obter conhecimento delas. Ao contrário dos países que não divulgam suas informações, existem muitos que têm suas especificações expostas em uma base de dados no portal do Sistema Alerta Exportador, na seção de “Exigências Técnicas - Países x Produtos”. Será exibido um mapa onde você poderá selecionar a região que deseja obter maiores informações.

3.7 Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE)

O Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE) tem o objetivo de diversificar as exportações brasileiras e ampliar a participação do país no comércio internacional através do desenvolvimento da cultura exportadora nos estados por meio da capacitação de gestores públicos, empresários e profissionais de comércio exterior. Ele integra o Plano Nacional das Exportações (PNE), que visa a diversificação dos destinos, das origens e da pauta brasileira de exportações. O programa possui parceria com diversos atores, tais como FIRJAN, Apex, Inmetro, SEBRAE, Banco do Brasil, MDIC, SENAC-RJ, entre outros órgãos do governo.

O PNCE é baseado em cinco etapas: (i) sensibilização, (ii) inteligência comercial, (iii) adequação de produtos e processos, (iv) promoção comercial e (v) comercialização. Em cada etapa, as entidades parceiras oferecem um conjunto de ações as quais são planejadas, monitoradas e avaliadas pelos Comitês Estaduais. Para apoiar a condução do Plano, foi desenvolvido um sistema, acessado por todos os parceiros, que serve de ferramenta para o planejamento das ações que serão realizadas

no ano e para o monitoramento de sua execução e de seus resultados⁸. Para saber mais sobre o plano e obter os contatos com o PNCE nos estados, acesse o Portal do PNCE⁹.

3.8 Encontros de Comércio Exterior (Encomex)

Os Encontros de Comércio Exterior (Encomex) têm o objetivo de estimular uma maior participação do empresariado brasileiro no comércio internacional. Eles fazem parte das atividades integrantes do PNCE com a finalidade de expandir a pauta brasileira de exportação em quantidade, qualidade e variedade de produtos. Também objetivam ampliar mercados de destino e a quantidade de empresas brasileiras participantes no mercado internacional, por meio de informações básicas do intercâmbio comercial brasileiro, dos mecanismos de apoio à exportação e das oportunidades de negócios e contatos.

3.9 Vitrine do Exportador (VE)

A Vitrine do Exportador (VE) é uma iniciativa do Governo Federal que tem o objetivo de divulgar pelo site *Invest & Export Brasil* as empresas brasileiras, seus produtos e serviços no mercado internacional. Como o próprio nome indica, a VE funciona como uma “Vitrine Virtual” que possibilita à empresa participante inserir um texto de apresentação, além de informações comerciais, imagens, vídeos, geolocalização, seus principais produtos e regiões de destino.

Para solicitar a adesão, basta acessar o site *Invest & Export Brasil*¹⁰. Os serviços oferecidos pela VE são gratuitos.

3.10 Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX)

O chamado Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX) é um programa oferecido pela Apex-Brasil para que uma empresa que nunca exportou inicie o processo de forma correta e segura. O PEIEX ajuda a responder a uma série de dúvidas muito comuns relacionadas à exportação.

⁸ Para mais informações sobre as etapas, acesse o site do ME. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-externo/pnce/838-plano-nacional-da-cultura-exportadora-pnce>>.

⁹ Para mais informações, acesse: <<http://www.pnce.mdic.gov.br/>>.

¹⁰ Acessar o espaço Vitrine Exportador, em seguida “Exportador - solicite sua adesão” e preencha sua solicitação. Caso sua empresa ainda não exporte, mas possui potencial exportador, pode solicitar a adesão por meio do espaço “Potencial Exportador - solicite sua adesão”, também na página principal. Acesse o site em: <<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/bens/>>.

Para participar do atendimento do PEIEX, você deve solicitar uma visita da equipe técnica do programa, acessando a lista dos núcleos de atendimento nos estados que possuem convênio com a instituição. Esta lista está disponível no portal Apex-Brasil¹¹, onde você encontra os respectivos contatos, e-mails e endereços para agendar a sua visita.

O programa presta serviço de forma gratuita da seguinte maneira: a primeira visita tem o objetivo de medir o potencial exportador da sua empresa; a segunda visita é destinada a realização de um diagnóstico do negócio para identificar o nível potencial da sua empresa para a exportação. Por fim, com o levantamento de dados sobre a sua empresa, é construído um plano de trabalho com os requisitos necessários para a exportação.

3.11 Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil)

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua na promoção dos produtos e serviços brasileiros no exterior. Para alcançar os objetivos, a Apex-Brasil realiza missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas nacionais em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião. A agência também atua com atores públicos e privados para atrair Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) para o Brasil.

O primeiro passo para utilizar dos recursos oferecidos pela Apex- Brasil é qualificar sua empresa na PEIEX. Posteriormente a uma primeira análise, é necessário que você aumente a competitividade da sua empresa. Para isso, a Apex-Brasil oferece capacitação em temas relativos ao comércio exterior. As chamadas “Oficinas de Competitividade” são eventos presenciais com duração de oito horas, ministradas por profissionais de mercado, e são realizadas em diversas cidades brasileiras previamente definidas. O objetivo é atingir os representantes das empresas que estão no início do processo de internacionalização. Os temas abordados por essas oficinas são: administração estratégica, administração da produção, gestão financeira e planejamento para internacionalização. Depois disso é hora de se aproximar das tradings. Ainda por meio do portal, você encontra o *Brazilian Suppliers*, que apresenta os setores mais procurados para a exportação brasileira. São eles: o setor de alimentos e bebidas, autopeças, máquinas e equipamentos, casa e construção, cosméticos e higiene pessoal, moda e acessórios.

Na Apex-Brasil você ainda encontra informação sobre como participar das ações de promoção comercial em feiras internacionais, missões empresariais, ações de promoções de imagens em lojas

¹¹ Para acessar este site: <<http://www.apexbrasil.com.br/qualifique-sua-empresa-peix>>.

e das entidades setoriais que visam a promoção da indústria brasileira no mercado internacional. As empresas podem participar das ações de promoção comercial por meio de suas associações empresariais.

3.12 Missões e Feiras Multissetoriais

Tanto as Feiras quanto as Missões oferecerem a oportunidade de trocar experiências e adquirir novos conhecimentos. As Feiras ampliam o *networking* das empresas e o conhecimento sobre os líderes mundiais dos diferentes setores. Elas auxiliam, ainda, na identificação de oportunidades de parcerias, matérias-primas, equipamentos etc. Facilitam, ademais, a identificação de quais são as tendências do segmento em que a sua empresa está inserida. Elas acontecem em todos os continentes. Já as Missões têm um objetivo mais específico: a aquisição de máquinas e equipamentos, a venda de produtos próprios ou a busca por novos conhecimentos, ou seja, o objetivo das Missões é a venda de máquinas e equipamentos para as empresas. O pré-requisito necessário para participar das Feiras e Missões é ser uma empresa brasileira produtora de bens e/ou serviços que já são exportados.

Para o empreendedor que pretende se internacionalizar, a participação em eventos desse tipo oferece um espaço de marketing para divulgação dos produtos ou serviços, contato direto com potenciais compradores, consumidor final, parcerias e novos canais de comercialização e distribuição. As Feiras e Missões são divulgadas na página inicial do portal do *Invest & Export Brasil*¹².

3.13 Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)

A Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) é uma entidade privada sem fins lucrativos que reúne tanto empresas exportadoras quanto importadoras e disponibilizam programas de apoio ao comércio exterior brasileiro. Assim a entidade atua, principalmente, defendendo os interesses dos seus associados junto a órgãos privados e públicos para viabilizar a implementação de medidas e atividades que impulsionem a inserção brasileira no comércio internacional.

Dentre os diversos serviços prestados pela AEB estão a cooperação para viabilizar o desenvolvimento da produção, com intuito de tornar os produtos brasileiros mais baratos e competitivos no comércio internacional, a colaboração por melhorias nos sistemas de crédito

¹² Para acessar o site: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/>>.

e seguro às exportações e o apoio à adoção de políticas que favoreçam e facilitem as trocas comerciais. A associação também realiza pesquisas, estudos e levantamentos estatísticos sobre o comércio exterior brasileiro tanto para propor melhorias e soluções de problemas, quanto para servir como base de conhecimento para empresários.

3.14 Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex)

A Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) é uma instituição privada, fundada em 1976, voltada para a promoção do comércio exterior brasileiro. Para isso, oferece diversos cursos de especialização na área, fornece serviços para órgãos e empresas públicas e privadas e promove encontros e seminários para estimular debates sobre o tema. No site da Funcex, encontramos estudos e pesquisas realizadas pela Fundação, como boletins e relatórios, que são divulgados mensalmente com intuito de divulgar informações sobre a atual situação do comércio exterior brasileiro.

Entre seus instituidores, ou seja, pessoas jurídicas que contribuíram para a formação da Funcex estão Banco do Brasil, Itaú, Santander, Bndes, Petrobras, Vale e Caixa Econômica Federal, todos associados desde 1976. Já alguns dos seus apoiadores são a Confederação Nacional da Indústria (CNI), a Apex-Brasil, o Banco Bradesco, o Banco Central do Brasil (Bacen), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Empresa Brasileira de Aeronáutica SA (Embraer).

A Fundação também disponibiliza o *Funcexdata*, uma base de dados privada para utilização de profissionais e de diversas instituições que atuam na área comercial. Nesta base de dados podemos encontrar informações sobre os países, bem como taxas de câmbio e indicadores estatísticos do comércio exterior. Essas informações são importantes para estudar o mercado, como valores de exportação e importação, diversidade de produtos, como os produtos se comportam no mercado internacional, entre outros aspectos¹³.

3.15 Agência Nacional do Cinema (ANCINE)

A Agência Nacional do Cinema (ANCINE) é a agência responsável por regulamentar a reprodução audiovisual no exterior, como filmes ou curtas produzidos no Brasil, além de regulamentar

¹³ Para mais informações, você pode entrar nos sites oficiais da Funcex e verificar o valor para utilização do *Funcexdata*. Acesse o site em: <<https://www.funcex.org.br/> e <http://www.funcexdata.com.br/>>.

gravações estrangeiras em solo brasileiro ou coproduções de outros países firmadas com agências cinematográficas nacionais para serem feitas no exterior.

Para realizar uma coprodução internacional, você deve seguir alguns passos para enviar seu material para a ANCINE e iniciar a regulamentação. Primeiro, você deve se cadastrar no Registro de Agente Econômico. Para seguir as instruções e saber qual em qual modalidade a sua empresa se encaixa, acesse o manual da ANCINE para Coproduções Internacionais¹⁴.

O órgão também realiza programas de incentivo à exportação em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), participa de fóruns internacionais ligados à área e possui acordos bilaterais e multilaterais firmados com vários países e organizações, como o Ministério do Patrimônio Cultural e Atividades (MIBAC) da Itália, o Instituto Nacional de Cinema e Artes Visuais (INCAA) da Argentina, o Centro Nacional do Cinema e da Imagem Animada (CNC) da França e o Programa Ibermedia, que estimula a coprodução audiovisual entre países da América Latina.

Consulte a Lei Rouanet 8.313/91¹⁵ para saber mais sobre o fomento audiovisual no Brasil e a Lei do Audiovisual 8.685/93¹⁶ para mais informações sobre mecanismos de fomento à atividade audiovisual. A Instrução Normativa nº 106/2012 da ANCINE¹⁷ é outra legislação importante para consulta, pois indica as disposições necessárias sobre coproduções internacionais.

3.16 Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT)

Os Correios são uma instituição conhecida e aliada na hora de enviar encomendas, tanto no território nacional quanto em âmbito internacional. Esse órgão tem a finalidade de facilitar a gestão e as políticas públicas de encomendas, reduzir taxas e custos, além de levar serviços otimizados à sociedade.

Para o exportador, é oferecido o serviço Exporta Fácil, é possível encontrar modalidades de envio como: o SEDEX Mundi Mercadoria e o Mercadoria Expressa (EMS) – utilizado tanto para mercadorias quanto para documentos – e o Leve Internacional e o Mercadoria Econômica. É disponibilizado um Guia de Pré-Postagem com o passo-a-passo a ser seguido antes de iniciar o processo de envio.

¹⁴ Disponível em: <<https://www.ancine.gov.br/pt-br/manuais/coproducoes-internacionais/passo-passo-para-coprodu-es-internacionais>>.

¹⁵ Lei Rouanet 8.313/91, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/L8313compilada.htm>. Veja também a reforma na Instrução Normativa que regulamenta o Programa Nacional de Apoio à Cultura (PRONAC) previsto nesta lei em: <<http://www.in.gov.br/web/dou/-/instru%C3%87%C3%83o-normativa-n%C2%BA-2-de-23-de-Abr.-de-2019-84797797>>.

¹⁶ Lei do Audiovisual 8.685/93, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8685compilado.htm>.

¹⁷ Instrução Normativa nº 106, acesso disponível em: <<https://ancine.gov.br/pt-br/node/7114>>.

O SEDEX Mundi Mercadoria concede tratamento prioritário, como celeridade e proteção na entrega, e atende aos tipos mais complexos de produtos. O serviço apresenta benefícios como seguro automático, entrega direta no endereço de destino e a política de *moneyback guarantee*, que é seu dinheiro de volta caso haja complicações no trajeto, como por exemplo, se o importador de seu produto não cumprir os prazos acordados no contrato ou motivos de força maior, como desastres naturais e/ou ataques terroristas no trânsito de sua mercadoria.

Se sua entrega se destinar à Cuba, Sudão, Síria, Coreia do Norte ou Irã, deve ser acompanhado do Documento de Sanções, Garantia e Garantia de Isenção¹⁸. Já o serviço de SEM – Mercadoria Expressa – tem muito em comum com o SEDEX Mundi Mercadoria. A diferença é que, ao contrário da SEDEX Mundi Mercadoria, não há agilidade na entrega, podendo variar de acordo com a cidade que deseja entregar e a necessidade do Registro de Exportação, caso a encomenda ultrapasse 1.000 dólares.

Tabela 3.1 – Serviços do Exporta Fácil

	SEDEX Mundi Mercadoria	EMS - Mercadoria Expressa	Mercadoria Econômica	Leve Internacional
Prioridade Máxima	✓	✓	✗	✗
Tratamento Prioritário	✓	✓	✗	✗
Prioridade no Prazo de Entrega	✓	✓	✗	✗
Rastreamento Completo	✓	✗	✗	✗
Seguro Automático	✓	✓	✓	✓
Embalagem Gratuita	✓	✗	✗	✗
Cobertura Cambial	✓	✓	✓	✗
Registro Automático	✓	✓	✓	✓
Parcelamento no Pagamento	✓	✗	✗	✓
Ideal para Grandes Mercadorias	✓	Até 30kg	Até 20kg	✗
Ideal para Amostras e Brindes	✗	✗	✗	✓
Possibilidade de Rastreamento	✓	✓	✗	✗

Fonte: Correios (2019)

¹⁸ Os documentos citados estão disponíveis para acesso em: <<https://www.correios.com.br/a-a-z/pdf/sedex-mundi-mercadoria/documento-de-sancoes-garantia-e-isencao/view>>.

O Leve Internacional permite o envio de produtos com até 2kg. Essa modalidade, além do limite de peso, não possui grande diferença das anteriores, com exceção de que não é disponível o serviço de rastreamento, tendo de ser realizado por um órgão internacional adjacente, a União Postal Universal. A modalidade de Mercadoria Econômica tem custos reduzidos para os exportadores e tem tratamento de baixa prioridade de envio.

Em todas as modalidades disponíveis você conta com o auxílio de uma assessoria para te ajudar nos trâmites da sua exportação. Você deve realizar contato com aquela que for correspondente à localidade que sua empresa se encontra para esclarecer dúvidas e iniciar a negociação. Acesse a lista de responsáveis pelas agências em território nacional no portal dos Correios. Consulte também as listas de produtos restritos, modelos e requerimentos de documentos¹⁹ como a Declaração Única de Exportação (DU-E), a Nota Fiscal e as Faturas Comerciais que devem acompanhar suas exportações.

3.17 Câmaras de Comércio

As Câmaras de Comércio atuam como agentes que possuem o objetivo de promover o comércio, o turismo, a indústria e a cultura dos países no exterior servindo como ponte para que sejam alcançados os interesses de empresários nacionais e internacionais. A Federação das Câmaras de Comércio Exterior (Fccce) é uma associação brasileira que foi fundada em 1950 como apoio às demais câmaras de comércio. Ela desenvolve estratégias de promoção comercial e promove, em parceria com outras instituições, diversas atividades de capacitação e consultorias para facilitar o processo de integração multilateral do comércio exterior brasileiro.

No site do *Invest & Export Brasil*²⁰ você encontra uma lista das Câmaras de Comércio com os quais o Brasil se relaciona e suas respectivas localizações no país. No site de cada câmara existem mais informações específicas, como feiras internacionais, lista de empresas que se interessam pelo comércio com o Brasil, notícias e serviços prestados por elas, tais como suporte a negócios, cursos e eventos.

As Câmaras de Comércio podem ser suas aliadas na busca por exportar produtos. Por meio delas você pode obter informações sobre o mercado em que deseja se inserir e facilitar o contato

¹⁹ Para visualizar modelos e requerimentos de documentos, acesse: <<http://www2.correios.com.br/sistemas/agencias/>>.

²⁰ Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/CamarasComercio/Busca/frmBuscaCamarasComercio.aspx>>.

com as contrapartes internacionais, auxiliando a sua inserção no mercado internacional.

Referências:

AGÊNCIA NACIONAL DO CINEMA - ANCINEa. Instrução Normativa Nº 106, de 24 de julho de 2012. Regime de coprodução internacional de obras audiovisuais não publicitárias brasileiras para fins de posterior emissão de Certificado de Produto Brasileiro – CPB. Brasil: **Diretoria colegiada da agência nacional do cinema**, Julho 2012. Disponível em: <<https://ancine.gov.br/pt-br/node/7114>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DO CINEMA - ANCINEb. **Passo a Passo para produções internacionais**. Disponível em: <<https://www.ancine.gov.br/pt-br/manuais/coproducoes-internacionais/passopasso-para-coprodu-es-internacionais>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

APEX-BRASILa. **Qualifique sua empresa**. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/qualifique-sua-empresa-peix>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

APEX-BRASILb. **Quem somos**. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/quem-somos>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

APEX-BRASILc. **Quero Exportar**. Disponível em: <<https://portal.apexbrasil.com.br/nossos-servicos/quero-exportar/>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

APEX-BRASILd. **Confira como participar das ações e promoção comercial**. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/confira-como-participar-das-acoes-de-promocao-comercial>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

BNDESa. **Quem somos**. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/quem-somos>>. Acesso em: 14 mai. 2019.

BNDESb. **Guia do financiamento**. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

BRASIL. **Aderir à Vitrine do Exportador**. Disponível em: <<https://www.servicos.gov.br/servico/aderir-a-vitrine-do-exportador>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

BRASIL. **Decreto nº 9.745, DE 8 de Abr. de 2019**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D9745.htm>. Acesso em: 31 mai. 2019.

CORREIOSa. **Documento de sanções, garantia e isenção**. Disponível em: <<https://www.correios.com.br/a-a-z/pdf/sedex-mundi-mercadoria/documento-de-sancoes-garantia-e-isencao/view>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

CORREIOSb. **Agências**. Disponível em: <<http://www2.correios.com.br/sistemas/agencias>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

CORREIOSc. **Exporta fácil**. Disponível em: <<https://www.correios.com.br/a-a-z/exporta-facil>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

CORREIOSd. **Documentos com destinos Nacionais e Internacionais**. Brasil: Correios, 2019d. Disponível em: <<http://www.correios.com.br/encomendas-logistica/remessa/documento>>. Acesso em: 6 Mai. 2019.

CORREIOSe. **Documentos para exportação**. Brasil: Correios, 2019e. Disponível em: <<http://www.correios.com.br/encomendas-logistica/remessa/exportacao/documentos-para-exportacao>>. Acesso em: 6 Mai. 2019.

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR. **Quem somos**. Disponível em: <<http://www.fcce.org.br/QuemSomos.aspx>>. Acesso em: 26 abr. 2019.

FUNCEXa. **Desenvolver o comércio exterior brasileiro**. Disponível em: <<https://www.funcex.org.br/institucional/sobrefuncex.asp>>. Acesso em: 25 abr. 2019.

FUNCEXb. **Instituidor**. Disponível em: <<https://www.funcex.org.br/institucional/mantenedor/instituidor.asp>>. Acesso em: 25 abr. 2019.

FUNCEXc. **Mantenedor**. Disponível em: <<https://www.funcex.org.br/institucional/mantenedor/mantenedor.asp>>. Acesso em: 25 abr. 2019.

FUNCEXd. **Home**. Disponível em: <<https://www.funcex.org.br/>>. Acesso em: 14 de mai. 2019.

FUNCEXDATA. **Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.funcexdata.com.br/>>. Acesso em: 25 mai. 2019.

INPIa. **Relações Internacionais**. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/sobre/relacoes-internacionais>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

INPIb. **Instituto Nacional da Propriedade Industrial**. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/sobre/estrutura>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROa. **Institucional**. Disponível em: <<http://www4.inmetro.gov.br/aceso-a-informacao/institucional>>. Acesso em: 14 de mai. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROb. **Localização**. Disponível em: <<http://www4.inmetro.gov.br/aceso-a-informacao/institucional/localizacao>>. Acesso em: 14 de mai. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROc. **Home**. Disponível em: <www.inmetro.gov.br>. Acesso em: 30 abr. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROd. **Barreiras Técnicas**. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/pontofocal>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROe. **Solicitação texto completo**. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/pontofocal/login>>.

[asp?url=clientes/solicita_textoCompleto.asp](#)>. Acesso em: 30 abr. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROf. **Solicitação envio comentário**. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/pontofocal/loginSolinfo.asp?url=retorna_fichas_cliente.asp&tipo_solicitacao=3&cod_notificacao>. Acesso em: 30 abr. 2019.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA - INMETROg. **Solicitação de informação**. Disponível em: <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/pontofocal/loginSolinfo.asp?url=retorna_fichas_cliente.asp&tipo_solicitacao=1&cod_notificacao>. Acesso em: 30 abr. 2019.

INVEST & EXPORT BRASILa. **Departamento de Promoção: comercial e investimentos**. Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/CanaisAtendimento/EnderecosDPR.aspx>>. Acesso em: 25 abr. 2019.

INVEST & EXPORT BRASILb. **Setores de Promoção Comercial**. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/secoms>>. Acesso em: 25 abr. 2019.

INVEST & EXPORT BRASILc. **Setores de Promoção Comercial**. Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/Secoms/Busca/frmBuscaSecom.aspx>>. Acesso em: 25 abr. 2019.

INVEST & EXPORT BRASILd. **Guia de Comércio Exterior e Investimento**. Disponível em: <<http://www.vitrinedoexportador.gov.br/bens/>>. Acesso em: 31 mai. 2019.

INVEST & EXPORT BRASILe. **Acesso à informação**. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

INVEST & EXPORT BRASILf. **Câmaras de comércio**. Disponível em: <<https://investexportbrasil.dpr.gov.br/CamarasComercio/Busca/frmBuscaCamarasComercio.aspx>>. Acesso em: 26 abr. 2019.

INVESTE SÃO PAULO. **Câmaras de Comércio**. Disponível em: <<https://www.investe.sp.gov.br/invista/informacoes-uteis-1/camaras-de-comercio/>>. Acesso em: 26 abr. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIAa. **Economia**. Disponível em: <<http://www.economia.gov.br/>>. Acesso em: 31 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIAb. **Sobre o Ministério da Economia**. Disponível em: <<http://www.economia.gov.br/aceso-a-informacao/institucional>>. Acesso em: 31 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIAc. **Informações sobre o PNCE**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/pnce/838-plano-nacional-da-cultura-exportadora-pnce>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIAd. **Encontros de Comércio Exterior - Encomex**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/pnce/1625-encomex>>. Acesso em: 14 de mai. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS - MDIC. **Vitrine do Exportador**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/pnce/843-vitrine-exp>>.

Acesso em: 15 mai. 2019.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MREa. **Diplomacia Comercial**. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/156-diplomacia-comercial>>. Acesso em: 14 mai. 2019.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES - MREb. **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em 15 mai. 2019.

PLANO NACIONAL DA CULTURA EXPORTADORA - PNCE. **Instituto Nacional da Propriedade Industrial**. Disponível em: <<http://www.pnce.mdic.gov.br/>>. Acesso em: 31 mai. 2019.

CAPÍTULO 4

Órgãos Anuentes no
Comércio Exterior



A sua empresa vai atuar no comércio exterior fazendo a exportação de produtos e/ou serviços. Os órgãos anuentes são aqueles que permitem que você possa exportar realizando o controle, a fiscalização e a regulamentação conforme a legislação do Governo do Estado ou do Governo Federal. Para cada produto ou serviço que necessita da anuência de um órgão, existe uma entidade específica de acordo com o gênero e a finalidade do seu produto e/ou serviço.

Caso a exportação realizada pela sua empresa necessite passar pela aprovação de um órgão anuente, você será informado sobre isso no Portal SISCOMEX, o Sistema Integrado de Comércio Exterior, que será apresentado no próximo capítulo deste Guia. É no módulo Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos à Exportação (LPCO) do Portal SISCOMEX que você fornecerá as informações necessárias para iniciar o procedimento de comprovação das normas e dos padrões de qualidade exigidos por cada um desses órgãos, seguindo as diretrizes da legislação que define as funções de anuência. Confira a seguir os principais órgãos anuentes do comércio exterior brasileiro.

4.1 Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL)

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) está presente em nosso cotidiano quando se trata de energia elétrica. Este órgão anuente regulamenta o fornecimento de energia elétrica para outros países. A agência foi criada por atribuição do Ministério de Minas e Energia em 1996 para regular, fiscalizar, calcular tarifas e influenciar nas políticas de mercado transnacionais praticadas pela Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE), que tem acordos bilaterais estabelecidos desde 2004 a fim de suprir a demanda energética da Argentina e do Uruguai.

A CCEE e a ANEEL agem em conjunto pela regulamentação do Decreto nº 5.177/2004¹, texto atualizado pelo Decreto nº 6.353/2008², que regulamenta a contratação de energia elétrica. Se você pretende comercializar energia elétrica para o exterior, acesse o portal CCEE³ para visualizar os diferentes tipos de contrato: Ambiente de Contratação Regulada (ACR), Ambiente de Contratação Livre (ACL) ou Mercado de Curto Prazo e consultar suas regras.

¹ Decreto nº 5.177, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5177.htm>.

² Decreto nº 6.353, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6353.htm>.

³ Disponível em: <www.ccee.org.br>.

4.2 Agência Nacional do Petróleo (ANP)

A Agência Nacional do Petróleo (ANP) é um órgão anuente que responde ao Ministério de Minas e Energia (MME). Ao comercializar biocombustíveis, petróleo e seus derivados você vai precisar da anuência desta agência. Para isso, deve encaminhar a sua solicitação por meio de processo eletrônico no Sistema Eletrônico de Informações (SEI)⁴. Tenha em mãos os dados da sua empresa, identificação dos sócios para preenchimento da Ficha Cadastral de Agente de Comércio Exterior e do representante da empresa que vai se dispor a permanecer em contato com a ANP, enquanto a normalização estiver em trânsito.

A Resolução nº 777/2019⁵ trata do comércio exterior dos produtos em regime de anuência pela ANP. A comercialização de produtos específicos, como certos tipos de querosene de aviação, óleo diesel e combustível marítimo, pode ser feita apenas por uma Empresa Comercial Exportadora⁶. Você deve preencher requisitos específicos, como uma ficha cadastral especial para essa modalidade e atender a legislação da Resolução ANP nº 54/2015⁷.

4.3 Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) é conhecida por realizar o controle sanitário de produtos ligados ao consumo humano e avaliar os ambientes para atuação do serviço a ser oferecido, de modo a não colocar em risco a saúde do consumidor. O órgão foi criado pela Lei nº 9.782/1999⁸ e tem abrangência federal, o que faz a ANVISA ter a responsabilidade de coordenar a fiscalização da alfândega em portos, aeroportos e outras áreas aduaneiras em toda a extensão do território nacional.

A exportação de medicamentos e alimentos deve ter a anuência do órgão e seguir as especificações legislativas do Decreto nº 8.077/2013⁹ e do Decreto nº 986/1969¹⁰. Um exemplo de documento que deve ser utilizado na exportação de alimentos é a Certidão de Venda Livre para

⁴ Sistema Eletrônico de Informações. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/sei>>.

⁵ Resolução ANP Nº 777, acesso disponível em: <http://www.anp.gov.br/arquivos/importacao_exportacao/comercio-exterior/resolucao_n-777-05042019.pdf>.

⁶ Empresa que intermedia as ações no comércio exterior.

⁷ Resolução ANP Nº 54, acesso disponível em: <<http://legislacao.anp.gov.br/?path=legislacao-anp/resol-anp/2015/dezembro&item=ranp-54--2015>>.

⁸ Lei Nº 9.782, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9782.htm>.

⁹ Decreto de Nº 8.077, acesso disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Decreto/D8077.htm>.

¹⁰ Decreto de Nº 986, acesso disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del0986.htm>.

Exportação de Alimentos (CVLEA), instituída pela Resolução da Diretoria Colegiada nº 258/2018¹¹ em convergência com o Ministério da Saúde. Nesta resolução é possível encontrar em seu anexo o Modelo para Certificação de Venda Livre para Exportação de Alimentos (CVLEA).

Além de consultar a legislação, você pode acessar o portal da Prefeitura do Rio de Janeiro para obter informações sobre a exportação de alimentos e de outros produtos e serviços, além de obter informações sobre como realizar seu cadastro no Sistema Nacional de Vigilância Sanitária (SNVS), indispensável para comercializar estes produtos para o exterior.

Você também pode entrar em contato diretamente com a ANVISA¹² e conhecer mais a respeito da documentação necessária para outros produtos ou serviços de sua empresa, pois as exigências variam conforme o produto ou o serviço de exportação. É necessário que a sua empresa esteja com a documentação em dia e atenda as normas exigidas pelo Licenciamento Sanitário, que permite o funcionamento de estabelecimentos que estão em conformidade com requisitos legais e regulamentares.

4.4 Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN)

A Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN) foi criada com o intuito específico de elaborar uma política nacional de energia nuclear. A comissão tem as tarefas de fomentar pesquisas científicas, desenvolvimento e regulamentação dos setores de energia elétrica, medicina nuclear, segurança da população no entorno das produções nucleares, entre outros.

A CNEN tem vínculo com várias instituições nacionais dedicadas à pesquisa da energia nuclear e é subordinada ao Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC). A Divisão de Matérias-Primas e Minerais (DIMAP) é o setor da CNEN responsável por gerenciar o comércio exterior de minérios nucleares e outros minerais que concernem à energia nuclear, derivados e associados.

Você pode obter mais informações sobre a fiscalização da CNEN no comércio exterior entrando em contato com a Divisão de Controle de Matérias-Primas e Minerais (DIMAP) pelos telefones e e-mail disponíveis no site¹³. Antes de enviar as informações do cadastro da exportação de material nuclear para o SISCOMEX, é necessário o preenchimento de um formulário encontrado no Portal de Serviços¹⁴.

¹¹ Resolução da Diretoria Colegiada nº 258/2018, acesso disponível em: <http://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/56129074/do1-2018-12-20-resolucao-da-diretoria-colegiada-rdc-n-258-de-18-de-dezembro-de-2018-56128887>.

¹² Site oficial da ANVISA, acesso disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/>>.

¹³ Disponível em: <<http://www.cnem.gov.br/exportacao-e-importacao-de-materias-primas-e-minerais>>.

¹⁴ Disponível em: <<https://www.servicos.gov.br/servico/cadastrar-se-ou-alterar-cadastro-para-pratica-de-comercio-mineral?campaign=destaque>>.

4.5 Comando do Exército - Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados (DFPC)

A União possui competência para autorizar e fiscalizar a produção e o comércio de material bélico, função exercida pelo Exército Brasileiro. Atualmente, a norma em vigor que estabelece todos os procedimentos para que sejam exercidas atividades com produtos controlados, é o Decreto nº 3.665/2000, que regulamenta a Fiscalização de Produtos Controlados/R-105¹⁵.

No Exército, a Diretoria de Fiscalização de Produtos Controlados (DFPC) tem o objetivo de controlar produtos que possam causar algum dano físico ou psicológico a sociedade, como armas, munições, explosivos e materiais químicos, regulando o processamento de exportações que envolvam o Serviço de Fiscalização de Produtos Controlados (SFPC), no âmbito do Comando das Regiões Militares.

A norma que sistematiza esse processo é a Instrução Técnico Administrativa nº 28/2004 do DFPC¹⁶, que apresenta em seus anexos formulários que devem ser preenchidos caso sua empresa exporte produtos desse gênero específico.

4.6 Agência Nacional de Mineração (ANM)¹⁷

A finalidade da Agência Nacional de Mineração (ANM) é promover a exploração e a utilização de recursos minerais, a pesquisa na área da geologia e o desenvolvimento tecnológico na área da mineração. Se sua empresa é da área de minérios ou pedras preciosas, é necessário conhecer o Código de Mineração (Decreto-Lei nº 227/1967)¹⁸ e o Código de Águas Minerais (Decreto-Lei nº 7.841/1945)¹⁹. Ambos respondem pela regulamentação e comercialização de tais produtos.

Para exportação de diamantes brutos, é necessário conhecer o Sistema de Certificado do Processo de Kimberley (Lei nº 10.743/2003) que garante a segurança do produto no exterior. Para isso, você deve realizar sua inscrição no Cadastro Nacional de Comércio de Diamantes²⁰, no site da

¹⁵ Decreto nº 3.665/2000, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3665.htm>.

¹⁶ Instrução Técnico Administrativa nº 28/2004 do DFPC, acesso disponível em: <<http://www.dfpc.eb.mil.br/phocadownload/ITAS/ITA28-2004.pdf>>.

¹⁷ Você pode encontrar a ANM, em alguns casos, sob o nome de Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM), pois em 2017 esse órgão foi restabelecido com o intuito de ganhar mais autonomia frente ao Ministério de Minas e Energia, pela Lei nº 13.575, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2017/Lei/L13575.htm>.

¹⁸ Decreto-Lei nº 227, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del0227compilado.htm>.

¹⁹ Decreto-Lei nº 7.841, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del7841.htm>.

²⁰ Cadastro Nacional de Comércio de Diamante, acesso disponível em: <<https://app.dnpm.gov.br/CNCD/site/cadastro/acesso.asp>>

ANM.

Se você quer se informar sobre as estatísticas de comércio exterior de minérios do Brasil antes de exportar, a ANM possui o Informe Mineral²¹. Nele encontramos publicações semestrais com estatísticas de compra e venda dos minérios no exterior, preço e países que mais os adquirem.

4.7 Polícia Federal (PF)

A Polícia Federal é uma instituição que também realiza serviços de anuência no comércio exterior. Este órgão age por meio da Divisão de Controle de Produtos Químicos (DCPQ), que é um setor especializado em regulamentar a exportação de produtos que possam interferir na saúde física e psíquica, atuando na fiscalização da produção, do armazenamento e da comercialização de drogas, produtos químicos de limpeza, remédios e outros que possam ser usados como substâncias ilícitas.

A atividade de fiscalização do órgão foi estabelecida pela Lei nº 10.357/2001²², que tornou a Polícia Federal responsável pela elaboração de normas e fiscalização de produtos danosos aos seres humanos. A plataforma oficial utilizada é o Novo Sistema de Controle de Produtos Químicos (SIPROQUIM2)²³, que entrou em vigor em setembro de 2019. Tanto neste ambiente virtual quanto no próprio site da Polícia Federal, você pode obter os modelos de declaração e os documentos a serem utilizados para fazer o requerimento da comercialização de produtos químicos²⁴.

No Anexo IV presente nos Anexos da Portaria 1274/03²⁵, você encontra modelos de documentos que irá utilizar para registrar os produtos que a sua empresa vai exportar e que devem ter a anuência da Polícia Federal, como o Certificado de Licença e Funcionamento (CLF), o Certificado de Registro Cadastral (CRC) e a Autorização Especial (AE). Também está presente a orientação do Despacho nº 267/2004, documento que você deve conhecer para exportar os seus produtos químicos, pois trata do requerimento das renovações de Licença de Funcionamento. Envie-o junto com os documentos no SIPROQUIM2 e anexe o comprovante da Taxa de Pagamento de Controle e Fiscalização de Produtos Químicos e a declaração de representante legal e procuração, caso esteja em posição de

²¹ O informe mineral pode ser acessado no site: <<http://www.anm.gov.br/dnpm/publicacoes/serie-estatisticas-e-economia-mineral/informe-mineral>>.

²² Lei de nº 10.357, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10357.htm>.

²³ Guia do SIPROQUIM2. Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/guias-do-usuario/siproquim-2/>>.

²⁴ Consulta de documentação no SIPROQUIM. Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/guias-do-usuario/siproquim-2/auto-atendimento-cadastro/consultar-documento>>.

²⁵ Anexos da Portaria 1274/03. Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/servicos-pf/produtos-quimicos/legislacao/anexos-da-portaria-1274-03>>.

agir em nome de terceiros.

A Polícia Federal dispõe de atualizações como treinamentos e workshops para quem necessita utilizar este tipo de serviço.

4.8 Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (IBAMA)

O Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis (IBAMA) é vinculado ao Ministério do Meio Ambiente e as suas resoluções de exportação prezam pelo respeito à biodiversidade da fauna, flora e dos desgastes aos recursos naturais. O Brasil participa de vários acordos internacionais no que tange ao Meio Ambiente e que estão vigentes em seu comércio exterior.

O Decreto nº 875/1993²⁶ divulga o acordo firmado na Convenção de Basileia sobre o Controle de Movimentos Transfronteiriços de Resíduos Perigosos e seu Depósito, que tem por objetivo reduzir a assiduidade de produtos que podem causar danos à fauna e flora, como o plástico que acaba sendo fatal a espécies de vida marinha, que o confundem com alimento.

Este mesmo decreto foi atualizado pela Resolução nº 452/2012 com novas normas de controle. A Convenção de Viena para a Proteção da Camada de Ozônio e o Protocolo de Montreal²⁷ estão vigentes no comércio exterior quando se trata do comércio de produtos que possam contribuir negativamente para o desgaste da camada de ozônio, o que implica na atribuição do Decreto nº 99.280/1990²⁸, atualizado na Instrução Normativa nº 14/2012²⁹, adicionando um novo produto descoberto como agente destrutivo, o Hidro clorofluorcarbono (HCFC) e seus derivados.

Como forma de controlar e proteger a fauna e a flora brasileira foi criada a plataforma Sistema de Emissão de Licenças CITES e não CITES (SISCITES), a fim de regular o comércio de animais e espécies vegetais. A Convenção sobre Comércio Internacional das Espécies de Flora e Fauna em Perigo de Extinção (CITES) é disposta sob Decreto nº 3.607/2000³⁰, no qual já se encontra existente a Lei nº 5.197/1967³¹, que proíbe a entrada ilegal de espécies selvagens sem conhecimento do governo.

²⁶ Decreto nº 875, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D0875.htm>.

²⁷ Para maiores detalhes sobre Convenção e o Protocolo, acesse: <<http://www.mma.gov.br/clima/protecao-da-camada-de-ozonio/convencao-de-viena-e-protocolo-de-montreal>>.

²⁸ Decreto nº 99.280, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1990-1994/D99280.htm>.

²⁹ Instrução Normativa nº 14/2012. Disponível em: <http://www.tce.sc.gov.br/sites/default/files/leis_normas/instrucao_normativa_n_14-2012_consolidada.pdf>.

³⁰ Decreto nº 3.607, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3607.htm>.

³¹ Lei nº 5.197, acesso disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5197compilado.htm>.

Cadastre-se no SISCITES³² para ter acesso aos formulários, aos documentos necessários e às demais informações para que você possa exportar animais, plantas e produtos desta categoria com regulamentação e segurança.

4.9 Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)

O setor de agroexportação é importante para a economia brasileira e diariamente podemos ver notícias sobre negociações de produtos que possuem grande demanda mundial, como a soja, o café e o açúcar. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) é responsável pela anuência de insumos agrícolas na ordem dos vegetais, seus produtos e subprodutos. O Sistema de Vigilância Agropecuária Internacional (Vigiagro), aliado à Secretaria de Defesa Agrícola (SDA) do MAPA, é responsável pela fiscalização de insumos agrícolas agroquímicos e insumos agrícolas fertilizantes, que possuem em sua composição substâncias que podem colocar em risco a saúde humana.

No portal do MAPA, você pode consultar os documentos necessários para exportação, bem como modelos prontos para você preencher de acordo com os procedimentos técnicos a serem realizados³³. Se você quer exportar insumos agrícolas, como sementes e mudas, insumos pecuários para alimentação animal ou alimentos e bebidas para consumo humano, você deve solicitar ao Serviço de Inspeção Federal (SIF)³⁴ a lista de requerimentos para o seu produto e encaminhar os documentos para iniciar a anuência de sua exportação para os órgãos responsáveis. Estes serão determinados pela Superintendência Federal Agrícola (SFA)³⁵ assim que você entrar em contato.

Para ser um exportador de produtos agropecuários, você deve se cadastrar no Sistema de Informações Gerenciais do Trânsito Internacional (SIGVIG) de Produtos e Insumos Agrícolas e tomar conhecimento das normas e formulários a serem enviados. Este órgão anuente realiza inspeção alfandegária e os funcionários fiscais são instruídos a partir do Manual de Procedimentos Operacionais da Vigilância Agropecuária Internacional, documento importante para que você possa identificar a legislação que versa sobre a regulamentação. O Manual do Vigiagro³⁶ está disponível no site do MAPA.

³² O cadastro do SISCITES está disponível para acesso em: <<https://www.ibama.gov.br/sistemas/siscites>>.

³³ Ver mais em: <<http://www.agricultura.gov.br>>

³⁴ Para saber mais dos serviços de inspeção federal acesse: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/inspecao/produtos-animal/sif>>.

³⁵ No Rio de Janeiro, a SFA se localiza na Av. Rodrigues Alves, que fica na Praça Mauá. Para mais informações sobre a Superintendência Federal Agrícola, acesse: <<http://www.agricultura.gov.br/sfa/lista-sfas>>.

³⁶ Manual do Vigiagro, acesso disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/vigilancia-agropecuaria/manual-do-vigiagro>>.

4.10 Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC)

O Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC) tem sua atividade como órgão anuente no comércio exterior, pois regulamenta e fiscaliza bens sensíveis, como produtos que contribuem para o desenvolvimento de armas de destruição em massa com elementos nucleares, químicos e biológicos, além de sistemas de ataques, como mísseis. Realiza também parcerias internacionais de cunho tecnológico com países como a China, os Estados Unidos e a mais recente na Áustria. Além disso, realiza análises por todo o Brasil com o intuito de desenvolver o potencial tecnológico de acordo com a necessidade do país. Órgãos anuentes como a Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN) e a Agência Nacional de Mineração (ANM) realizam serviços no comércio exterior em conjunto com o Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC).

4.11 Ministério da Defesa (MD)

O Ministério da Defesa atua na anuência de bens e serviços relacionados da indústria estratégica de segurança e defesa. O Regime Especial de Tributação para a Indústria da Defesa (RETID) é o benefício tributário para a comercialização de produtos fabricados por este setor. O Decreto nº 8.122, de 16 de outubro de 2013³⁷, regulamenta este incentivo tributário. Para usufruir, a sua empresa precisa atender a três requisitos: ser credenciada como um órgão do Ministério da Defesa, ser habilitada pela Receita Federal do Brasil (RFB) e, então, ter regularidade quanto a prestação de impostos e contribuições junto à Receita Federal do Brasil (RFB). A Comissão Mista da Indústria de Defesa (CMID) é responsável por dar assistência ao Ministério da Defesa nas relações do comércio da Indústria de Defesa. A atividade de comércio internacional se dá por meio da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), regida pelo Ministério da Economia (ME). Para ter acesso aos benefícios da indústria da defesa no comércio exterior, você, empresário, deve ser associado ao Conselho Consultivo do Setor Privado (CONEX) da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX). Este órgão colegiado tem as entidades de defesa e seus consumidores como principais membros de abrangência. No Decreto nº 10.044, de 04 de outubro de 2019³⁸, você encontra todas as disposições da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) sobre o regimento interno de sua estrutura, bem como de seus órgãos colegiados.

³⁷ Decreto nº 8.122, de 16 de outubro de 2013. Acesso em 28 jan 2020. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Decreto/D8122.htm>.

³⁸ Decreto nº 10.044, de 04 de outubro de 2019. Acesso em 29 jan 2020. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D10044.htm>.

4.12 Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)

O Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) é parte da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC). Desempenha papel importante na anuência do comércio exterior, dividido em setores que cuidam das mais variadas etapas que o produto exportado irá passar. A função da anuência do Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) é operacionalizada pelo Banco do Brasil. Para utilizar os benefícios deste órgão na gestão e mapeamento de sua exportação, é necessário o cadastro no Registro de Exportadores e Importadores (REI). Assim que começar a cadastrar as informações sobre a carga que irá exportar no Portal Único de Comércio Exterior (SISCOMEX) e no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOSERV), automaticamente o seu pedido de exportação será indexado junto ao Registro de Exportadores e Importadores (REI). Para obter mais informações sobre como utilizar o Portal Único de Comércio Exterior (SISCOMEX) e o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOSERV), continue a leitura para consultar o passo a passo no próximo capítulo.

Referências:

AGÊNCIA NACIONAL DE MINERAÇÃOa. **Institucional**. Disponível em: <<http://www.anm.gov.br/acesso-a-informacao/institucional>>. Acesso em: 4 Mai. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE MINERAÇÃOb. **Cadastro**. Disponível em: <<https://app.dnpm.gov.br/CNCD/site/cadastro/acesso.asp>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE MINERAÇÃOc. **Informe Mineral**. Disponível em: <<http://www.anm.gov.br/dnpm/publicacoes/serie-estatisticas-e-economia-mineral/informe-mineral>>. Acesso em: 4 Mai. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS- ANPa. **Resolução nº 777, de 5 de Abr. de 2019**. Brasil: Diretoria da agência nacional do petróleo, gás natural e biocombustíveis, 2019. Disponível em: <http://www.anp.gov.br/arquivos/importacao_exportacao/comercio-exterior/resolucao_n-777-05042019.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS - ANPb. **Resolução ANP nº 54, DE 17 de Dezembro de 2015**. Brasil: Diretoria da agência nacional do petróleo, gás natural e biocombustíveis, Dezembro 2015. Disponível em: <<http://legislacao.anp.gov.br/?path=legislacao-anp/resol-anp/2015/dezembro&item=ranp-54-2015>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS- ANPc. **Planejamento**

Estratégico. Disponível em: <<http://www.anp.gov.br/planejamento-estrategico>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISAa. **Portal Anvisa.** Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISAb. **Assessoramento Econômico.** Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/assessoramento-economico>>. Acesso em: 3 Mai. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISAc. **Institucional.** Disponível em <<http://portal.anvisa.gov.br/institucional>>. Acesso em: 02 Mai. 2019.

BRASIL. Decreto nº 3.607, de 21 de Setembro de 2000. Convenção sobre Comércio Internacional das Espécies da Flora e Fauna Selvagens em Perigo de Extinção. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 21 Set. 2000a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3607.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Decreto nº 3.665, de 20 de Novembro de 2000. Regulamento para a Fiscalização de Produtos Controlados (R-105). **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 20 nov. 2000b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3665.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Decreto nº 5.177 de 12 de agosto de 2004. Organização, as atribuições e o funcionamento da Câmara de Comercialização de Energia Elétrica – CCEE. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 12 Ago. 2004a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5177.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Decreto nº 6.353, de 16 de janeiro de 2008. Regulamenta a contratação de energia de reserva. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 16 Jan. 2004b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6353.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Decreto nº 875, de 19 de julho de 1993. Convenção sobre o Controle de Movimentos Transfronteiriços de Resíduos Perigosos e seu Depósito **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 19 jul. 1993a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D0875.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Decreto nº 8.122, de 16 de outubro de 2013. Regime Especial Tributário para a Indústria de Defesa. **Diário Oficial da União**, Brasília. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Decreto/D8122.htm>. Acesso em 28 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 8.685, de 20 de Julho de 1993. Cria mecanismos de fomento à atividade audiovisual e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 20 jul. 1993b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8685compilado.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Decreto nº 10.044, de 04 de outubro de 2019. Regulamento Interno da Câmara de Comércio Exterior. **Diário Oficial da União**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D10044.htm>. Acesso em 29 jan 2020.

BRASIL. Decreto-Lei nº 227, de 28 de Fevereiro de 1967. Código de Minas. **Diário Oficial da União**,

Brasília – DF, 28 fev. 1967^a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del0227compilado.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Lei N° 5.197, de 3 janeiro 1967. Proteção à fauna. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 3 jan. 1967b. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5197.htm>. Acesso em: 6 Mai. 2019.

BRASIL. Decreto-Lei nº 7.841 de 8 de agosto de 1945. Código de águas minerais. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 8 ago. 1945. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del7841.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Instrução Normativa N° 2, de 23 de Abr. de 2019. Composição e as competências do Colegiado Interno de Referencial Técnico. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 23 abr. 2019. Disponível em: <<http://www.in.gov.br/web/dou/-/instru%C3%87%C3%83o-normativa-n%C2%BA-2-de-23-de-Abr.-de-2019-84797797>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Lei nº 13.575, de 26 de Dezembro de 2017. Regulamento para a Fiscalização de Produtos Controlados (R-105). **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 26 dez. 2017. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2017/Lei/L13575.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Lei nº 9.782, de 26 de janeiro de 1999. Define o Sistema Nacional de Vigilância Sanitária, cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 26 jan. 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9782.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Lei nº 10.357, de 27 de Dezembro de 2001. Normas de controle e fiscalização sobre produtos químicos. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 27 dez. 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10357.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Contatos SECEX**. Brasília – DF. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-externo/contatos>>. Acesso em 29 jan. 2020.

BRASIL. Portaria ANM nº 192, DE 25.5.2007. Cadastro Nacional do Comércio de Diamantes Brutos/CNCD. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 25 mai. 2007. Disponível em: <<http://www.dnpm.gov.br/aceso-a-informacao/legislacao/portarias-do-diretor-geral-do-dnpm/portarias-do-diretor-geral/portaria-no-192-em-25-05-2007-do-diretor-geral-do-dnpm>>. Acesso em: 9 Mai. 2019.

BRASIL. Resolução da diretoria colegiada - RDC, N° 258, de 18 de dezembro de 2018. Dispõe sobre os procedimentos para emissão de Certidão de Venda Livre para Exportação de Alimentos (CVLEA). **Diário Oficial da União**, Brasília, 18 dez. 2018. Disponível em: <<http://www.vigilanciasanitaria.sc.gov.br/phocadownload/Noticias/2019/Abr./Diali/resoluo-da-diretoria-colegiada-rdc-n-258-de-18-de-dezembro-de-2018-dirio-oficial-da-unio-imprensa-nacional%201.pdf>>. Acesso em: 10 Mai. 2019.

BRASIL. Decreto N° 8.077, de 14 de agosto de 2013. Condições para o funcionamento de empresas sujeitas ao licenciamento sanitário, e o registro, controle e monitoramento, no âmbito da vigilância sanitária. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 14 ago. 2013. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Decreto/D8077.htm>. Acesso em: 02 Mai. 2019.

BRASIL. Decreto N° 99.280, 6 de junho 1990. Promulgação da Convenção de Viena para a Proteção da Camada de Ozônio e do Protocolo de Montreal sobre Substâncias que Destroem a Camada de Ozônio. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 6 jun. 1990 Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1990-1994/d99280.htm>. Acesso em: 6 Mai. 2019.

BRASIL. Lei N° 10.743, de 9 de outubro de 2003. Institui no Brasil o Sistema de Certificação do Processo de Kimberley – SCPK. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 9 out. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.743.htm>. Acesso em: 9 Mai. 2019.

BRASIL. Lei nº 8.313, de 23 de Dezembro de 1991. Programa Nacional de Apoio à Cultura (Pronac). **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 23 dez. 1991. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/L8313compilada.htm>. Acesso em: 30 abr. 2019.

BRASIL. Resolução Normativa nº 225, de 18 de Julho de 2006. Estabelece as condições para a anuência, no âmbito do SISCOMEX. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 18 jul. 2006. Disponível em: <<http://www2.aneel.gov.br/cedoc/ren2006225.pdf>>. Acesso em: 30 Abr. 2019.

CÂMERA E COMERCIALIZAÇÃO DE ENERGIA ELÉTRICA - CCEE. **Home**. Disponível em: <<http://www.ccee.org.br>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

COMISSÃO NACIONAL DE ENERGIA NUCLEAR - CNENa. **Exportação e importação de matérias primas e minerais**. Disponível em: <<http://www.cnen.gov.br/exportacao-e-importacao-de-materias-primas-e-minerais>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

COMISSÃO NACIONAL DE ENERGIA NUCLEAR - CNENb. **Quem somos**. Disponível em: <<http://www.cnen.gov.br/quem-somos>>. Acesso em: 03 Mai. 2019.

EXÉRCITO BRASILEIRO. **Produtos Controlados pelo Exército**. Brasília: Exército Brasileiro, 2018. Disponível em: <<http://www.dfpc.eb.mil.br/index.php/produtos-controlados-pelo-exercito>>. Acesso em: 3 Mai. 2019.

INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO AMBIENTE E DOS RECURSOS NATURAIS RENOVÁVEIS - IBAMA. **Sistema de emissão de Licenças Cites e não Cites**. Disponível em: <<https://www.ibama.gov.br/sistemas/siscites>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. **Insumos Agrícolas Agroquímicos**. 2016a. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/importacao-e-exportacao/importacao-e-exportacao-insumos-agricolas-agroquimicos>>. Acesso em: 9 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. **Insumos Agrícolas Fertilizantes**. 2016b. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/importacao-e-exportacao/importacao-e-exportacao-insumos-agricolas-fertilizantes>>. Acesso em: 9 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. **Insumos Agrícolas Sementes e Mudas**. 2016c. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/importacao-e-exportacao/sementes-importacao-e-exportacao-insumos-agricolas-sementes-mudas>>. Acesso em: 9 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. **Insumos Pecuários Alimentação Animal**. 2016d. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/importacao-e-exportacao/importacao-e-exportacao-insumos-pecuarios-alimentacao-animal>>. Acesso em: 9 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. **Novo Manual do Vigiagro**. 2016e. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/vigilancia-agropecuaria/manual-do-vigiagro>>. Acesso em: 3 Mai. 2016.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA. **SIF**. 2018. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/inspecao/produtos-animal/sif>>. Acesso em: 8 Mai. 2016.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPAa. **Portal do MAPA**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPAb. **Superintendências Federais de Agricultura**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/sfa/lista-sfas>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

MINISTÉRIO DA DEFESA. **Instrução Técnico Administrativa nº 28/2004 do DFPC**. Normatiza o processamento de exportações que envolvam mais de um Serviço de fiscalização de Produtos Controlados (SFPC), no âmbito do Comando das Regiões Militares. Brasil: Exército Brasileiro, 2004. Disponível em: <<http://www.dfpc.eb.mil.br/phocadownload/ITAS/ITA28-2004.pdf>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

MINISTERIO DA FAZENDA. **Sistema eletrônico de informações**. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/sei>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

MINISTÉRIO DO MEIO AMBIENTE. **Convenção de Viena e Protocolo de Montreal**. Disponível em: <<http://www.mma.gov.br/clima/protecao-da-camada-de-ozonio/convencao-de-viena-e-protocolo-de-montreal>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

POLÍCIA FEDERALa. **Anexos da portaria**. Brasil: Ministério da Justiça e da Segurança Pública, 2016. Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/servicos-pf/produtos-quimicos/legislacao/anexos-da-portaria-1274-03>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

POLÍCIA FEDERALb. **Bem vindo ao guia siproquim 2**. Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/guias-do-usuario/siproquim-2/>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

POLÍCIA FEDERALc. **Consultar documento**. Brasil: Ministério da Justiça e da Segurança Pública Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/guias-do-usuario/siproquim-2/auto-atendimento-cadastro/consultar-documento/>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

POLÍCIA FEDERALd. **Controle e Fiscalização de Produtos Químicos**. Brasil: Ministério da Justiça e da Segurança Pública. Disponível em: <<http://www.pf.gov.br/servicos-pf/produtos-quimicos>>. Acesso em: 3 Mai. 2019.

PORTAL DE SERVIÇOS. **Cadastre-se ou alterar cadastro para pratica de comércio mineral**.

Disponível em: <<https://www.servicos.gov.br/servico/cadastrar-se-ou-alterar-cadastro-para-pratica-de-comercio-mineral?campaign=destaque>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

SANTA CATARINA (Estado). **Esclarecimentos sobre a legislação que dispõe sobre a Certidão de Venda Livre para Exportação de Alimento (CVLEA)**. Florianópolis: Estado de Santa Catarina, 2019. Disponível em: <<http://www.vigilanciasanitaria.sc.gov.br/index.php/145-noticias/noticias-2019/1026-esclarecimentos-sobre-a-legislacao-que-dispoe-sobre-a-certidao-de-venda-livre-para-exportacao-de-alimento-cvlea>>. Acesso em: 10 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORa. **ANM**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/mais-legislacoes/dnpm>>. Acesso em: 4 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORb. **ANP**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/mais-legislacoes/anp>>. Acesso em: 01 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORc. **ANVISA**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/anvisa>>. Acesso em: 02 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORd. **CNEN**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/mais-legislacoes/cnen>>. Acesso em: 3 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORe. **DPF**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/mais-legislacoes/policia-federal>>. Acesso em: 6 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORf. **Exército Brasileiro**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/mais-legislacoes/exercito-brasileiro-1>>. Acesso em: 3 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORg. **IBAMA**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/ibama>>. Acesso em: 6 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORh. **INMETRO**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/inmetro>>. Acesso em: 8 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORi. **MCTIC**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/legislacao/mais-legislacoes/mcti>>. Acesso em: 10 Mai. 2019.

SECRETARIA DO COMÉRCIO EXTERIORj. **Órgãos Anuentes na Exportação**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/57-conhecendo-temas-importantes/675-orgaos-anuentes-na-exportacao>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

TRIBUNAL DE CONTAS DE SANTA CATARINA. **Instrução Normativa nº 14/2012**. Brasil: Santa Catarina, 2012. Disponível em: <http://www.tce.sc.gov.br/sites/default/files/leis_normas/instrucao_normativa_n_14-2012_consolidada.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2019.

CAPÍTULO 5

O Processo de Exportação



Dentre as principais dúvidas das empresas, identificamos o funcionamento do passo a passo do processo de exportação. Nesta seção iremos explorar de forma simples as informações mais relevantes acerca dos procedimentos necessários, desde o planejamento, classificação e nomenclatura de mercadorias, até o exame do produto para embarque. Essa etapa é muito importante, uma vez que se refere aos documentos e processos que possibilitam o desembaraço dos acordos comerciais, ou seja, a liberação da transação. Aqui você encontrará as principais informações necessárias para iniciar o processo de exportação de mercadorias, aumentando sua autonomia e possibilidades enquanto exportador.

5.1 Por que exportar?

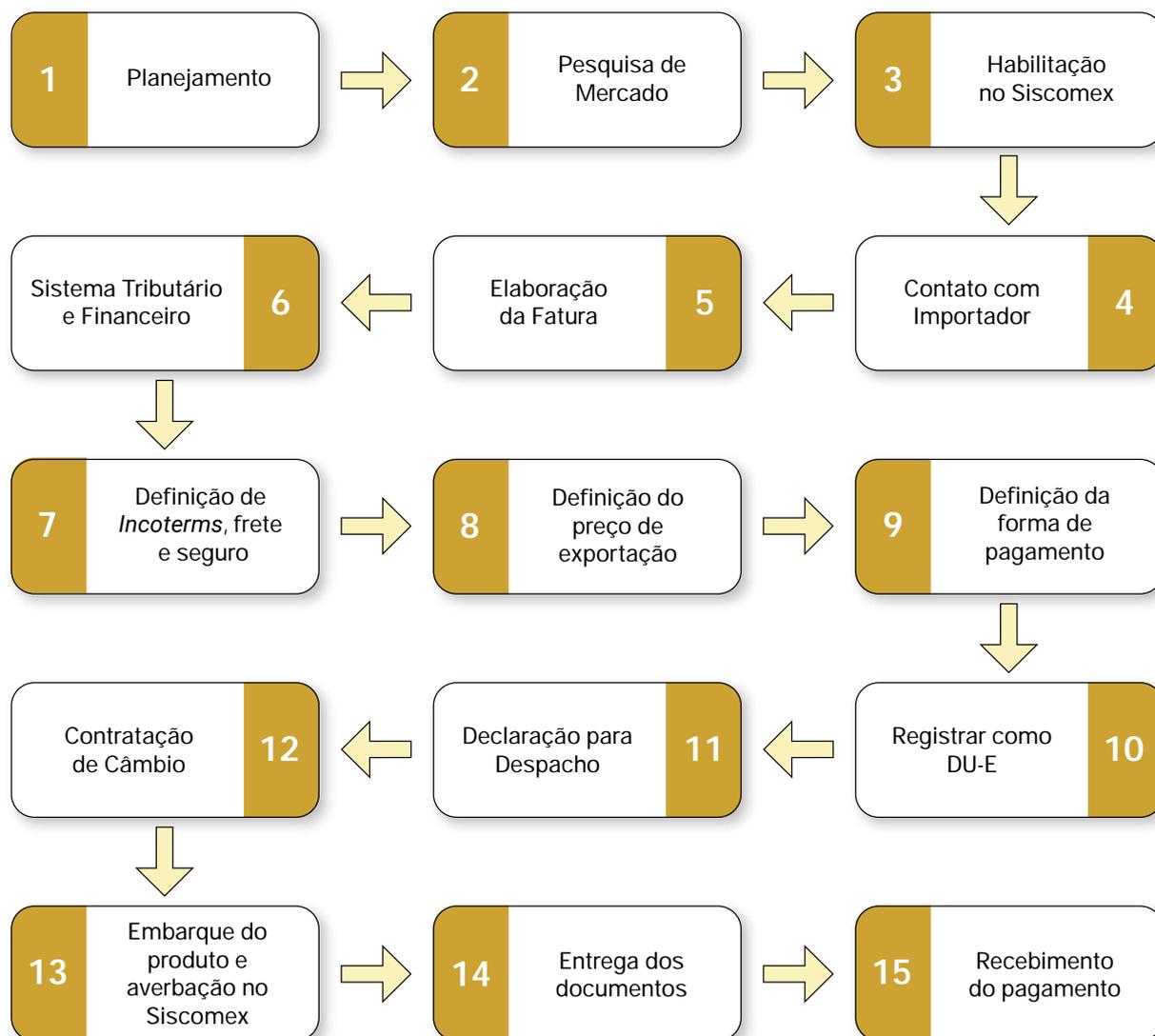
Antes de compreender quais são os benefícios da exportação para sua empresa, é preciso saber que exportar consiste na saída de bens e serviços de um país para outro, seja de forma definitiva ou temporária, de forma onerosa ou gratuita. A internacionalização é considerada uma estratégia importante para as empresas e seu desenvolvimento, pois assim podem elevar qualidade e competência para atuar no mercado externo de forma competitiva e para manterem suas posições no mercado doméstico. De forma geral, as exportações também beneficiam o país por gerarem renda e emprego, por promoverem a entrada de divisas, o crescimento do parque industrial por contribuírem para a qualificação da mão de obra.

Dentre outros benefícios dessa atividade, destacam-se o aumento da produção e, conseqüentemente, um maior lucro para o empresário, pois uma vez que uma empresa possui maior demanda ela poderá reduzir seus custos de produção e se tornar mais competitiva no comércio internacional. Ressaltamos, ainda, a possibilidade de redução da carga tributária, já que muitos impostos não se aplicam a produtos exportados. Além disso, diminui a dependência da empresa no mercado interno, gerando maior autonomia e estabilidade em casos de crises, bem como estimula a capacidade de inovação.

5.2 Visão macro do processo de exportação

Agora que você já sabe a importância das exportações para seus negócios, é fundamental que saiba o passo a passo do processo para poder realizá-las. O fluxograma abaixo reúne um roteiro compacto sobre o procedimento de exportação que facilitará o seu entendimento.

Figura 5.1 – Fluxograma de exportação



Fonte: Elaboração própria a partir do MRE (2011, p.197).

Quando uma empresa decide se inserir no mercado internacional, o primeiro passo a ser seguido é o estabelecimento de um planejamento (1). Para isso você deverá reunir uma série de fatores, como os seus objetivos, o destino das exportações, a análise da compatibilidade do seu preço com o mercado e se estará apto a competir no exterior e traçar um plano de internacionalização. Feito isso, é imprescindível realizar uma boa pesquisa de mercado (2), pois ela nos permite analisar os melhores destinos para a inserção do seu produto devido às particularidades do público alvo, às exigências do mercado local, como em questão de preços, entre outros. Assim, você precisa estar atento à legislação do país do importador, aos documentos necessários, às restrições que poderão barrar sua mercadoria (barreiras tarifárias e não tarifárias), os direitos alfandegários, quais serão seus concorrentes e os meios de distribuição.

Para realizar uma exportação, é necessário que a sua empresa esteja habilitada ao Siscomex (3) a partir do credenciamento na Receita Federal do Brasil (RFB). Esse cadastro permitirá a liberação das suas operações diretamente no sistema. No site da RFB você encontra dois manuais que irão orientá-lo quanto aos processos de habilitação, sendo um para pessoas físicas¹ e outro para pessoas jurídicas², você encontrará os links de acesso a esses manuais ao final do capítulo. O contato com o importador (4) é uma fase que é compreendida desde o primeiro contato até o fechamento do negócio. Nesse momento é importante que você leve em consideração a cultura do país, seus costumes, o idioma, o fuso horário, pontualidade, entre outras questões, pois elevará seu nível de confiança.

O próximo passo é a análise do pedido e a elaboração da Fatura Proforma (5) que é um documento semelhante a um orçamento que formaliza as intenções de compra e venda, sendo emitido pelo exportador mediante solicitação do importador. Essa fatura não possui valor contábil e reúne detalhes importantes da negociação, como preço, transporte, quantidade e embalagem, por exemplo. Uma vez aprovada, as transações futuras serão amparadas com base na Fatura Proforma. Para isso, você deve estar atento ao tratamento tributário, bem como às possibilidades de financiamento (6) de acordo com os seus objetivos. A definição das condições de venda, ou seja, dos *incoterms*, do frete e do seguro (7), que serão abordados na próxima seção do guia, influenciam diretamente a formação dos preços (8) que é um fator decisivo para o seu sucesso e a sua permanência do mercado externo. Para esse cálculo você poderá utilizar o Simulador de Preços³, uma plataforma oficial do governo federal.

Ao entrarem no mercado internacional, tanto o importador quanto o exportador estipulam prazos e condições de pagamentos (9) de acordo com suas mercadorias e preferências. Para isso é preciso levar em conta a competitividade do mercado, as exigências do comprador, o grau de confiabilidade entre ambos, a possibilidade de lucros, os aspectos políticos, sociais e econômicos dos países, bem como a tradição do mercado em questão. Você precisará realizar o registro na Declaração Única de Exportação (DU-E) (10), um documento eletrônico que tem como objetivo estabelecer uma exportação segura por meio de um controle aduaneiro e administrativo. Além disso, é necessário o registro de Declaração para Despacho de Exportação (DDE) (11) que é gerado automaticamente com os dados do Registro de Exportação, obtidos previamente.

¹ Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao/Pessoa-Fisica/Habilitacao-de-Pessoa-Fisica>>.

² Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao/Pessoa-Juridica/Pessoa-Juridica>>.

³ Disponível em: <<http://simuladordepreco.mdic.gov.br/>>.

A próxima etapa é a contratação de câmbio (12) que poderá ser realizada antes ou depois do embarque. A seguir, as mercadorias são preparadas, embarcadas e averbadas (13), uma vez confirmadas pela fiscalização aduaneira. Após liberado pelo processo de despacho, o importador receberá seus documentos (14) para retirada no porto de desembarque, e o exportador receberá seu pagamento (15) diretamente do banco, caso o método de pagamento escolhido seja Carta de Crédito. Porém, esse assunto será abordado mais detalhadamente nas próximas seções.

5.3 Empresa Comercial Exportadora (ECE) X Trading Company (TC)

As Empresas Comerciais Exportadoras (ECE) e as *Trading Companies* (TC) são duas modalidades facilitadoras do comércio exterior que atuam via exportação indireta⁴, gerando oportunidades de mercado principalmente para micro e pequenas empresas por possuírem ampla atuação com clientes internacionais. Como os dois conceitos são bem semelhantes, é importante o seu conhecimento sobre eles para que você possa fazer a escolha que melhor beneficiará sua empresa.

As ECE e as *Trading Companies* têm como finalidade a comercialização de produtos de duas formas: através da compra de mercadorias diretamente dos fabricantes para revenda tanto no mercado interno quanto no mercado externo, e por meio de importação com objetivo de comercializar no mercado doméstico.

Existem duas categorias de ECE: as que possuem o Certificado de Registro Especial, chamadas de *Trading Companies*⁵, que são regidas pela Constituição Federal de 1988 como lei ordinária, e as que não possuem o certificado, que são orientadas pelo Código Civil Brasileiro. O Decreto-Lei nº 1.248 de 1972⁶ sobre tratamento tributário assegurava incentivos fiscais à exportação, como os relacionados ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), às Contribuições Sociais (PIS/PASEP e COFINS) e ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) apenas para empresas que possuíssem o Certificado de Registro Especial. Atualmente essa distinção não existe mais e os benefícios se aplicam a ambas.

Para ser considerada uma ECE, a empresa deve cumprir algumas exigências, como ser voltada para o comércio exterior, estar habilitada na Receita Federal (RFB) para utilizar o Siscomex e possuir

⁴ Exportação indireta ocorre quando uma empresa adquire produtos de terceiros visando exportar e assim a empresa produtora não se relaciona com a parte de comercialização, de transporte, do destino, de pesquisa de mercado e nem da promoção das mercadorias.

⁵ Apesar de não serem citadas na legislação brasileira como *Trading Companies*, elas são reconhecidas pelo termo Empresa Comercial Exportadora (ECE) possuidora do Certificado de Registro Especial.

⁶ Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del1248.htm>.

o Registro de Importadores e Exportadores da SECEX/MDIC. Já para obter o Certificado de Registro Especial, a empresa precisa ser constituída como S.A., dispor de capital mínimo correspondente a 703.380 Unidades Fiscais de Referência (UFIR) e não possuir histórico de punições.

Outra diferença entre as duas empresas é que as *Tradings* são constituídas sob Sociedade de Ações (S.A.) e precisam de capital mínimo. Já as ECE podem ser firmadas sob qualquer forma e não precisam desse capital.

Essas empresas são de grande importância para você, exportador, que precisa de agilidade e segurança no processo de exportação. Elas podem te ajudar a conquistar novos mercados e facilitar seu acesso a ele, a evitar contratemplos, a reduzir custos, entre outros. Apesar de serem responsáveis por grande parte do procedimento, você não ficará a parte dele e poderá participar das negociações, estabelecer relação com concorrentes internacionais e informar-se sobre novas tecnologias, por exemplo.

5.4 Procedimentos Administrativos: Nomenclatura e classificação de mercadorias

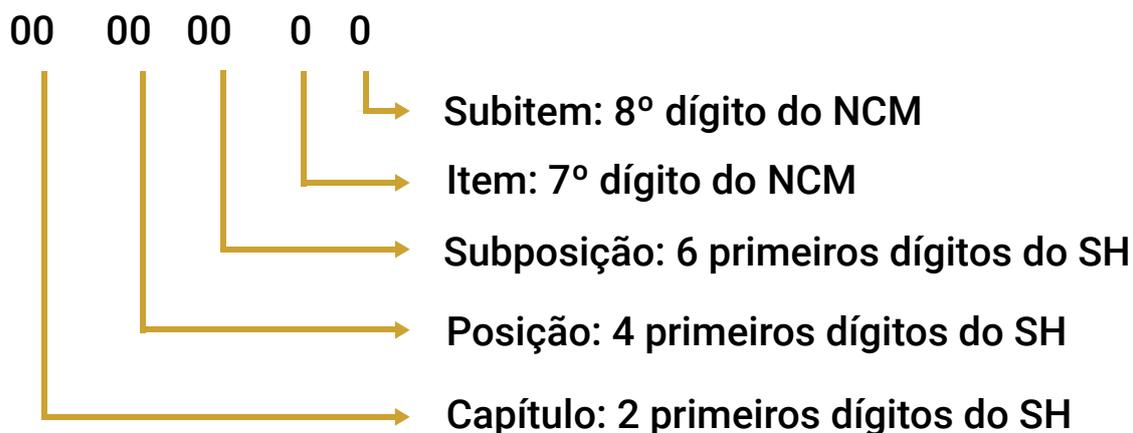
A Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) é o método pelo qual os países do Mercosul⁷ classificam as suas mercadorias⁸. Esse mecanismo tem como base o Sistema Harmonizado (SH), que é o método internacional de classificação de produtos. Esse sistema é comum a todos os países do globo e promove maior facilidade na identificação dos bens e serviços, bem como desenvolve o comércio internacional e facilita a coleta, comparação e análise estatística do comércio exterior. Os códigos SH possuem apenas seis dígitos numéricos. O NCM, por sua vez, possui oito dígitos para especificar qual o tipo de mercadoria está sendo exportada. A quantidade de dígitos trazidos no NCM designa a maior complexidade do produto, ou seja, quanto maior o número, maior será a complexidade do processo produtivo. Os seis primeiros são formados pelo SH, enquanto o sétimo e oitavo dígitos correspondem a especificidades atribuídas apenas entre os países do Mercosul.

Como explica a imagem abaixo, a classificação dos códigos na NCM obedece à seguinte estrutura: (1) Capítulo são os dois primeiros dígitos do SH; (2) Posição são os quatro primeiros dígitos do SH; (3) Subposição são os seis primeiros dígitos do SH; (4) Item é o 7º dígito da NCM e (5) Subitem é o 8º dígito da NCM.

⁷ Trata-se de um bloco econômico de integração regional da América Latina formado por Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai e Bolívia como associado com a finalidade de promover a livre circulação interna de bens, serviços e fatores produtivos, além de ser um instrumento fundamental para a promoção da cooperação, do desenvolvimento, da paz e da estabilidade na América do Sul.

⁸ Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/ncm>>.

Figura 5.2 – Esquema de dígitos do NCM



Fonte: Elaboração própria a partir do MDIC (2019)

O NCM precisa constar na documentação de exportação. Portanto é necessário que você identifique o código do seu produto na tabela de Tarifa Externa Comum (TEC). É possível encontrá-la no site do Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), o link se encontra ao final da seção.

5.5 Programa Portal Único de Comércio Exterior (Siscomex) e Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços (Siscoserv)

O Programa Portal Único de Comércio Exterior (Siscomex) foi criado em 1992 como uma iniciativa de reformulação dos processos de importação, exportação e trânsito aduaneiro. Ele busca estabelecer processos mais eficientes e integrados entre os intervenientes públicos e privados no comércio exterior. Assim, o Siscomex é formado pela integração dos intervenientes visando o redesenho dos processos através da tecnologia da informação.

A integração refere-se aos atores do comércio exterior. Prioriza a cooperação entre os intervenientes de governo e do setor privado para o planejamento e desenvolvimento do Siscomex. É coordenada conjuntamente pela Secretaria da Receita Federal do Brasil e a Secretaria de Comércio Exterior e conta com a supervisão da Casa Civil. Essa estrutura compreende vinte e dois órgãos de governo⁹ que atuam no comércio exterior.

O redesenho dos processos diz respeito à integração e harmonização dos processos

⁹ Para mais informações sobre os órgãos que compreendem essa estrutura, acesse: <<http://portal.siscomex.gov.br/conheca-o-portal/orgaos-participantes>>.

de comércio exterior e de exigências de dados e documentos. Com a integração dos órgãos governamentais e dos intervenientes privados, busca-se gradativamente a eliminação da necessidade de apresentação de um mesmo dado ou documento de forma distinta para cada órgão do governo, gerando o fim de duplicidades, redundâncias e retrabalhos. E a integração entre órgãos de governo no âmbito do Siscomex gera maior produção de conhecimento. Quanto mais órgãos participando, mais conhecimento é gerado.

Se sua empresa exporta serviços, então a solução é o uso do Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços (Siscoserv). O Siscoserv é um sistema que foi desenvolvido para o aperfeiçoamento das ações de estímulo, formulação, acompanhamento e verificação das políticas públicas relacionadas a serviços e intangíveis¹⁰, bem como para a orientação de estratégias empresariais de comércio exterior de serviços e intangíveis. O público que o Siscoserv pretende atingir são os cidadãos brasileiros (em território nacional) que realizam transações comerciais de serviços com brasileiros que residem no exterior.

O Siscoserv é dividido em dois módulos: Venda e Aquisição. O módulo de Venda opera no registro das operações de venda e serviços, intangíveis ou operações, que produzam mudanças no patrimônio, ou seja, entre cidadãos brasileiros (em território nacional) com brasileiros que residem no exterior. O módulo de Aquisição, por sua vez, opera nos registros dos serviços, intangíveis e outras operações que produzam variações no patrimônio, adquiridos por residentes no país de residentes no exterior. É o caso, por exemplo, comércio transfronteiriço, consumo no exterior e movimento temporário de pessoas física. É possível acessar através do portal do Siscoserv¹¹, Receita¹² (2019) e no Centro Virtual de Atendimento ao Contribuinte (e-CAC) da Secretaria da Receita Federal do Brasil.

5.6 Métodos de pagamento

Toda transação internacional está sujeita a riscos. A questão do método de pagamento é a que deixa isso mais evidente e exige muita atenção, tanto pelo exportador que precisa receber o seu pagamento quanto pelo importador que espera sua mercadoria nas condições que foram acordadas previamente. A escolha da forma de pagamento deve atender aos interesses de ambos e é preciso

¹⁰ Os bens intangíveis são a propriedade imaterial das empresas, isto é, possuem valor econômico, mas não substância física, como por exemplo: Licenças, Recursos Humanos, Software, Clientes, Patentes, Marcas, Direitos Autorais, Tecnologia, Know-How (TAMBOSI, Bernardete).

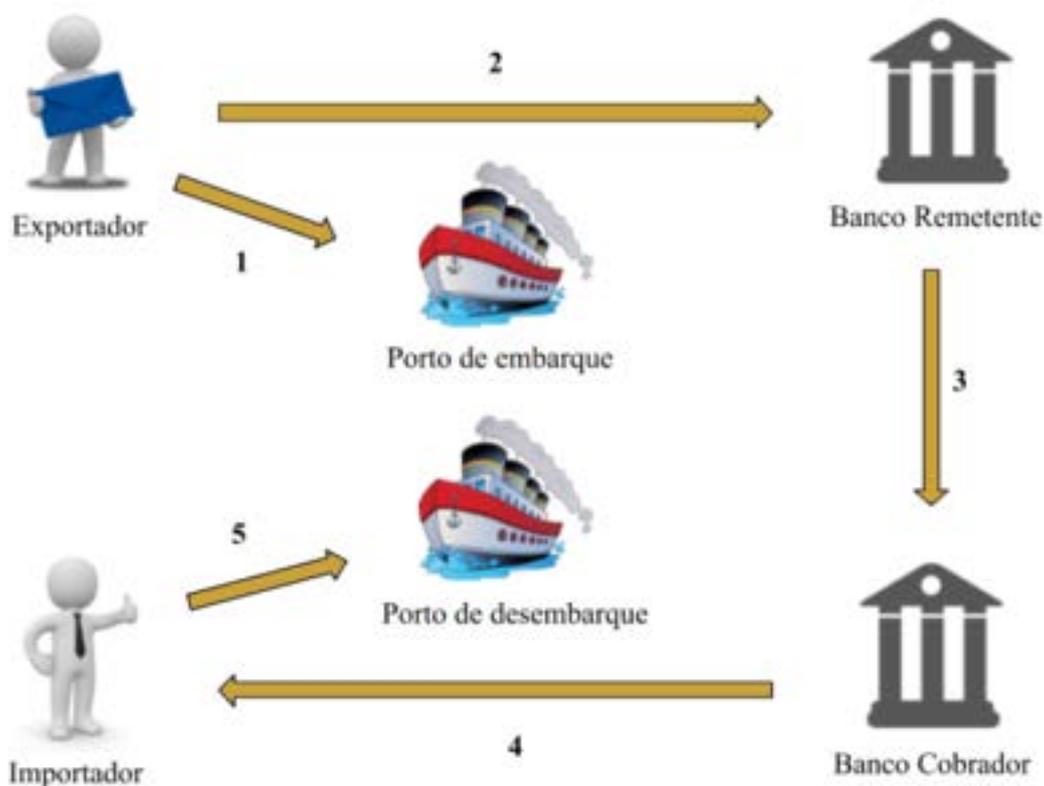
¹¹ Portal do Siscoserv disponível em: <<http://www.siscoserv.mdic.gov.br/g33159SCS/jsp/logon.jsp>>.

¹² Portal da Receita para acessar o Siscoserv disponível em: <www.receita.gov.br>.

estar atento a algumas informações que demonstrem confiança, como a situação econômica e financeira do comprador e de seu país, sua balança comercial, seu balanço de pagamentos e o histórico de ambos no que diz respeito ao comércio internacional. Os métodos de pagamentos mais utilizados em comércio exterior são a Cobrança Documentária e a Carta de Crédito.

Na Cobrança Documentária o exportador embarca a mercadoria para o seu destino (1) e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio ao banco de seu país, conhecido como “banco remetente” (2), que encaminha ao banco do importador, chamado de “banco cobrador” (3). Este, por sua vez, entrega os documentos para o importador (4) que, mediante pagamento ou aceite do saque, poderá retirar sua mercadoria no local de desembarque (5). Os bancos atuam nesta transação apenas como cobradores internacionais e não se responsabilizam pela mercadoria e pelo pagamento, uma vez que o processo já foi acordado anteriormente entre o exportador e o importador.

Figura 5.3 - Passo a passo do método de pagamento Cobrança Documentária.



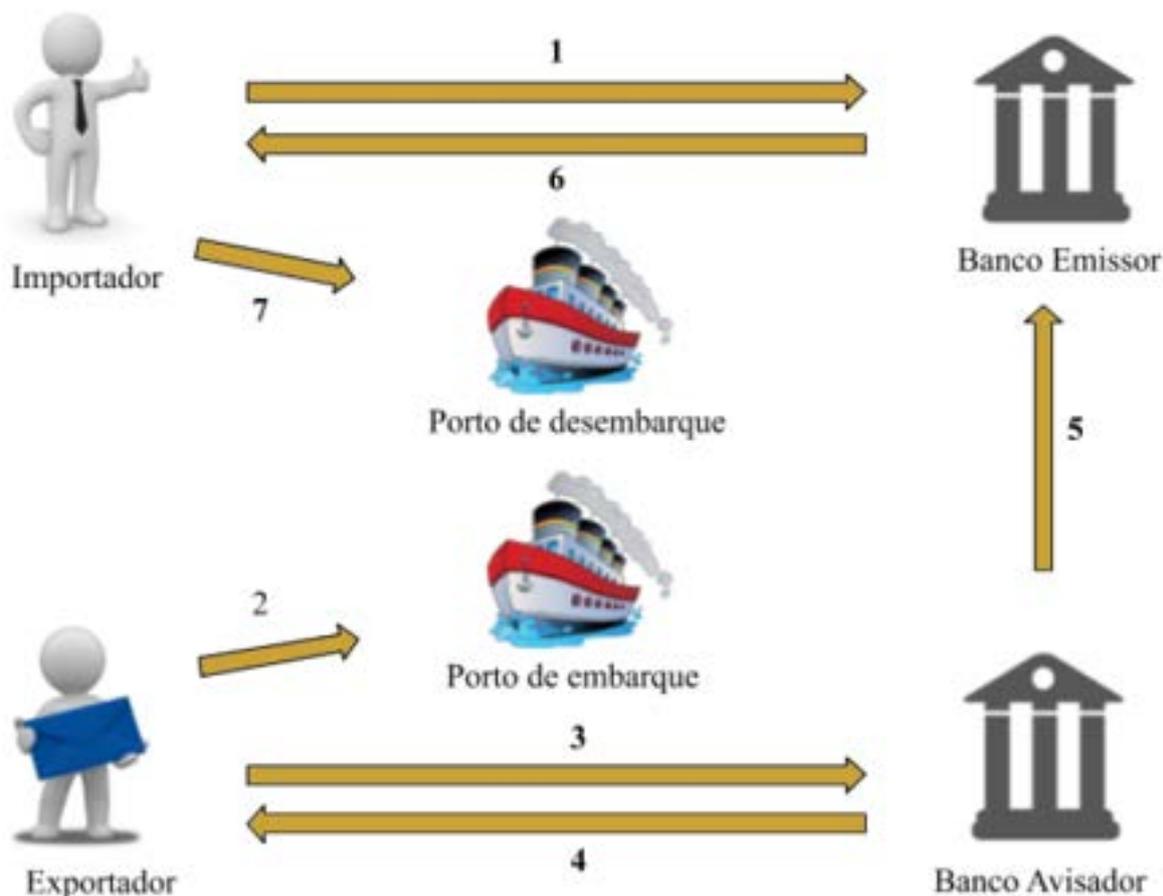
Fonte: Elaboração própria a partir do MRE (2011, p. 152-153).

O pagamento pode ser realizado de duas formas: à vista ou a prazo. Em caso de pagamento à vista, o importador efetuará o pagamento ao banco cobrador e receberá os documentos

automaticamente. Se for realizado a prazo, o que é mais comum, o banco entregará o contra aceite ao importador que irá realizar o pagamento e, caso exceda o limite, poderá sofrer sanções legais. Como em todo procedimento de cobrança existem custos, como com os bancos, eles geralmente são assumidos pelo exportador, caso contrário, deverá ser definido previamente.

A Carta de Crédito, também chamada de Crédito Documentário, é a modalidade mais utilizada no comércio exterior por oferecer maior segurança para o exportador e para o importador, uma vez que transfere para o banco a responsabilidade para com o exportador. Nela, o importador solicitará uma carta de crédito (*Letter of credit - L/C*) ao banco chamado de “emissor”, que representa o compromisso do banco com o pagamento e reúne alguns dados referentes à operação e ao produto (1). Quando o embarque é realizado (2), o vendedor entrega os documentos ao seu “banco avisador” (3) que, após a conferência dos documentos, efetua o pagamento ao mesmo (4). Com isso, o banco avisador encaminhará os documentos ao banco emissor (5) que, por sua vez, entregará ao importador (6) e este poderá realizar o desembarque do produto (7).

Figura 5.4 - Passo a passo do método de pagamento Carta de Crédito



Fonte: Elaboração própria a partir do MRE (2011, p. 153-155).

Nesta modalidade o pagamento poderá ser realizado de quatro formas: 1) à vista, na qual o exportador receberá seu pagamento de forma imediata; 2) por aceite de letra de câmbio, na qual o importador poderá negociar com o banco; 3) através de deferimento, no qual o pagamento é realizado na data estipulada na carta de crédito e 4) por negociação feita com um banco, que poderá ser determinado pelo importador ou pelo banco emissor no caso de carta restrita, ou se for carta irrestrita, a escolha é do exportador.

5.7 Documentos exigidos para exportação

Os documentos necessários para exportação estão divididos em três momentos: a fase de negociação, a fase da remessa e entrega e os itens necessários no Brasil, como é possível ver abaixo:

(1) Fase de Negociação:

a. Fatura Proforma.

(2) Fase de embarque e remessa:

- a. Fatura Comercial ou *Commercial Invoice*;
- b. Romaneio ou *Packing List*;
- c. Conhecimento de Embarque;
- d. Certificado de Origem;
- e. O Certificado ou Apólice de Seguro de Transporte;
- f. Carta de Crédito.

(3) Fase de itens Necessários no Brasil:

- a. Registro de Exportação;
- b. Comprovante de Exportação (CE);
- c. Contrato de Câmbio.

Na fase de negociação com o potencial importador o documento necessário é a Fatura Proforma¹³. A partir dos primeiros contatos e depois de manifestada a intenção de realizar a operação comercial, o exportador deve emitir para o importador uma *proforma invoice* para que o mesmo providencie a Licença de Importação. Este documento é o modelo de contrato mais recorrente. Ele tem como finalidade formalizar e confirmar a negociação, desde que o documento ao retornar para o exportador contenha o aceite do importador sobre todas as especificações nele contidas.

¹³ Para ter acesso ao PDF disponível pela SEBRAE pesquise “Fatura Proforma Modelo” e faça o download gratuito.

Aqui se inicia a fase de embarque e remessa. Nela, deve ser emitido pelo exportador a Fatura Comercial, ou *Commercial Invoice*, que é um documento internacional que equivale à Nota Fiscal. Sua validade inicia a partir da saída da mercadoria do Brasil. Esse documento é indispensável para o importador desembaraçar¹⁴ a mercadoria em seu país. É um dos principais documentos exigidos pelas autoridades alfandegárias mundiais para liberar remessas ou embarques. Por ser um documento de caráter legal sujeito a lei internacional, deve ser emitido no idioma do país ou em inglês.

O Romaneio, ou *Packing List*, é um documento que deve ser emitido pelo embarque de mercadorias que se encontram organizadas em um ou mais volumes e que englobem diversos produtos. Esse documento é fundamental para que o importador possa desembaraçar a mercadoria quando os produtos chegarem ao país de destino. Consiste em uma lista simples, explicitando o conteúdo e os volumes a serem embarcados.

Conhecimento de Embarque é um documento emitido pela companhia transportadora que atesta o recebimento da carga, conferindo a posse das mercadorias. Ele consiste em uma espécie de união de recibo de mercadorias, contrato de entrega e documento de propriedade, constituindo um Título de Crédito. O Conhecimento de Embarque adquire denominações diferentes de acordo com o meio de transporte utilizado, são eles: Conhecimento de Embarque Marítimo, Conhecimento de Embarque Aéreo, Conhecimento de Transporte Rodoviário e Conhecimento de Transporte Ferroviário.

Outro documento necessário ainda na segunda fase é o Certificado de Origem que deve ser providenciado pelo exportador e utilizado pelo importador para comprovação da origem da mercadoria e, a habilitação à isenção ou redução do imposto de importação. Em caso de exportações destinadas aos países da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)¹⁵ e Mercosul, os Certificados são emitidos pelas federações estaduais de indústria e pelas federações estaduais de comércio. Já as processadas no âmbito do Sistema Global de Preferências Comerciais entre Países em Desenvolvimento¹⁶ (SGPC) são fornecidos pelas agências credenciadas do Banco do Brasil que operam com comércio exterior. Sua emissão é necessária, pois está estritamente vinculada a uma Fatura Comercial. Sendo assim, se você emitir três faturas, deverá providenciar três certificados, mesmo que todas as faturas sejam destinadas ao mesmo importador. Os exportadores devem

¹⁴ Segundo o art. 571 do Regulamento Aduaneiro, desembaraço aduaneiro na importação é o ato onde ocorre a conclusão da conferência aduaneira, ou seja, a conferência de documentos e mercadorias.

¹⁵ A Associação tem como finalidade a implantação gradual e progressiva, de um mercado comum latino-americano, através da adoção de preferências tarifárias e pela eliminação de restrições não-tarifárias.

¹⁶ Esse acordo tem como objetivo promover e ampliar os laços comerciais entre os países em desenvolvimento da África, Ásia e América Latina, seus membros são chamados Grupo dos 77 (G-77).

fornecer previamente às entidades emissoras credenciadas informações que permitam a correta emissão do documento.

O Certificado ou Apólice de Seguro de Transporte é um documento de condição de venda que envolve a contratação de seguro da mercadoria, por exemplo, no *Incoterm* CIF (*Cost, Insurance and Freight*). Deve ser providenciado em conjunto à companhia seguradora antes do embarque da mercadoria. A Carta de Crédito é necessária em operações realizadas nesta modalidade para que o exportador possa concretizar a negociação da operação junto ao banco.

A fase de itens necessários no Brasil refere-se aos documentos internos. O Registro de Exportação (RE) necessário nessa etapa é um documento eletrônico emitido e preenchido no Siscomex. Tem a finalidade de registrar a operação para fins dos controles governamentais nas áreas comercial, fiscal, cambial e aduaneira. Depois de aprovado o RE, a Nota Fiscal é o próximo passo, ela deve acompanhar a mercadoria desde a saída do estabelecimento até a liberação da Receita Federal do Brasil (RFB). Ela precisa acompanhar o produto somente no trânsito interno. Posterior a isso, tem-se o Comprovante de Exportação (CE), documento oficial emitido pela RFB que comprova o efetivo embarque da mercadoria.

Outro documento importante é o Contrato de Câmbio. Este consiste em um documento para coleta de informações, emitido pelo banco negociador de câmbio e que formaliza a troca de divisa estrangeira por moeda nacional. Por fim, tem-se o Contrato de Câmbio de Compra que é o documento que formaliza a troca de divisas. No âmbito externo, equivale à Nota Fiscal. Este documento é imprescindível para o importador liberar a mercadoria no país de destino. Todos os documentos citados no texto estão disponíveis para arquivo no site do SEBRAE¹⁷.

5.8 Declaração Única de Exportação (DU-E)

A DU-E deve ser formulada no módulo do Portal Siscomex e consiste no preenchimento de dados importantes para o controle da operação de exportação. Para elaborar sua DU-E é necessário acessar o Portal Único Siscomex¹⁸ (2019), onde você deve acessar o menu “exp” ou clicar no botão “Exportação”. Logo após, basta passar o mouse no menu “Declaração Única de Exportação” no canto esquerdo da tela e escolher a opção “Elaborar DU-E”. Por fim, é preciso preencher as informações necessárias e clicar em “avançar”, informar as chaves de acesso das Nota Fiscal Eletrônica (NF-e)

¹⁷ Disponível em: <<http://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/artigos/documentos-necessarios-para-a-empresa-que-deseja-exportar,56699e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD>>.

¹⁸ Disponível em: <<https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/#/>>.

de exportação que possui 44 caracteres, clicando no botão “Adicionar”, e listar os itens de DU-E originados a partir dos itens das notas fiscais de exportação. Para informações detalhadas de como preencher cada campo citado anteriormente acesse o Portal da Receita Federal¹⁹ sobre elaboração da DU-E.

5.9 Despacho Aduaneiro

No site da Receita Federal²⁰ (2019) você encontra o Manual de Exportação que é atualizado regularmente e tem como objetivo orientar os exportadores, transportadores, depositários e intervenientes nas atividades relativas ao despacho de exportação. Nele é possível consultar os roteiros de procedimentos para as etapas do Despacho Aduaneiro, pesquisar a legislação por assunto-chave e verificar a sequência de comandos utilizados no Siscomex para efetuar algum registro.

O manual se estrutura da seguinte forma: (1) Tópicos²¹, ou seja, roteiros dos procedimentos aduaneiros ligados ao despacho de exportação, que são acompanhados de links que encaminham a textos legais e comandos utilizados no Siscomex; (2) Legislação²², ou seja, normas legais e infralegais ligadas aos tópicos; (3) Declaração de Exportação via Web²³ onde constam vídeos orientativos e *Folders*.

Mas como funciona o despacho aduaneiro? Nas exportações, o primeiro passo é fazer o Registro de Exportação (RE). Quando aprovado, é feita a Solicitação de Despacho (SD) na Secretaria da Receita Federal (SRF) por meio do Siscomex, que registra a “Averbação” do documento, isto é, a confirmação do embarque da mercadoria ou de sua transposição na fronteira. Com a mercadoria preparada para envio, obtém-se a Declaração de Exportação (DE).

¹⁹ Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico/elaboracao-da-due>>.

²⁰ Para mais informações: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao>>.

²¹ Para mais informações: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/topicos>>.

²² Para mais informações: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/legislacao>>.

²³ Para mais informações: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/declaracao-de-exportacao-web>>.

5.10 Canais de Parametrização

A Seleção Parametrizada ou Canais de Parametrização é a função que estabelece níveis diferenciados de conferência aduaneira para a declaração de exportação, ou seja, é responsável pela verificação dos dados das mercadorias que estão sendo importadas e exportadas. É importante ressaltar que devido à implantação do novo processo de exportação, desde o dia 28 de agosto de 2018 não se usa mais o registro de novas Declarações Simplificadas de Exportação (DSE). As novas operações deverão ser processadas com base em DU-E.

Existem três Canais de parametrização para exportação, onde a mercadoria pode ser classificada nas cores verde, laranja e vermelho. O Canal verde consiste na aprovação automática do desembaraço, já o canal laranja tem como procedimento obrigatório o exame documental (arts. 22 a 24 da Instrução Normativa SRF nº 28, de 1994). Por fim, o canal vermelho detém como procedimentos obrigatórios o exame documental e verificação da mercadoria (arts. 25 a 28 da Instrução Normativa SRF nº 28, de 1994), os dois últimos canais têm o exame efetuado pela fiscalização aduaneira. Você pode encontrar um pequeno passo a passo sobre como verificar o resultado da parametrização no final dessa seção²⁴.

5.11 Financiamento às exportações

Antes de começar a exportar é importante conhecer os mecanismos de financiamento disponíveis que servem para impulsionar as suas exportações na fase de produção e/ou na fase de comercialização²⁵. Dentre os mais utilizados estão o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE). Ambos são realizados por diversos bancos comerciais, inclusive pelo Banco do Brasil (BB). Para solicitá-los, você deve acessar a área de negócios internacionais do BB, no site do BB Empresas²⁶, e entrar em contato com o setor de Consultoria em Negócios Internacionais ou optar por um Gerente de Relacionamento em uma agência mais próxima.

O ACC é um financiamento da fase de produção (pré-embarque), ou seja, os recursos são

²⁴ Para verificar o resultado da parametrização do seu despacho de exportação, basta entrar no sistema Siscomex por meio da consulta "Histórico do despacho" - transação > EEX-CONS04 > Consulta Histórico Despacho (árvore de acesso: EEX-3-CONS > EEX-CONS04).

²⁵ Existem opções de financiamento por meio do Governo Federal, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Bndes). Para mais informações sobre as opções disponíveis acesse: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/financiamentos>>.

²⁶ Disponível em: <<https://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3420,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13203>>.

concedidos aos exportadores em moeda nacional para financiar os custos da produção. Essa modalidade destina-se a empresas e/ou produtores rurais que possuem relações com o exterior e pode ser solicitada até 360 dias antes de embarcar a mercadoria, caso contrário será cobrado o valor do empréstimo somado a multas e outros encargos.

Existe também o ACC indireto que é recomendado para produtores de matérias-primas, produtos intermediários, entre outros, que são considerados insumos a serem exportados e, com isso, os empresários contam com taxas do mercado externo com redução de custos. Os prazos são os mesmos do ACC com a diferença de que pode ser solicitado em reais ou em dólares.

O ACE é uma modalidade da fase de comercialização (pós-embarque), ou seja, os recursos são concedidos ao exportador em sua moeda nacional após o embarque da mercadoria, o que possibilita oferecer ao seu cliente maior prazo de pagamento. Destina-se também a empresas e/ou produtores rurais que tenham relações com o exterior e podem ser solicitadas em até 390 dias após o embarque.

Referências:

APRENDENDO A EXPORTARa. **Planejando a Exportação**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/por-que-exportar>>. Acesso em: 16 mai. 2019.

APRENDENDO A EXPORTARb. **Venda a empresas Comerciais Exportadoras e a "Trading Companies"**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php?id=433:venda-a-empresas-comerciais-exportadoras-e-a-trading-companies&catid=51>>. Acesso em: 01 jun. 2019.

ATLANTA ADUANEIRA. **Etapas do Despacho de Exportação**. Disponível em: <<http://www.atlantaaduaneira.com.br/exportacao/etapas.html>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

BANCO DO BRASIL. **Consultoria em Negócios Internacionais**. Disponível em: <<https://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3420,0,0,1,2.bb?codigoMenu=1320>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (Bndes). **Temos as melhores opções de financiamento para você**. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/financiamentos>>. Acesso em: 13 set. 2019.

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 5 fev. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm>. Acesso em: 13 set. 2019.

BRASIL. Decreto-Lei nº 1.248, de 29 de novembro de 1972. Dispõe sobre o tratamento tributário das operações de compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico da exportação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília – DF, 29 nov. 1972.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Tabela TEC**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-externo/estatisticas-de-comercio-externo-9/arquivos-atuais>>. Acesso em: 01. jun. 2019

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE). **Exportação Passo a Passo**. 2011. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em: 14 mai. 2019.

RECEITA FEDERAL. **Siscomex: Habilitação de Pessoa Física**. 2018. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao/Pessoa-Fisica/Habiolitacao-de-Pessoa-Fisica>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

RECEITA FEDERAL. **Siscomex: Habilitação de Pessoa Jurídica**. 2019. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao/Pessoa-Juridica/Pessoa-Juridica>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

RECEITA FEDERALa. **Manual de Habilitação no Siscomex**. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

RECEITA FEDERALb. **Elaboração da DU-E**. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico/elaboracao-da-due>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

RECEITA FEDERALc. **Manual de Exportação**. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

RECEITA FEDERALd. **Seleção Parametrizada**. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/topicos/selecao-parametrizada>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SEBRAEa. **Documentos necessários para a empresa que deseja exportar**. Disponível em: <<http://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/artigos/documentos-necessarios-para-a-empresa-que-deseja-exportar,56699e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SEBRAEb. **Linhas de financiamento para negócios internacionais**. Disponível em: <<http://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/artigos/linhas-de-financiamento-para-negocios-internacionais,800e438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SISCOMEXa. **NCM/SH**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/glossario/ncm>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SISCOMEXb. **Órgãos Participantes**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/conheca-o-portal/orgaos-participantes>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SISCOMEXc. **Sobre o Programa Portal Único de Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/conheca-o-portal/programa-portal-unico-de-comercio-externo>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SISCOMEXd. **Glossário**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/glossario>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

SUARI. **Elaboração da DU-E**. Ministério da economia. 2017. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico/elaboracao-da-due>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

TAMBOSI, Bernardete. Avaliação de bens intangíveis: conceitos, importância e métodos. **A fix Code**. 15 de Setembro de 2015. Disponível em: <<https://www.afixcode.com.br/blog/avaliacao-de-bens-intangiveis/>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

WIGGERS, Leticia. Você está atento a classificação da NCM?. **Quirius**. Disponível em: <<https://www.quirius.com.br/blog/voce-esta-atento-a-classificacao-da-ncm/>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

CAPÍTULO 6

Incoterms



A definição dos direitos e das obrigações em um contrato de compra e venda internacional, tanto do exportador quanto do importador, são estabelecidos pelos Termos Internacionais de Comércio (*Incoterms*), elaborados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI). Os *Incoterms* têm a função de padronizar e regulamentar com neutralidade as regras e as práticas internacionais que constituem a base dos negócios, ou seja, o que será pactuado em um contrato internacional de compra e venda de mercadorias. Os termos definem: (1) onde o exportador deve entregar a mercadoria; (2) quem paga o frete e (3) quem é responsável pela contratação do seguro. Assim, os *Incoterms* fazem com que o vendedor e o comprador compreendam os processos do deslocamento da mercadoria, do local de partida às zonas de consumo.

Os *Incoterms* são especialmente importantes por definirem as responsabilidades de cada parte envolvida na operação. Portanto, os termos internacionais de comércio ajudam você na redução de interpretações ambíguas que podem gerar prejuízos numa operação de comércio exterior. As regras estabelecidas nos termos internacionais de comércio são aceitas internacionalmente por governos, autoridades legais, exportadores e importadores, pois definem com clareza quais são os direitos, obrigações, custos e riscos associados ao transporte e entrega de mercadorias.

Note que as normas dos *Incoterms* se aplicam somente aos importadores e exportadores, sem que sejam afetados outros componentes como transportadoras, seguradores e despachantes. Para melhor compreensão das regras dos *Incoterms*, indicamos a seguir os principais termos existentes, que são aplicados para qualquer meio de transporte (multimodal) ou apenas para transportes marítimos ou hidroviários.

6.1 Tipos de *Incoterms*

Figura 6.1 – *Incoterms* – EX Works (EXW)



Fonte: Project Materials (2019)¹.

¹ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

EX Works (EXW): a utilização desse *Incoterm* é muito benéfica ao vendedor, pois todas as despesas com a remoção da mercadoria até o destino final, no exterior, ficam sob responsabilidade do comprador. Do mesmo modo, todos os prejuízos causados por perdas ou danos, inclusive no despacho do produto ao exterior, são encargos do comprador. Dentre essas despesas, podemos citar: (1) o carregamento das mercadorias tanto na fábrica quanto no local final; (2) o transporte e o seguro interno; (3) os impostos e os custos alfandegários; (4) o frete internacional.

Neste termo, a mercadoria e a fatura devem estar disponíveis ao importador no estabelecimento do exportador, assim o vendedor tem a responsabilidade de deixar a mercadoria em condições de ser transportada e com a documentação em ordem.

O EXW é bastante utilizado por empresas que não possuem consolidação no mercado externo. Logo, restrições às atividades comerciais podem ocorrer devido à interrupção do comprador nas transações, justamente pelas obrigações previstas nesse *Incoterm*. Por outro lado, como a competitividade é uma vantagem importante para os seus negócios, uma vez que há diversificação do mercado consumidor, é possível ter programas de isenções fiscais na utilização do EXW.

Figura 6.2 – Incoterms – Free Carrier (FCA)



Fonte: Project Materials (2019)².

Free Carrier (FCA) (Ponto Designado): este termo indica onde e para quem o exportador entregará a mercadoria, ficando sob sua responsabilidade as despesas até este ponto. Assim, nesta regra as mercadorias não são mais encargos do exportador a partir do momento em que os produtos são entregues e despachados para a exportação, no local sugerido pelo importador. Apesar dos produtos passarem a ser tutela do transportador, a definição do local onde as cargas serão entregues à transportadora altera sobre quem recai as responsabilidades. Caso os produtos sejam retirados na sede do exportador, este assume os compromissos e se encarrega do carregamento dos bens. Entretanto, caso as mercadorias precisem ser entregues na sede da transportadora ou

² Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

em outro local combinado, o descarregamento do transporte será de responsabilidade exclusiva do importador.

Desta forma, os riscos e os custos passam do vendedor ao comprador no local de entrega, designado em contrato. Além disso, todos os meios de transporte – inclusive o multimodal – inserem-se nessa condição.

Figura 6.3 – Incoterms – Free Along Ship (FAS)



Fonte: Project Materials (2019)³.

Free Along Ship (FAS) (Porto de Embarque): neste termo, o exportador tem a responsabilidade de entregar a carga no porto de embarque. Normalmente, esse *Incoterm* é utilizado para produtos de peso elevado e com dimensões além das estabelecidas. Ou seja, as mercadorias envolvidas possuem um maior custo logístico e de produção. As questões burocráticas estão a cargo do vendedor que deve: (1) conseguir sua licença para exportação ou outras autorizações oficiais necessárias; (2) ajudar o comprador a conseguir informações de segurança e (3) apresentar a documentação para a importação. Além de levar os produtos até o porto de embarque designado, o exportador responsabiliza-se também pelo desembaraço da mercadoria e pelo pagamento dos impostos. No momento em que o vendedor entrega os bens no cais, o importador assume as responsabilidades.

Após a conclusão desses processos, o importador encarrega-se de: (1) riscos e custos de embarque da mercadoria, (2) pagamento de despesas relacionadas à disposição das mercadorias dentro do navio, (3) pagamento do frete internacional; (4) contratação de seguro, caso necessário. As informações sobre navios, portos de carregamento e período em que a mercadoria deve ser levada ao porto também devem ser disponibilizadas pelo comprador. Os locais de entrega e de destino designado são iguais, ou seja, a transferência de custos e riscos é feita em um só ponto crítico.

³ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.4 – Incoterms – Free on Board (FOB)



Fonte: Project Materials (2019)⁴.

Free on Board (FOB) (Porto de Embarque): nesta regra o exportador é quem arca com as despesas até que a carga esteja no porto de embarque, a bordo do navio. Como as obrigações nos processos são bem distribuídas, o FOB é o *Incoterm* mais utilizado para a regulamentação dos negócios em comércio exterior. Além de levar a mercadoria desembaraçada até o porto de embarque e navio designados na data acordada entre as partes, o exportador responsabiliza-se por: (1) custos referentes à embalagem do produto; (2) medição e pesagem do produto; (3) custo de carregamento e transporte até o porto de embarque; (4) despesas aduaneiras; (5) tributos e custos, enquanto as mercadorias estiverem no porto e (6) embarque dos produtos no navio. Portanto, as obrigações recaem sobre o vendedor até que o produto seja colocado no meio de transporte, notificando o comprador ao enviar os bens e o comprovante de entrega.

A partir do momento em que as mercadorias estiverem a bordo, o importador é encarregado dos riscos e custos referentes ao produto. O pagamento de frete e do seguro internacional são efetuados pelo comprador, até que as mercadorias sejam retiradas no porto de desembarque, também é definido pelo importador. Apesar das transferências dos riscos e custos serem feitas em um único ponto crítico, deve constar no contrato em que ponto ocorrerá essa troca de responsabilidades. Os importadores que utilizam o FOB podem negociar preços e condições com as empresas de transporte e seguradoras. Com isso, a utilização desse *Incoterm* é vantajosa às empresas que realizam operações com grandes volumes, pois os custos referentes às importações são ainda menores.

⁴ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.5 – Incoterms – Cost and Freight (CFR)



Fonte: Project Materials (2019)⁵.

Cost and Freight (CFR) (Porto de Destino): esta regra coloca sob responsabilidade do exportador todas as despesas com a entrega da carga a bordo do navio no porto de embarque e pagamento do frete até o porto de destino. Desse modo, as responsabilidades do exportador se estendem até o porto de desembarque escolhido pelo comprador. Portanto, é obrigação do vendedor: (1) desembaraço aduaneiro; (2) embarque da mercadoria no navio; (3) despesas referentes ao transporte; (4) pagamento do frete e (5) envio de informações para a retirada da mercadoria no porto de desembarque. No CFR, somente os transportes marítimos e hidroviários interiores são utilizados.

Por outro lado, o importador encarrega-se de: (1) despesas do seguro internacional; (2) desembarque do bem; (3) custos de adicionais no porto de desembarque, caso não colocados previamente em contrato e (4) documentos e informações necessários para desembarque e importação. A mercadoria passa a ser sua responsabilidade ao chegar no porto e continua sobre seu encargo até chegar ao seu destino. A transferência dos riscos e custos são feitos em pontos críticos diferentes, isto é, os locais de entrega (a bordo) e designados não são os mesmos. Caso o comprador não possua pressa em receber os produtos, a opção por um frete menor pode ser uma vantagem no CFR. Portanto, benefícios financeiros e o acompanhamento das informações sobre o rastreamento das mercadorias de maneira mais rápida e direta é um diferencial nesse *Incoterm*.

⁵ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.6 – *Incoterms* – Cost, Insurance and Freight (CIF)



Fonte: Project Materials (2019)⁶.

Cost, Insurance and Freight (CIF) (Porto de Destino): Assim como o FOB, o CIF é um dos *Incoterms* mais utilizados. Nesta cláusula, o vendedor tem como responsabilidade colocar a mercadoria no porto de destino com frete e seguro pagos. Assim, no CIF o exportador responsabiliza-se também pelo custo dos fretes e dos seguros. Além disso, a mercadoria deverá ser desembarçada e levada pelo exportador até o porto de embarque e navio designados, na data acordada entre as partes. Portanto, são encargos do vendedor: (1) despesas do seguro; (2) entrega dos bens a bordo do navio; (3) pagamento de fretes e seguros internacionais de perda e dano da mercadoria e (4) pagamento do prêmio do seguro.

No contrato deve constar o preço de quanto o seguro deve cobrir, pois o acréscimo de 10% no cálculo altera o valor final. Entretanto, o valor final pode sofrer um aumento de até 20%, caso seja justificado. O desembarque dos produtos fica a cargo do importador e as mercadorias são recebidas no local designado. Em caso de imprevistos, o importador tem direito à apólice de cobertura mínima do seguro internacional, ou seja, pode resgatar o prêmio do seguro. Os locais de entrega (a bordo) e de destino designado são distintos e, portanto, a transferência dos custos e riscos são feitos em pontos críticos diferentes.

O rastreamento dos produtos é encargo do exportador, facilitando a passagem das informações sobre o transporte ao comprador. Caso a contratação do frete seja direta, o gerenciamento do importador torna-se maior. A escolha pelo CIF pode ser benéfica ao importador em caso de inexperiência no comércio exterior, pois as responsabilidades maiores sobre os trâmites do porto de origem, do transporte principal e do seguro recaem sobre o vendedor.

⁶ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.7 – Incoterms – Carriage Paid To (CPT)



Fonte: Project Materials (2019)⁷.

Carriage Paid to (CPT) (Local de Destino): Sua principal característica é o frete internacional. Neste termo o vendedor é responsável por pagar o frete até a mercadoria chegar ao local combinado em contrato. Despesas adicionais estão sob responsabilidade do comprador. Desta forma, o pagamento das despesas de embarque do produto e o seu referido frete devem ser pagos pelo exportador antes dos bens chegarem ao destino final. Além disso, o desembaraço dos produtos também deve ser efetuado pelo exportador. No momento em que a transportadora assume a tutela das mercadorias no local indicado, os riscos de perda e os danos passam a ser responsabilidades do importador. O encargo do comprador sobre a contratação do seguro internacional é optativo, ou seja, o importador pode escolher responsabilizar-se ou não. Além disso, os custos e os riscos são transferidos do vendedor ao comprador em locais distintos, o que indica pontos críticos diferentes para a transferência de riscos e para a transferência de custos.

Como o CPT é utilizado em todos os meios de transporte – incluindo o multimodal – a flexibilidade é uma vantagem quando você opta pela aplicação desse *Incoterm*. A negociação dos preços em relação aos tipos de cargas importadas e ao percurso também é um benefício quando as operações envolvem o transporte multimodal. Por fim, apesar de poupar tempo ao passar as responsabilidades ao vendedor da contratação de frete para o despacho dos produtos, o importador pode obter um custo maior do que ele teria se negociasse com diferentes fornecedores.

⁷ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.8 – Incoterms – Carriage and Insurance Paid To (CIP)



Fonte: Project Materials (2019)⁸.

Carriage and Insurance Paid to (CIP) (Local de Destino): neste termo, o pagamento das despesas de embarque do produto e do frete até o local de destino são encargos do exportador. Porém, o exportador arca também com as despesas de seguro do transporte da mercadoria até o destino final. Nessa fase, a avaliação das circunstâncias do transporte das cargas é fundamental, pois o pagamento do seguro pelo vendedor tem cobertura mínima, o que pode indicar a necessidade do importador encarregar-se de realizar um seguro complementar. O multimodal está incluso nos meios de transporte permitidos e os pontos críticos são diferentes tanto para a transferência de riscos quanto para a transferência de custos.

Com a transferência do comprador ao vendedor das responsabilidades sobre assessores aduaneiros, transportadoras e seguradoras, o CIP facilita essa burocratização poupando tempo e recursos humanos direcionados à procura desses serviços. Quando a responsabilidade recai sobre compradores que já possuem contatos e experiência na área comercial, a escolha pelo controle dos processos logísticos e aduaneiros podem ser benéficos à operação. Ou seja, menores custos podem ser obtidos caso o importador contrate diretamente esses serviços. Nesse último caso, é mais vantajoso que se utilize o FOB, pois nesse *Incoterm* a contratação do frete é de encargo do comprador.

⁸ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.9 – Incoterms - Delivered At Terminal (DAT)



Fonte: Project Materials (2019)⁹.

Delivered At Terminal (DAT) (Entregue no Terminal): nesse Incoterm, as transferências dos riscos ocorrem no local de destino ou no porto do terminal (cais, armazéns ou pátio de contêineres). Os bens passam a ser encargos do comprador no momento da entrega dos produtos e da efetuação da descarga do meio de transporte. Ou seja, antes do descarregamento dos transportes, o vendedor é responsável não só pela entrega da carga ao destino final, mas também pelo desembaraço das mercadorias necessariamente em seu país. Além disso, os fretes são também encargos do exportador. Apesar dos riscos serem responsabilidade do vendedor, ao levar os bens para descarregá-los no local de destino ou terminal, não é obrigatório desembaraçar as mercadorias para importação. Os riscos e os custos são transferidos do vendedor ao comprador no mesmo local, havendo somente um ponto crítico para tais.

O DAT é cômodo ao importador, uma vez que transfere boa parte das responsabilidades referentes às contratações de serviços ao exportador. Entretanto, dependendo do seu grau de atuação e experiência no mercado internacional, obstáculos como custos mais altos dos serviços podem prejudicar a desenvoltura da sua empresa.

⁹ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Figura 6.10 – Incoterms - Delivered At Place (DAP)



Fonte: Project Materials (2019)¹⁰.

Delivered At Place (DAP) (Local de Destino): nesta cláusula, a mercadoria é entregue ao comprador no veículo transportador no destino acordado, sem a descarga. Ou seja, o transporte não é descarregado quando os produtos são entregues ao comprador no destino designado. Logo, a entrega dos bens está ao dispor do comprador, preparado para efetuar a descarga no local do destino indicado. Os riscos e os custos são transferidos do vendedor ao comprador em locais iguais, de entrega e de destino. Ou seja, o ponto crítico para riscos e para custos é o mesmo. Como custos de armazenagem são cobrados nos terminais de carga, o importador visando evitar gastos pode pedir ao exportador que a entrega dos produtos seja realizada em um local distinto. Essa escolha é característica do DAP, o que possibilita uma flexibilização dos pontos a serem decididos. Apesar de não ser obrigação de desembarçar as mercadorias importadas, o vendedor assume todos os riscos inclusos em levar os bens ao local acordado.

Figura 6.11 – Incoterms - Delivered Duty Paid (DDP)



Fonte: Project Materials (2019)¹¹.

¹⁰ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

¹¹ Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>.

Delivered Duty Paid (DDP) (Local de Destino): esse *Incoterm* é utilizado para produtos de maior valor e o exportador tem mais responsabilidades. Esta regra é aplicada quando o vendedor assume as despesas até que a carga seja entregue ao importador no local designado. Assim, a entrega dos produtos e seu desembarço, no local acordado com o importador, é competência do exportador. Além disso, o exportador também deve: (1) arcar com todas as despesas (impostos e outros encargos de importação); (2) resolver todos os processos alfandegários para importação e (3) pagar o frete interno, desde o local de desembarque até o local designado pelo importador. Podemos notar que o DDP é o *Incoterm* em que o exportador possui maior grau de compromisso, porém o desembarque dos produtos não se inclui nos seus encargos.

As obrigações do importador são: (1) pegar as mercadorias no porto designado e (2) pagar para o descarregamento da mercadoria. Por fim, os riscos e custos são transferidos do vendedor ao comprador em um só ponto crítico, pois os locais de entrega e de destino designado são iguais. Como os preços são negociados na compra, não há preocupações referentes ao aumento do preço de taxas e impostos. Como a maioria das responsabilidades na operação desse *Incoterm* recaem sobre o exportador, o comprador abdica de possíveis descontos em seguros, transportes e assessorias aduaneiras que tendem a aumentar o custo.

Figura 6.12 – Tabela Comparativa de Incoterms

		EMBALAGEM E VERIFICAÇÃO (Produção, controle, qualidade, peso, etc)	CARGA (No armazém do vendedor)	TRANSPORTE (Da fábrica ao porto, aeroporto, terminal)	FORMALIDADES ADUANEIRAS (Exportação)	DESPESAS NA ORIGEM (Manuseamento no porto)	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO	DESPESAS NO DESTINO (Manuseamento no porto, aeroporto, terminal)	FORMALIDADES ADUANEIRAS (Importação)	TRANSPORTE INTERNO (do porto, aeroporto ou terminal até o importador)	RECEBIMENTO E DESCARGA (Na instalação do importador)
INCOTERM												
QUALQUER MODALIDADE DE TRANSPORTE (INCLUSIVE MULTIMODAL)												
EXW	Ex Works Na origem, local designado.											
FCA	Free Carrier Transportador livre, local designado.											
CPT	Carrier Paid To Transportador pago até destino designado.											
CIP	Carriage and Insurance Paid Transporte e seguro até local designado.											
DAP	Delivered at Place Entregue no local de destino designado.											
DAT	Delivered at Terminal Entregue no terminal designado.											
DDP	Delivered Duty Paid Entregue no destino designado.											
TRANSPORTE MARÍTIMO												
FAS	Free Alongside Ship Costado livre e porto de embarque designado.											
FOB	Free On Board Livre a bordo e porto de embarque designado.											
CFR	Cost and Freight Custos e frete e porto de destino designado.											
CIF	Cost, Insurance and Freight Custos, seguro e frete. Porto de destino designado.											

Fonte: Elaboração própria a partir de Arnaud (2019).

Referências:

AC CAMPOSa. **EXW: Vantagens e desvantagens do Ex- Work**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/exw-vantagens-e-desvantagens-do-ex-works/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

AC CAMPOSb. **Conheça algumas recomendações para o incoterm FOB**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/recomendacoes-para-o-incoterm-fob/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

AC CAMPOS c. **Incoterm CFR: entenda as responsabilidades do vendedor e comprador**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/incoterm-cfr-entenda-as-responsabilidades-do-vendedor-e-comprador/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

AC CAMPOSd. **Incoterm CIF: seguro é responsabilidade do exportador**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/incoterm-cif-seguro-e-de-responsabilidade-do-exportador/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

AC CAMPOSE. **Incoterm CPT: válido para todos os tipos de transporte**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/incoterm-cpt-valido-para-todos-os-tipos-de-transporte/>> Acesso em: 19 mai. 2019

AC CAMPOSf. **Incoterm CIP: transporte e seguro devem ser pagos pelo vendedor**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/incoterm-cip-transporte-e-seguro-devem-ser-pagos-pelo-vendedor/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

AC CAMPOSG. **Incoterm categoria D: chegada ao destino**. AC Campos. 2018. Disponível em: <<http://accamposcomex.com/blog/incoterms-categoria-d-chegada-ao-destino/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ALLOGa. **Incoterm FCA – Entenda as responsabilidades**. 2018. Disponível em: <<http://www.allog.com.br/blog/incoterm-fca-entenda-as-responsabilidades/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ALLOGb. **Incoterm CIP – Entenda as responsabilidades**. 2018. Disponível em: <<http://www.allog.com.br/blog/novidades/incoterm-cip-entenda-as-responsabilidades/>>. Acesso em: 19 mai. 2019

APRENDENDO A EXPORTAR. **Incoterms**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/negociando-com-importador/incoterms>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ARAÚJOa, Carlos. **Explicando os Incoterms: Grupo E (Ex Works)**. Administradores. 2009. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/explicando-os-incoterms-grupo-e-ex-works>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ARAÚJO b, Carlos. **Explicando os Incoterms: Grupo F**. Administradores. 2009. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/explicando-os-incoterms-grupo-f>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ARAÚJO c, Carlos. **Explicando os Incoterms: Grupo C**. Administradores. 2009. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/explicando-os-incoterms-grupo-c>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ARAÚJO d, Carlos. **Explicando os Incoterms: Grupo D**. Administradores. 2009. Disponível em: <<https://administradores.com.br/artigos/explicando-os-incoterms-grupo-d>>. Acesso em: 19 mai. 2019

ARNAUD. **Incoterms**. Arnaud. 2019. Disponível em: <<http://www.arnaud.pt/incoterms.html>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

Ministério das Relações Exteriores (MRE). **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2011.
PROJECT MATERIALS. Incoterms 2010. Project materials. Disponível em: <<https://blog.projectmaterials.com/project-procurement/incoterms-2010/>>. Acesso em: 15 mai. 2019.

CAPÍTULO 7

Tratamento Tributário



Os tributos são impostos arrecadados pelo Governo Federal ou pelo Governo do Estado, por meio da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), que incidem em produtos e serviços oferecidos na sociedade. O Código Tributário Nacional, estabelecido pela Lei Nº 5.171, de 25 de outubro de 1966, dispõe em seu Art. 3º que “tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela possa se exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”. O Art. 5º é mais objetivo, nos fazendo entender que “os tributos são impostos, taxas e contribuições de melhoria”.

Apesar dos custos fixos que já se tem como empresário, enquanto exportador, você pode contar com benefícios fiscais de isenção de impostos e tributos na mercadoria a ser exportada ou ainda no custo de produção, como por exemplo a taxação na composição final dos produtos. Caso o empresário se enquadre como Micro e Pequena Empresa, deve levar em consideração o Simples Nacional¹, um regime de tributação fácil e simples, e que também oferece vantagens fiscais para seu optante. Vale ressaltar que a Organização Mundial do Comércio (OMC) não indica esta ação do Estado como forma de subsídio aos exportadores, apesar de ser um incentivo fiscal do país. Além disso, você pode consultar informações extras no portal do MDIC, na Lista III², que incluem as Concessões Tarifárias do Brasil na OMC e as Perfurações da Tarifa Externa Comum (TEC), se quiser saber sobre as reduções de alíquotas no Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Veja a seguir os principais tributos vigentes no comércio exterior brasileiro. Se você é um empresário que não deseja exportar, mas sim importar insumos, matéria-prima para industrialização ou construção de embarcações e produtos relacionados a estes, este capítulo também é para você: leia a seção de regimes aduaneiros.

7.1 IPI, ICMS, COFINS, PIS

É importante que você entenda sobre os tributos que serão atribuídos à sua mercadoria para ter sucesso na gestão financeira da sua empresa na exportação. Alguns dos tributos que você verá aqui poderão ser isentos no momento da exportação, se convertendo num benefício para seu negócio. Portanto, como a legislação tributária está em constante mudança, é necessário ficar de olho, acompanhando através do Portal da Legislação³. O Imposto sobre Produtos Industrializados

¹ Presente no Art.13 da Lei Complementar Nº 123, 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.comprasnet.gov.br/legislacao/leis/lei123_2006.htm>.

² Consulte a Lista III e outros arquivos atualizados da TEC, acessando o site do MDICa: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior-9/arquivos-atuais>>.

³ Portal da Legislação. Disponível em: <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/>>.

(IPI) é um tributo federal que incide sobre o valor adicionado da sua mercadoria, ou seja, o valor dos insumos que consistem para a produção do seu produto. Instaurado no Decreto Nº 7.212, de 15 de junho de 2010, é exposto na Seção II do IPI o regulamento que caracteriza a modalidade de industrialização no qual o seu produto terá isenção fiscal:

Transcrição do Art. 4, Seção II, do Decreto Nº 7212, de 15 de junho de 2010:

Da Industrialização

Características e Modalidades

Art. 4º Caracteriza qualquer industrialização que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoe para o consumo, tal como:

I - a que, exercida sobre matérias-primas ou produtos intermediários, importe na obtenção de espécie nova (transformação);

II - a que importe em modificar, aperfeiçoar ou, de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto (beneficiamento);

III - a que consista na reunião de produtos, peças ou partes e de que resulte um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal (montagem);

IV - a que importe a alterar a apresentação do produto, pela colocação da embalagem, ainda que em substituição da original, salvo quando a embalagem colocada se destine apenas ao transporte da mercadoria (acondicionamento ou recondicionamento); ou

V - a que, exercida sobre o produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado, renove ou restaure o produto para utilização (renovação ou recondicionamento).

Parágrafo único. São irrelevantes, para caracterizar a operação como industrialização, o processo utilizado para obtenção e a localização e condições das instalações ou equipamentos empregados.

Agora que você conhece a parte da legislação de IPI que te beneficia na taxaço sobre os insumos que compõem sua mercadoria, identifique no registro fiscal redigido pelo fabricante o valor desse imposto. Este contabiliza os insumos como crédito nas notas fiscais. Tal procedimento, conhecido como crédito presumido do IPI, influencia também no PIS e na COFINS como reembolso das contribuições sociais. Ao realizar a venda do produto final, o valor do IPI vai gerar para você um débito que deve ser estornado, se apresentando como saldo do fabricante no registro fiscal. Deste estorno, o Art. 248 do mesmo decreto, indica que “a eventual restituição, ao fornecedor, das importâncias recolhidas em pagamento das contribuições [...], bem como a compensação mediante crédito, implica imediato estorno, pelo produto exportador, do valor correspondente”.

O Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS) é um tributo cobrado pelo Governo do Estado. Para usufruir do benefício deste imposto, você deve seguir os mesmos passos do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), desde a identificação da contabilidade fiscal feita pelo

fabricante até o estorno do valor creditado na nota fiscal, até a realização da efetiva exportação. A Secretaria de Estado de Fazenda do Rio de Janeiro (SEFAZ-RJ)⁴, regula a Legislação Tributária Básica, na qual o ICMS se enquadra, e dá o regulamento por leis presentes na Constituição Federal, fiscalizado pelas Resoluções Estaduais. A fração deste tributo é uniforme, isto é, o percentual do imposto permanece o mesmo dependendo do produto ou serviço que será exportado.

A Lei Estadual N° 2.657, de 10 de dezembro de 1996⁵, informa sobre a importância desse imposto e você encontra nos Arts. 19, 31 e 40 as disposições estaduais sobre o registro das exportações no ICMS. Já a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) incide sobre a exportação de produtos manufaturados, semimanufaturados, primários e também na exportação de serviços. Ademais, como contribuinte do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), a empresa tem isenção no pagamento deste tributo por conta da atividade de exportação, cuja taxa é fixada em 7,6% e recolhida diretamente no faturamento da receita bruta de sua empresa.

Tabela 7.1 – Principais impostos relacionados ao comércio exterior do Brasil.

PIS/CONFINS	ICMS	IPI
Toda pessoa jurídica de caráter privado é contribuinte dos tributos do PIS e do COFINS . São impostos destinados à seguridade e integração social, destinada à cobertura da assistência social e de saúde do Brasil. Na exportação, você é isento deste imposto pois a taxa ocorre na receita bruta da sua empresa. A Lei Complementar 07/1970, atualizada em 30 de dezembro de 1991 é responsável por instituir o PIS e a COFINS	O ICMS é o imposto fiscalizado pelo Governo do Estado, gerado na nota fiscal do produto por ordem da SEFAZ-RJ. Esse imposto incide sobre a circulação de mercadorias e prestação de serviços feitos em estabelecimentos comerciais como bares e restaurantes, na cobrança de valores de transportes municipais e intermunicipais, na cobrança por serviços de telecomunicação ou radiodifusão (som e imagem) e na entrada e saída de produtos do território nacional feitas por qualquer pessoa física ou jurídica que realize atividade comercial envolvendo compra e venda. A exportação também está sujeita ao ICMS, sendo que as partes envolvidas no processo de venda e aquisição são isentas nesse imposto. É um imposto não-cumulativo. A Lei Complementar 87/1996, chamada também de Lei Kandir, é a lei que institui o ICMS.	O IPI incide sobre qualquer produto brasileiro ou estrangeiro que tenha passado por qualquer tipo de modificação seja na fabricação, montagem, rotulagem ou envasamento. O Decreto 7.212/2010, que constitui o Regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (RIPI), não considera como produtos industrializados aqueles que se referem ao gênero alimentício preparados para venda direta em estabelecimentos comerciais ou a domicílio, confecção de artesanato ou vestuário feito para consumo direto (ex: por artesãos ou costureiras), manipulação de remédios ou montagem de óculos sob prescrição médica . Erguer edificações ou complexos industriais (gasodutos, oleodutos, usina elétrica) também não sofre taxa do IPI. Além do produto que será exportado, são também imunes do IPI jornais, periódicos e produtos destinados à impressão, o ouro quando utilizado para operação de valor (penhores e câmbio) e matérias que constituam energia como petróleo, minerais e combustíveis nacionais . Devem se responsabilizar pelo custo do IPI o importador e o fabricante do produto, por ordem da Receita Federal. A saída do produto do estabelecimento de onde foi fabricado e o desembaraço aduaneiro se constituem como as condições que geram o IPI.

Fonte: Elaboração própria a partir do Portal Tributário (2019)⁶.

⁴ Localizada na Avenida Presidente Vargas, no Centro do Rio de Janeiro. Mais informações sobre a secretaria acesse o site, disponível em: <http://www.fazenda.rj.gov.br/sefaz/faces/menu_structure/servicos?_afrLoop=4831094777280238&_afrWindowMode=0&_afrWindowId=vjp9lvnz0&_adf.ctrl-state=1dv8010yki_141>

⁵ Lei Estadual N° 2.657, de 10 de dezembro de 1996. Disponível em: <<https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=156696>>.

⁶ Portal Tributário. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br>>.

Assim como a COFINS, o Programa de Integração Social (PIS) isenta suas exportações do pagamento deste imposto, pois a alíquota 1,6% também está presente no faturamento da receita bruta. Entretanto, o PIS não inclui a exportação de serviços. Essa contribuição incide diretamente nos produtos exportados para a *trading companies*, cuja especificação você já viu no Capítulo 5 deste livro, instituído pelo Decreto-Lei Nº 1.248, de 29 de novembro de 1972, que explica o tratamento tributário da compra de mercadorias no ambiente interno para venda no exterior.

7.2 Regimes Aduaneiros

O Regime Aduaneiro (RA), instituído pelo Decreto Nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, determina que, se o seu produto tem a finalidade de ser exportado temporariamente, como os expostos em feiras, concertos e testes ou então na ocorrência de importação de material industrial necessário para compor o produto final que será exportado, ele é tratado em caso de regime aduaneiro especial. A Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) tem autonomia, junto com as autoridades responsáveis pelo comércio exterior brasileiro, para alterar ou redigir instruções normativas a serem aplicadas na legislação; avaliar o tempo necessário do produto em solo estrangeiro, ou a extensão do tempo, se necessário, mediante a pedido do exportador; aplicar a carga tributária; e fiscalizar condições externas, como em casos singulares em que podem ocorrer a destruição do produto. Leia a seguir para conhecer os principais regimes aduaneiros.

7.2.1 Drawback

O regime aduaneiro especial de *drawback* (Decreto-Lei Nº 37, de 21 de novembro de 1966) é um benefício fiscal que se aplica aos tributos que regulam a aquisição de peças do exterior para fabricação do produto importado, administrado pelo Departamento de Operações do Comércio Exterior (DECEX) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

Este regime contempla o tratamento tributário do IPI e do ICMS e possui duas modalidades das quais a empresa pode se beneficiar: isenção e suspensão. Existe também a modalidade de restituição, que deixou de ser usada devido a abrangência e facilidade de atualização que os métodos de isenção e suspensão hoje compreendem. O *drawback* de isenção consiste na liberação do imposto sobre o valor do tributo que o empresário precisaria pagar para sua compra entrar no Brasil. E o *drawback* de suspensão possui a mesma dinâmica do *drawback* de isenção, porém com a suspensão dos tributos de modo temporário.

Existem operações que distinguem a concessão dos diferentes regimes de *drawback* e caberá a você, empresário, identificar o mais adequado para a exportação do produto da sua empresa.

Na modalidade de isenção, o *Drawback* para Reposição de Matéria-Prima Nacional consiste em retornar ao mercado nacional os recursos fornecidos para fabricar produtos com características semelhantes aos que foram produzidos anteriormente e nas mesmas quantidades. Esse sistema é utilizado geralmente no processo de fabricação em série, quando há grande demanda dos recursos solicitados.

O *drawback* de suspensão tem uma lista mais extensa de operações especiais, são elas: o *Drawback* Genérico, em que sua empresa precisa exportar o insumo adquirido pelo mesmo valor da importação; o *Drawback* sem Cobertura Cambial é aplicado na modalidade de suspensão, o valor do insumo é pago em moeda estrangeira cabendo ao exportador se responsabilizar pela troca de câmbio; e existe também o *Drawback* Solidário, em que outra empresa que precisa do(s) mesmo(s) insumo(s) que a sua entram em contato com você, ou vice-versa, e aceitam importar material industrial em conjunto.

O *Drawback* para Fornecimento no Mercado Interno é semelhante ao de Reposição de Matéria-Prima, mas o destino do produto final é a venda em território nacional, contendo a incidência de licitações internacionais por conta do grande uso de partes, peças, componentes e/ou matéria-prima estrangeira. A Lei Nº 8.402, de 08 de janeiro de 1992, determina que a venda do produto no mercado interno é equivalente à venda de um produto exportado.

Ambas as modalidades, de isenção e suspensão, compartilham duas categorias em comum: a de *Drawback* Intermediário e o *Drawback* para Embarcação. O *Drawback* Intermediário é a compra de um produto intermediário, exportado por uma empresa que tem a finalidade de vender produtos desta categoria para a utilização posterior no produto final, sendo classificadas como empresas fabricantes-intermediárias. Um exemplo é que em Petrópolis, na região serrana, há uma empresa que fabrica turbinas a gás, um dos principais produtos exportados pelo Estado do Rio de Janeiro. Essas turbinas são um produto intermediário e funcionam em automóveis e aeronaves, que são considerados produtos finais. Já o *Drawback* para Embarcação é justamente a importação de insumos para industrialização de embarcações e sua posterior venda no mercado interno, conforme autorizado pela lei anteriormente citada.

A Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) dispõe no Serviço Federal para Processamento de Dados (SERPRO), o Sistema *Drawback* Eletrônico vigente desde 2001 e cuja função é facilitar a gestão dos seus documentos e registro para concessão do regime. Para isso, se faz necessário que você informe os documentos que já vinculou ao SISCOMEX, especificados no Relatório Unificado

de *Drawback*, como: o Registro de Exportação (RE), a Declaração de Importação (DI) e o Registro de Exportação Simplificado (RES). Além de ser de suma importância que as Notas Fiscais sejam guardadas para a devida comprovação de compra/venda.

7.2.2 Entrepasto Aduaneiro

O emprego do regime especial de entreposto aduaneiro permite a estocagem do seu produto em recintos alfandegados, como portos de embarque de mercadorias, sem que você empresário, tenha que arcar com os impostos federais relativos a esta atividade, como PIS e COFINS. O produto reservado pode ter a finalidade de exportação, exibição em feira, mostra congresso ou evento do gênero, correspondendo ao pedido de uma empresa com sede no exterior ou promotor de eventos. Sobre o Entrepasto Aduaneiro na Exportação, os Art. 413 e 414 Seção II do Decreto Nº 6.759, de fevereiro de 2009, dispõem que:

Transcrição do Art. 413 e 414, Seção II do Decreto Nº 6.759, de fevereiro de 2009:

Art. 413. O entreposto aduaneiro na exportação subsiste:

I - na modalidade de regime comum, a partir da data de entrada da mercadoria na unidade de armazenagem; e

II - na modalidade de regime extraordinário, a partir da data de saída da mercadoria do estabelecimento do produtor-vendedor.

Art. 414. A mercadoria poderá permanecer no regime de entreposto aduaneiro na exportação pelo prazo de:

I - um ano, prorrogável por período não superior, no total, a dois anos, na modalidade do regime comum; e

II - cento e oitenta dias, na modalidade de regime extraordinário.

§ 1º Em situações especiais, na hipótese a que se refere o inciso I, poderá ser concedida nova prorrogação, respeitado o limite máximo de três anos.

§ 2º Na hipótese a que se refere o inciso II, a mercadoria poderá, dentro do prazo nele previsto, ser admitida no regime de entreposto aduaneiro, na modalidade de regime comum, caso em que prevalecerá o prazo previsto no inciso I.

A legislação prevê ainda que, se você exceder os prazos indicados sem aviso prévio ou falta de contato para acordo de extensão, é considerado como abandono da mercadoria. Também é possível realizar a transferência de regime aduaneiro da mercadoria ou ser simplesmente exportado e despachado para consumo.

7.2.3 Outros regimes aduaneiros

Existem outros Regimes Aduaneiros que podem ser úteis a você no comércio exterior. São eles: Admissão Temporária, Exportação Temporária, Trânsito Aduaneiro, Loja Franca, Depósito Especial, Depósito Afiançado, Depósito Alfandegado Certificado, Depósito Franco, Regime Especial de Importação de Petróleo Bruto e seus Derivados (REPEX), Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária (REPORTO) e o Regime Aduaneiro Especial de Entrepasto Industrial sob Controle Aduaneiro Informatizado (RECOF). Cada um deles tem propósitos pontuais e delimitados para atender à modalidade de exportação da sua mercadoria.

Os principais regimes aduaneiros descritos neste capítulo compreendem várias funções destes que possuem fins específicos. Você pode optar por exportar seu produto utilizando um desses casos, cabendo a você verificar o mais ideal. Regimes como o RECOF tem se modernizado, adicionando o Sistema Público de Escrituração Digital (RECOF-SPED), que é parte do Plano Nacional de Exportações 2015-2018, e que traz a você o aperfeiçoamento dos sistemas nos regimes especiais e do tratamento tributário. Se você se interessar por um desses regimes aduaneiros de caráter mais específico, consulte o portal do Ministério da Economia⁷, ligado ao MDIC no âmbito da Receita Federal (RFB).

7.3 Tarifas aduaneiras

As tarifas aduaneiras são uma política para proteger o seu produto, garantir a livre circulação da mercadoria nacional e competitividade no exterior. Os países membros da OMC adotam o Acordo Geral Sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT), regulamentado pela mesma instituição, como forma de se orientar a respeito de tributação. Sobre as disposições de tratamento tributário nacional nas exportações no GATT dispõe-se, nos termos originais:

Transcrição do Artigo III, Parte II, do Acordo Geral Sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio de 1947 (GATT):

TRATAMENTO NACIONAL NO TOCANTE A TRIBUTAÇÃO E REGULAMENTAÇÃO INTERNAS

1. As Partes Contratantes reconhecem que os impostos e outros tributos internos, assim como leis, regulamentos e exigências relacionadas com a venda, oferta para venda, compra, transporte, distribuição ou utilização de produtos no mercado interno e as regulamentações sobre medidas quantitativas internas que exijam a mistura, a transformação ou utilização de produtos, em quantidade e proporções especificadas, não devem ser aplicados a produtos

⁷ Portal do Ministério da Economia, acesso disponível em: <<http://www.economia.gov.br/>>.

importados ou nacionais, de modo a proteger a produção nacional.

2. Os produtos do território de qualquer Parte Contratante, importados por outra Parte Contratante, não estão sujeitos, direta ou indiretamente, a impostos ou outros tributos internos de qualquer espécie superiores aos que incidem, direta ou indiretamente, sobre produtos nacionais. Além disso nenhuma Parte Contratante aplicará de outro modo, impostos ou outros encargos internos a produtos nacionais ou importados, contrariamente aos princípios estabelecidos no parágrafo 1.

3. Relativamente a qualquer imposto interno existente, incompatível com o que dispõe o parágrafo 2, mas expressamente autorizado por um acordo comercial, em vigor a 10 de abril de 1947, no qual se estabelece o congelamento do direito de importação que recai sobre um produto à Parte Contratante que aplica o imposto será lícito protelar a aplicação dos dispositivos do parágrafo 2 a tal imposto, até que possa obter dispensa das obrigações deste acordo comercial, de modo a lhe ser permitido aumentar tal direito na medida necessária compensar a supressão da proteção assegurada pelo imposto.

4. Os produtos de território de uma Parte Contratante que entrem no território de outra Parte Contratante não usufruirão tratamento menos favorável que o concedido a produtos similares de origem nacional, no que diz respeito às leis, regulamento e exigências relacionadas com a venda, oferta para venda, compra, transporte, distribuição e utilização no mercado interno. Os dispositivos deste parágrafo não impedirão a aplicação de tarifas de transporte internas diferenciais, desde que se baseiem exclusivamente na operação econômica dos meios de transporte e não na nacionalidade do produto.

5. Nenhuma Parte Contratante estabelecerá ou manterá qualquer regulamentação quantitativa interna que se relacione com a mistura, transformação ou utilização de produtos em quantidades ou proporções determinadas e que exija, direta ou indiretamente o fornecimento pelas fontes produtoras nacionais, de quantidade ou proporção determinada de um produto enquadrado na regulamentação. Além disso, nenhuma Parte Contratante aplicará de outro modo, regulamentações quantitativas internas, de forma a contrariar os princípios estabelecidos no parágrafo 1º.

6. Os dispositivos do parágrafo 5º não se aplicarão a qualquer regulamentação quantitativa interna em vigor, no território de qualquer Parte Contratante, a 1 de julho de 1939, a 10 de abril de 1947, ou a 24 de março de 1948, à escolha da Parte Contratante, contanto que qualquer regulamentação dessa natureza, contrária ao que dispõe o parágrafo 5º, não seja modificada em detrimento de importações e seja tratada como se fosse um direito aduaneiro, para efeito de negociação.

7. Nenhuma regulamentação quantitativa interna que se relacione com a mistura, transformação ou utilização de produtos em quantidades ou proporções determinadas será aplicada, de modo a repartir qualquer quantidade, ou proporção dessa natureza entre fontes estrangeiras de suprimento.

8. (a) As disposições desse Artigo não se aplicarão às leis, regulamentos ou exigências que se refiram a aquisições, por órgãos governamentais de produtos comprados para atender às necessidades dos poderes públicos e não se destinam à revenda, no comércio, ou à produção de bens para venda no comércio.

(b) As disposições deste artigo não impedirão o pagamento de subsídios exclusivamente a produtores nacionais compreendidos os pagamentos a produtores nacionais com recursos

provenientes da arrecadação dos impostos ou tributos internos aplicados de conformidade com os dispositivos deste Artigo e de subsídios concedidos sob a forma de compra de produtos nacionais pelos poderes públicos.

9. As Partes Contratantes reconhecem que as medidas internas para controle de preços máximos embora guardem conformidade com outros dispositivos deste Artigo, podem ocasionar prejuízos aos interesses das Partes Contratantes que fornecem os produtos importados. As Partes Contratantes que tomarem tais medidas levarão em conta os interesses das Partes Contratantes exportadoras, com o fim de evitar o mais possível, esses efeitos perniciosos.

10. Os dispositivos deste Artigo não impedirão qualquer Parte Contratante de estabelecer ou manter regulamentações quantitativas internas relativas à exibição de filmes cinematográficos e de atender às exigências do Artigo IV.

No Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), a adoção de uma Tarifa Externa Comum (TEC), instituída pelo Tratado de Assunção, é seguida pelos Estados-membros – Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai – com a finalidade de adotar a concorrência pelo potencial econômico do bem a ser exportado, criar benefícios fiscais ao empresário e fiscalizar a criação de oligopólios – conhecidos como formação de cartel – evitando a competição desleal no comércio internacional.

No Brasil, a Tarifa Externa Comum (TEC) foi instituída dentro da estrutura tributária nacional pelo Decreto N° 2.736, de 12 de novembro de 1997, com o objetivo de reduzir o número de alíquotas, diminuir a dispersão entre as normas dos países membros, promover uma maior igualdade entre as taxas de incentivo à exportação e limitar em seis dígitos a definição das taxas dos produtos comercializados com a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), decorrente do Sistema Harmonizado (SH-6).

Se o seu produto não consta entre os contemplados na Tarifa Externa Comum (TEC), consulte a Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC)⁸, vigente até 31 de dezembro de 2021. Nesta lista se encontram 100 códigos de NCM em que podem se aplicar tarifas inferiores ou superiores à Tarifa Externa Comum (TEC), como por exemplo bens de capital, bens de informática e telecomunicações ou partes e peças de automóveis - que são descritas na Política Automotiva do MERCOSUL (PAM). É recomendado que você acompanhe notícias sobre a Tarifa Externa Comum (TEC), que por vezes é razão de debates em fóruns e congressos mundiais de discussão para atualização do valor da alíquota.

⁸ A Lista de Exceções à Tarifa Comum (TEC) está disponível para acesso: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior-9/arquivos-atuais>>.

7.4 Reintegra

O Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para Empresas Exportadoras, conhecido como Reintegra, vigente a partir do Decreto Nº 9.393, de 30 de maio de 2018, é um programa que se aplica aos produtos presentes na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), onde é possível ter valores tributários restituídos em mercadorias onde os insumos importados para utilizar na fabricação não ultrapassem a variação de 40% no valor do produto a ser exportado, para automóveis, ou de 65%, para eletrodomésticos, por exemplo. Você encontra na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI) do produto que você vai exportar. Você pode solicitar a Receita Federal (RFB) a restituição do valor incidente sobre os insumos em espécie ou para saldar débitos de tributos vencidos ou para vencer, mediante a acordo administrativo.

Para isso, é preciso que você faça o pedido pelo sistema de Pedidos Eletrônicos de Ressarcimento (PER) ou por meio das Declarações de Compensação (DCOMP)⁹. Junto aos documentos, você deve encaminhar um dossiê com informações que devem servir ao Reintegra para auxiliar a base de cálculo a ser realizada pelo Reintegra e a estimativa da sua empresa. Consulte o site do Ministério da Economia, no portal da Receita Federal, para consultar as Leis e Decretos que institucionalizam o Reintegra, bem como Instruções Normativas, Atos Declaratórios e Portarias de órgãos que fiscalizam o Reintegra, sendo eles a própria Receita Federal (RFB), o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) e o Ministério da Fazenda (MF).

Referências:

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 5 fev. 2009a. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm>. Acesso em: 11 maio 2019.

BRASIL. Decreto nº 6.814, de 6 de abril de 2009. Dispõe sobre o regime tributário, cambial e administrativo das Zonas de Processamento de Exportação - ZPE. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 6 abr. 2009b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6814.htm>. Acesso em: 11 maio 2019.

BRASIL. Decreto nº 7.212, de 15 de junho de 2010. Regulamenta a cobrança, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI. **Diário Oficial da**

⁹ Pedidos de Restituição, Ressarcimento ou Reembolso e Declaração de Compensação. Disponível em: <<https://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/restituicao-ressarcimento-reembolso-e-compensacao>>.

União, Brasília, DF, 15 jun. 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7212.htm>. Acesso em: 11 maio 2019.

BRASIL. Decreto nº 9.393, de 30 de maio de 2018. Regulamenta a aplicação do Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras - Reintegra. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 mai. 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9393.htm>. Acesso em: 11 maio 2019.

BRASIL. Decreto-Lei nº 1.248, de 29 de novembro de 1972. Dispõe sobre o tratamento tributário das operações de compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico da exportação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 29 nov. 1972. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del1248.htm>. Acesso em: 11 maio 2019.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 14 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 14 maio 2019.

BRASIL. Lei nº 11.508, de 20 de julho de 2007. Dispõe sobre o regime tributário, cambial e administrativo das Zonas de Processamento de Exportação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 20 jul. 2007. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11508.htm>. Acesso em: 11 maio 2019.

BRASIL. Lei nº 2657, de 26 de dezembro de 1996. Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 26 dez. 1996. Disponível em: <<https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=156696>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 5.171, de 21 de outubro de 1966. Autoriza a abertura, pela Secretaria de Finanças da Prefeitura do Distrito Federal, do crédito especial. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 21 out. 1966. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L5171.htm>. Acesso em: 14 maio 2019.

BRASIL. Lei nº 8.402, de 8 de janeiro de 1992. Restabelece os incentivos fiscais que menciona e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 8 jan. 1992. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8402.htm>. Acesso em: 14 de maio 2019

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. Home. Disponível em: <<http://www.economia.gov.br/>>. Acesso em: 15 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS MDICa. **Arquivos Atuais**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior-9/arquivos-atuais>>. Acesso em: 15 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS MDICb. **Zonas De Processamento De Exportação (ZPE)**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITARIO/czpe/Como_Investir_em_ZPE/ZPE_CZPE_INV_Como_Investir_versao_2.pdf>. Acesso em: 20 maio 2019.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS MDICc. **2018 Resoluções CZPE**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/zpe/legislacao-zpe/198-resolucoes-zpe/3058-2018-resolucoes-czpe>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

PLANALTO. **Portal da Legislação**. Disponível em: <<http://www4.planalto.gov.br/legislacao/>>. Acesso em: 15 jun. 2019.

PORTAL TRIBUTÁRIOa. IPI - Imposto Sobre Produtos Industrializados. **Portal Tributário**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/tributos/ipi.html>>. Acesso em: 02 jul. 2019.

PORTAL TRIBUTÁRIOb. ICMS - Imposto Sobre Circulação De Mercadorias e Prestação de Serviços. **Portal Tributário**. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/tributos/icms.html>>. Acesso em: 02 jul. 2019.

PORTAL TRIBUTÁRIOc. PIS e COFINS – Aspectos Gerais. **Portal Tributário**. Disponível em: <http://www.portaltributario.com.br/guia/pis_cofins.html>. Acesso em: 02 jul. 2019.

PWC. Reintegra. **PWC**. 2019. Disponível em: <<https://www.pwc.com.br/pt/consultoria-tributaria-societaria/incentivos-fiscais/reintegra.html>>. Acesso em: 16 maio 2019.

RECEITA FEDERAL. **Home**. Disponível em: <<https://receita.economia.gov.br/>>. Acesso em: 01 jun. 2019.

RECEITA FEDERAL. **Restituição, ressarcimento, reembolso e compensação**. Disponível em: <<https://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/restituicao-ressarcimento-reembolso-e-compensacao>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

RECEITA FEDERALb. **Regimes Aduaneiros Especiais**. Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/subportais-aduana-e-comercio-exterior/regimes-aduaneiros-especiais>>. Acesso em: 14 maio 2019.

RECEITA FEDERALc. **Reintegra (Regime especial de reintegração de valores tributários para empresas exportadoras)**. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/aceso-rapido/legislacao/legislacao-por-assunto/copy2_of_IRPJ-Incentivos-Fiscais>. Acesso em: 17 maio 2019.

RIO DE JANEIRO (Estado). **Lei Estadual nº 2.657, de 26 de dezembro de 1996**. Dispõe sobre o imposto sobre circulação de mercadorias e serviços e dá outras providências. Brasil: Rio de Janeiro, 1996. Disponível em: <http://www.fazenda.rj.gov.br/sefaz/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/navigation-renderer.jspx?_afLoop=12836165311803559&datasource=UCMServer%23dDocName%3A98875&_adf.ctrl-state=b14wwkwt5_9>. Acesso em: 11 maio 2019.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SEBRAE. **Zonas de Processamento de Exportação (ZPE)**. Disponível em: <<http://m.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/ufs/ap/artigos/zona-de-processamento-de-exportacao,dfd97640b34b6510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 14 maio 2019.

SECRETARIA DE FAZENDA. **Home**. Disponível em: <http://www.fazenda.rj.gov.br/sefaz/faces/menu_structure/servicos?_afLoop=4831094777280238&_afWindowMode=0&_afWindowId=vjp9lvnzo&_adf.ctrl-state=1dv8010yki_141>. Acesso em: 01 jul. 2019.

SIMPLIFICA FRETES. Tarifa Externa Comum – TEC: O que é e como funciona?. **Simplifica Fretes**. 2017. Disponível em: <<https://blog.simplificafretes.com.br/tarifa-externa-comum-tec-o-que-e-e-como-funciona>>. Acesso em: 16 maio 2019.

SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR SISCOMEX. **Siscomex: tarifa externa comum.**
Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/informativos/tarifa-externa-comum-tec>>. Acesso em:
16 maio 2019.

SOUSA, José Meireles de. **Gestão financeira do comércio exterior.** v. 3. São Paulo: Saraiva, 2010.

CAPÍTULO 8

Formação do Preço Internacional

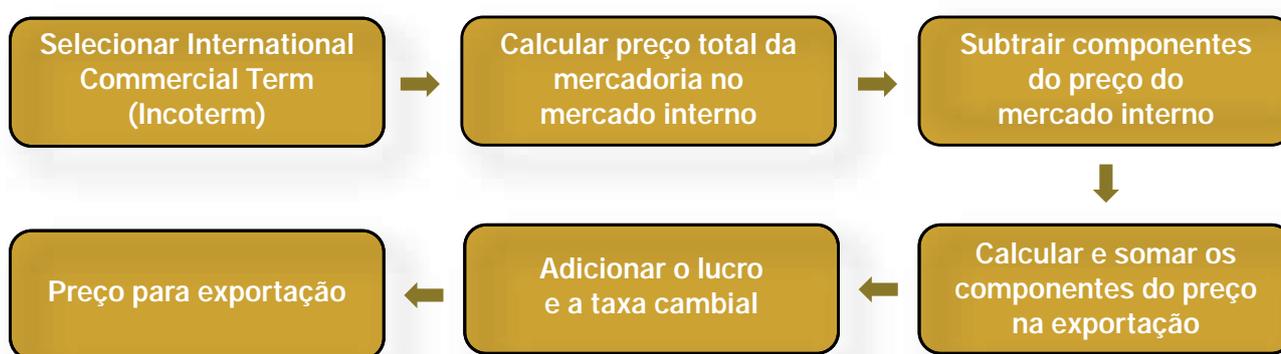


Calcular o preço do produto para exportar é um dos fatores decisivos para que você se insira no mercado-alvo internacional, pois a competitividade entre marcas e produtos no mundo requer que você faça um estudo preciso e contínuo da situação do comércio global, conhecendo de forma clara a sua própria empresa e o seu produto. Este capítulo tem como objetivo orientar como calcular o preço do seu produto e evitar risco de prejuízo.

8.1 Formação do preço da exportação com base no preço interno

Existem várias formas de calcular o preço para exportar, mas usaremos um método simples que apresenta um valor final de exportação com a ferramenta disponibilizada pelo MDIC¹. Tal ferramenta simula o preço da exportação e pode ser acessada no site oficial² do órgão. Abaixo, mostramos o passo a passo para utilizar o simulador de preço do MDIC e formar o preço do seu produto:

Figura 8.1 – Esquema da formação do preço



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019).

PASSO 1 - Incoterm: Escolhemos o *Incoterm* a ser utilizado na exportação. É mais comum entre os exportadores o uso do *Free On Board (FOB)* e *Cost, Insurance and Freight (CIF)*, como já explicado na seção de *Incoterms*;

PASSO 2 - Preço total da mercadoria no mercado interno: Digitamos o preço total da sua mercadoria no mercado interno, sem adicionar o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), lembrando que o IPI é isento na exportação;

¹ Através da medida provisória 870/2019 expedida no dia 1 de janeiro de 2019, o Ministério da Fazenda (MF), o Ministério do Planejamento (MP), o Ministério do Trabalho (MT), e o próprio MDIC, foram integrados ao Ministério da Economia (ME).

² O Simulador de preço de exportação, do MDIC, está disponível em: <www.simuladordepreco.mdic.gov.br>.

PASSO 3 - Componentes do preço no mercado interno: Subtraímos no valor da sua mercadoria no mercado interno, os tributos (ICMS, COFINS, PIS e outros), o seu lucro, a comissão do vendedor, despesas de propaganda e de distribuição, o custo da embalagem e outros gastos (desde que não afete o preço do mercado externo), ou seja, subtraímos todos os componentes que se encontram inclusos ao preço de mercado interno e que não aparecerão na exportação do produto;

PASSO 4 - Componentes do preço na exportação: Neste estágio, adicionamos o que afeta o preço na exportação, custos como: o preço da nova embalagem, carregamento, transporte interno, desembaraçamento aduaneiro, despesas portuárias e/ou aeroportuárias, aluguel do container, transporte e seguro do container até sua colocação a bordo, carga, descarga e estadia do container, capatazia (colaboradores), taxas portuárias e outros gastos que a empresa tenha de realizar durante o processo de exportação;

PASSO 5 - Lucro desejado na exportação: Digitamos a porcentagem do lucro que você deseja na exportação e, por fim, digitamos também a taxa cambial (digite apenas a cotação em reais).

O resultado mostrará o **preço de exportação** baseado no preço interno, a partir do Incoterm utilizado, tanto em moeda internacional escolhida, quanto em reais. Em outras palavras e de forma simplificada, este cálculo é feito pela seguinte fórmula:

Figura 8.2 – Fórmula do preço para exportação



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2019).

Para ilustrar a formação do preço utilizando o simulador de preço de exportação do MDIC, veja o exemplo prático a seguir³:

³ Tenha em mente que todos os valores são exemplos, logo, não refletem os preços e taxações reais.

Figura 8.3 – Formação do preço através do simulador de preços

PASSO 1

Dentre os 11 *Incoterms*, escolha aquele que você pretende usar na exportação. Usaremos como exemplo o mais comum, o FOB.

PASSO 2

Em seguida, digitamos o preço total da mercadoria vendida no mercado interno. Como exemplo, usaremos o valor R\$ 1.000,00 (sem o IPI).

PASSO 3

Ao digitarmos o valor da mercadoria vendida no mercado interno, será possível inserir todos os componentes do mercado interno. Primeiro, os tributos. Dos R\$ 1.000,00 do exemplo, descontamos: 1) ICMS (12%) - R\$120,00; 2) COFINS (7,6%) - R\$ 76,00; 3) PIS (1,65%) - R\$ 16,50; 4) Lucro do mercado interno (10%) - R\$ 510,00; 5) Embalagem no mercado interno - R\$ 50,00. Veja que o preço do subtotal do mercado interno será descontado, no caso do exemplo R\$ 362,50.

PASSO 4

Ao clicarmos no "passo seguinte", inserimos os componentes do preço na exportação. O nosso preço de exportação para embalagem será de R\$ 65,00; de carregamento, R\$ 25,00; transporte interno, R\$ 50,00; desembaraço aduaneiro na exportação, R\$ 25,00; despesas portuárias, R\$ 50,00; aluguel de contêiner, R\$ 35,00; transporte e seguro do container até sua colocação a bordo, R\$ 50,00; carga, descarga e estadia do container, R\$ 50,00. No sistema, aparecerá o total de componentes do preço na exportação de R\$ 350,00.

PASSO 5

Depois de clicarmos em "passo seguinte" novamente, digitamos o lucro desejado ao vendermos o produto na exportação, que no caso deste exemplo será de 15%, e a taxa cambial, que será de R\$ 2,00. Ao lado, aparecerá o preço em moeda nacional, referente a quanto você venderá sua mercadoria no exterior em reais (neste exemplo R\$ 1.161,76). Também aparecerá no sistema o quanto sua mercadoria será vendida no país em que você escolheu exportar (neste exemplo 580,88 na moeda estrangeira).

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do MDIC (2019).

8.2 O que determina e influencia o preço?

Em primeiro lugar, devemos ter em mente que o preço é influenciado por diversos fatores, que, por muitas vezes, são opostos. Como todo produto possui um custo para ser produzido, e claro, somado o seu lucro desejado sobre ele, o preço tende a subir, mas, por outro lado, a competitividade

no mercado internacional tende a diminuir este preço. É importante lembrar que a competição domina o preço a ser exportado e determina a qualidade do seu produto. Ao escolher o país-alvo para exportar, estude-o bem, pois os custos daquele país, o transporte, os seus competidores e os seus consumidores, por exemplo, influenciarão diretamente no preço do produto que você irá exportar. Assim, procure fazer uma pesquisa do mercado em que você quer se inserir.

A seguir, apresentamos uma lista de fatores que influenciam e determinam o preço do seu produto:

Figura 8.4 – Fatores que determinam e influenciam o preço



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MRE (2011).

Caso sua empresa seja prestadora de serviços, os custos e despesas podem mudar. Os salários dos profissionais e comissões são exemplos, pois a empresa não trabalha com um produto, mas com a capacidade e com os investimentos de mão-de-obra que disponibiliza no exterior.

Além dos fatores que determinam e influenciam o preço, podem existir outras interferências, como a comissão de agentes no exterior, propaganda internacional, despesas consulares, gastos adicionais, correção do câmbio, assistências técnicas, entre outras. Portanto, tenha em mente que sempre poderá ocorrer mudanças ocasionais no preço final. Lembramos também que é importante que você tenha um contrato claro com o importador estrangeiro, pois nessa relação é que são definidas as responsabilidades de cada parte na operação de comércio exterior que podem interferir no preço final, como por exemplo a escolha do *Incoterm*.

Referências:

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Simulador de preço de exportação: Como utilizar**. Disponível em: <<http://simuladordepreco.mdic.gov.br/como-utilizar.html>>. Acesso em: 17 de mai. 2019.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE). **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2011. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

CAPÍTULO 9

Câmbio



O câmbio é representado pelas operações de compra e venda de moedas estrangeiras, constituindo uma troca. Portanto, é importante que sua empresa se atente quanto às oscilações cambiais, pois estas podem favorecer ou serem prejudiciais ao seu negócio. Isso ocorre devido às políticas cambiais que valorizam ou não a moeda em questão e, como consequência, podem afetar os lucros provenientes da exportação. É sobre essas movimentações e burocracias que iremos abordar nesse capítulo.

9.1 Mercado de câmbio brasileiro

O mercado de câmbio brasileiro é caracterizado pela compra e venda de moedas estrangeiras, bem como transferências internacionais e as transações lastreadas em ouro. A organização do nosso sistema cambial é disposta por: (1) Banco do Brasil, responsável pela realização da política cambial brasileira; (2) bancos autorizados, instituições utilizadas por clientes; (3) clientes, pessoas físicas ou jurídicas¹ passíveis de comprar e vender moedas estrangeiras e (4) corretores de câmbio que funcionam como intermediários aos clientes que necessitam de apoio na execução das operações cambiais.

No que tange as operações efetuadas nesse mercado, destacamos:

(1) **Mercado de câmbio sacado**, o qual dispõe da compra e venda de divisas por parte dos bancos brasileiros, tomando por base movimentações nas contas de depósito em bancos equivalentes localizados no exterior;

(2) **Mercado de câmbio interbancário**, que realiza operações entre bancos estrangeiros e nacionais;

(3) **Mercado de câmbio primário**, com operações executadas entre clientes e bancos, importadores e exportadores;

(4) **Mercado de câmbio à vista**, as operações são denominadas prontas devido ao prazo imediato de dois dias úteis;

(5) **Mercado de câmbio a termo**, ou seja, as operações de compra e venda de divisas são baseadas em entregas futuras com prazos múltiplos de 30 dias, podendo ser prolongado em até um ano. Nesse contrato, as oscilações do mercado internacional não influenciam de modo a preocupar os compradores ou vendedores devido a sua previsibilidade.

Evidenciamos ainda ramificações das operações a prazo: (1) *option*; (2) *swap* e (3) arbitragem. Estas subdivisões podem trazer benefícios a sua empresa, caso escolha a categoria mais adequada à conjuntura cambial.

(1) **option** - As datas das transações não são firmadas, entretanto a noção do período, em que a compra e venda das divisas serão processadas, deve ser disponibilizada;

(2) **swap** - A transação à vista é realizada em conjunto com a operação de venda a prazo, objetivando a redução dos impactos das oscilações do câmbio além de servir como mecanismo de especulação cambial;

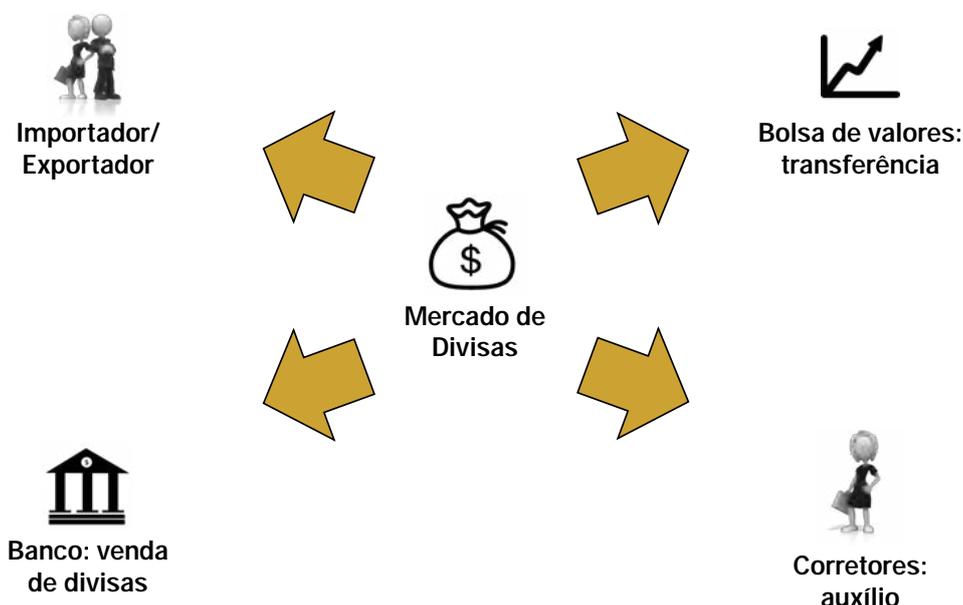
(3) **arbitragem** - Como o valor das moedas estão associados, as operações que utilizam um grande montante são executadas rapidamente entre os órgãos escolhidos. Portanto, a variação das cotações na transação das divisas são vantagens dessa modalidade. Esse benefício ocorre devido ao poder de compra que pode apresentar distorções impulsionadas pelo mercado, beneficiando assim agentes econômicos nessas operações. Os riscos às instituições financeiras são quase inexistentes, o que situa a arbitragem como a escolha mais estimada dentre esses agentes.

Por fim, o Brasil adota o *dirty floating* como modelo da taxa de câmbio. Isso quer dizer que, apesar de depender das leis de oferta e demanda, o Banco Central pode intervir no mercado cambial – por meio de compra e venda de moeda estrangeira – para que certo grau de estabilidade seja estabelecido. Esse padrão além de vedar os movimentos especulativos, reflete uma maior segurança aos pequenos e médios exportadores.

9.2 Contrato de câmbio

O mercado de divisas não está restrito aos importadores e exportadores, englobando também (1) bancos, que centralizam a compra e venda de divisas; (2) bolsas de valores, que apontam com transparência o valor de mercado das empresas avaliadas e (3) corretores, que exploram as melhores condições e taxas aos clientes. Logo, esteja atento a esses agentes intermediários, pois a análise na escolha desses instrumentos pode alterar o resultado dos seus negócios:

Figura 9.1 – Mercado de divisas



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MDIC (2012).

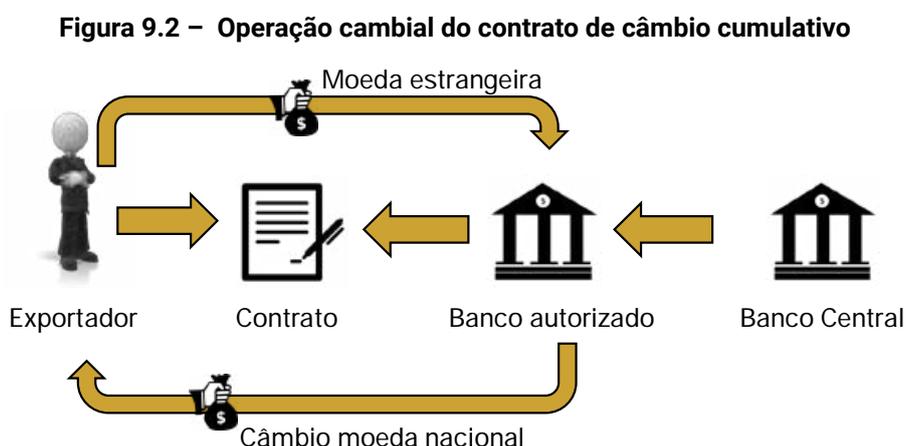
Para que você, empresário, possa firmar um contrato de câmbio é necessário que dentro de suas especificações haja: (1) nome do banco autorizado a contratar o câmbio, endereço e CNPJ; (2) nome do exportador, com endereço e CNPJ; (3) valor da operação; (4) valor em moeda nacional; (5) taxa de câmbio negociada; (6) prazo para liquidação; (7) nome do corretor de câmbio, se houver; (8) comissão do corretor de câmbio; (9) nome do importador; (10) dados bancários do exportador e (11) condições de financiamento.

Além de seguir todo o passo a passo indicado acima, a Declaração Única de Exportação (DU-E) e a chave de acesso também devem ser indicadas pelo exportador a fim de verificar se há possíveis riscos na operação do câmbio. Esses dados disponibilizados serão analisados por instituições financeiras para que o contrato seja efetuado sem que haja complicações entre as partes.

Quando a consulta for feita pela DU-E, o indivíduo que está utilizando esse recurso pode ter acesso a informações abertas como: (1) o local de despacho e de desembarque; (2) o *status* da DU-E e (3) o histórico da operação.

O contrato de câmbio é firmado por consenso, entretanto compreende obrigações recíprocas entre o comprador e o vendedor. Além disso, pode ser interpretado como cumulativo, pois estima que as partes inclusas no contrato adquiram proporcionalmente a contraprestação. Essa operação cambial inclui o exportador, que vende a moeda estrangeira e o banco, que efetua as operações de câmbio. Uma corretora de câmbio também pode ser utilizada nesse processo, caso seja solicitada pelo exportador.

Com isso, compreendemos que o contrato de câmbio é responsável pela realização das trocas monetárias consensuais com exterior, entre o banco autorizado e o exportador. O Banco Central do Brasil é o encarregado de conceder a atuação dos bancos comerciais no mercado cambial. Nesse acordo, o vendedor responsabiliza-se pela entrega de uma quantia monetária definida com o banco. Por outro lado, este órgão recambia o montante de moedas estrangeiras a um valor proporcional da moeda nacional.



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MRE (2011).

O controle de assinaturas do Banco Central do Brasil se divide em dois: (1) assinaturas digitais e (2) assinaturas manuais. Segundo a circular Nº 3.691, de 16 de dezembro de 2013, esses mecanismos propõem formas de comprovação da autoria e integridade entre os agentes incluídos no procedimento das operações cambiais. No primeiro caso, os certificados digitais devem ser emitidos pela Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP – Brasil) com a numeração disponibilizada pelo Sisbacen¹. A partir desse momento, o agente interveniente responsabiliza-se pela análise do uso correto dos certificados digitais pelos clientes. Nesse processo, estão incluídas as competências dos signatários e a validade das certificações digitais.

Já as assinaturas manuais são ajustadas depois das impressões do contrato de câmbio. Além disso, a numeração em duas vias originais pelo Sisbacen é necessária antes que as assinaturas sejam disponibilizadas ao comprador e ao vendedor da moeda estrangeira. Se as assinaturas manuais forem solicitadas, o agente autorizado não prosseguirá com a operação enquanto as partes não realizarem o procedimento necessário. Nessa fase, uma via original dos contratos de câmbio deve permanecer por cinco anos em um arquivo do agente autorizado – período este contabilizado após o fim da contratação ou ainda por liquidação, cancelamento ou baixa.

9.2.1 Contrato de câmbio para a exportação

Em nosso sistema legislativo, contamos com a necessidade de utilizar um contrato de câmbio para efetuar transações cambiais. Dentre os inúmeros tipos de contrato, ressaltamos o Tipo 1 que engloba a exportação de mercadorias ou serviços.

Como mencionado anteriormente, quando o exportador fecha o câmbio com uma instituição financeira autorizada, uma série de etapas devem ser cumpridas, como: (1) preenchimento de formulários BACEN e (2) registros no Sisbacen. Essas burocracias permitem que a fiscalização das operações cambiais seja efetuada sem inconvenientes. Todavia, esse procedimento determina algumas obrigações ao exportador, tais como: negociação de divisas adquiridas com o banco escolhido, com uma taxa de câmbio estipulada; entrega dos documentos comprovantes da exportação exigidos pelo comprador, em data acordada e o cumprimento da liquidação do câmbio no período em que há entrada da moeda estrangeira.

A utilização dos contratos destinados à exportação ocorre em casos de liquidação pronta ou futura, independente da data da negociação ou do embarque do produto. O prazo máximo para

¹ Sistema de informações do Banco Central que dá suporte e conduz o processamento dos trabalhos do banco. Para mais informações e se cadastrar: <<https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/sisbacen>>.

a operação é de 750 dias, entre o período em que se firmou o contrato e a sua liquidação, porém existem alguns casos particulares: (1) contratação prévia, com prazo máximo de 360 dias entre a admissão do câmbio e o embarque do produto/ prestação do serviço; (2) liquidação do contrato no último dia útil do 12º mês consecutivo ao embarque da mercadoria / prestação de serviços. Por fim, o Registro de Crédito (RC) é um documento eletrônico em que Banco Central condiciona as operações de câmbio das exportações. Ou seja, autoriza a concessão de um prazo maior que os 360 dias admitidos na contratação prévia.

O fechamento da operação cambial é direcionado pelas seguintes circunstâncias: (1) recursos financeiros para a elaboração do produto exportado; (2) taxa de juros nominal e (3) alterações na taxa de câmbio, as quais variam entre os períodos de contratação e de liquidação do contrato.

Outra modalidade importante é a exportação em consignação, uma vez que os contratos sob esse princípio remetem a mercadoria a um consignatário no exterior. Segundo o Art. 203 da Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011, esse direcionamento tem o intuito de fazer com que a venda seja feita no nome do consignatário ou que haja a devolução da mercadoria caso a venda não seja concretizada.

As negociações com o exterior em caso de reembolsos são executadas pelo Convênio de Pagamentos e de Créditos Recíprocos (CCR) e são possibilitadas desde que os títulos de crédito estejam definidos para reembolso automático. Acordos referentes a restituições financeiras serão somente realizados com o exterior caso haja indicação por parte da instituição financeira alocada no Brasil, permitindo a transferência dos reembolsos pendentes sob tais circunstâncias:

- (1) Celebração do contrato de câmbio do tipo 1, pelo valor total da exportação;
- (2) Celebração do contrato de câmbio do tipo 4, com rendas de capitais pertencentes aos Juros de Financiamento à Exportação de Bens e Serviços e aos descontos cambiais;
- (3) Contratos de Câmbio tipo 1 e 4 liquidados na mesma data, com no máximo 5 dias úteis após confirmação do desconto. As operações da moeda estrangeira podem ser realizadas pelo valor líquido.

Ao instituir contratos de câmbio de exportação, as instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central do Brasil necessitam fornecer - até o dia 15 do mês consecutivo ao das liquidações:

- (1) nome empresarial e número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) ou Cadastro de Pessoa Física (CPF) do vendedor da moeda estrangeira;
- (2) quantia das liquidações, com moedas estrangeiras e natureza da operação estabelecidas mensalmente;
- (3) montante do contra-valor em reais das liquidações firmado mensalmente;
- (4) nome e número de inscrição no CNPJ da instituição financeira autorizada nas operações de câmbio.

9.2.2 Liquidação de câmbio

A liquidação, empresário fluminense, é a última etapa da operação de câmbio que o exportador é encarregado. Nessa etapa a moeda estrangeira será levada ao banco e ele fará a conversão para moeda nacional referente à taxa de câmbio do dia em que foi acertada a contratação. Existe um prazo para a liquidação do contrato de câmbio, que é quando a moeda nacional e estrangeira – títulos – são entregues.

Há três tipos de liquidação: (1) pronta, (2) futura e (3) a termo. A liquidação pronta é obrigatória em operações de câmbio simplificado (importação e exportação), na compra e venda de moeda estrangeira ou cheques de viagem e compra e venda de ouro como um instrumento de câmbio, ou seja, quando há compra de ouro como ativo financeiro de uma instituição, do Banco Central, de instituições autorizadas a atuar no mercado cambial e em arbitragens internas e externas. A liquidação no mesmo dia ocorre: (1) nas compras e vendas de moeda estrangeira ou cheques de viagens e (2) em operações de câmbio simplificado na exportação. Liquidação em até 2 dias úteis: (1) em operações de câmbio simplificado na importação e (2) na compra e venda de ouro como um instrumento de câmbio.

A liquidação futura tem um prazo maior que dois dias úteis e com taxa fixa após a contratação. Pode ser feito:

- (1) Até 3 dias úteis: em aplicações de títulos de renda variável (com registro no Banco Central do Brasil).
- (2) Até 360 dias: em operações financeiras (com e sem registro no Banco Central do Brasil)
 - a. Nas exportações: antes do embarque ou depois do embarque.
 - b. Nas importações: com limite na data de vencimento de seu compromisso no exterior.
- (3) Até 720 dias: em operações entre bancos e de arbitragens.
- (4) 1.500 dias: em operações entre bancos e de arbitragens, operações financeiras que sejam da Secretaria do Tesouro Nacional.

Podem ocorrer liquidações antes da data previamente acertada no contrato de câmbio em: operações financeiras de compra e operações financeiras de venda (MRE, 2011). Atente-se, empresário fluminense, que as operações em venda de moeda estrangeira e títulos de doação com valor igual ou superior a R\$100.000,00 (Cem mil reais), têm o prazo de apenas um dia útil para a liquidação.

A liquidação a termo também tem um prazo maior que dois dias úteis da contratação do câmbio e uma taxa fixa para a data da liquidação. Essas operações podem ocorrer somente entre bancos e em até 720 dias.

9.2.3 Alterações no contrato de câmbio

Apesar dos elementos em um contrato de câmbio serem sujeitos às modificações, há algumas restrições que impedem que alterações sejam feitas em casos específicos. Os únicos termos que não podem ser alterados, de forma alguma, no contrato de câmbio são: (1) o vendedor; (2) o comprador; (3) o valor referente a moeda estrangeira; (4) o valor referente a moeda nacional; (5) o código de identificação da moeda estrangeira e (5) a taxa de câmbio.

O contrato de câmbio pode ser alterado quando as duas partes concordam, mas em alguns casos será necessário que o Banco Central aprove. Nas alterações possíveis, é necessário que o empresário as registre no Sisbacen segundo os termos do Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI)². Essas alterações são: (1) prazo da liquidação do contrato de câmbio; (2) pagador e recebedor no estrangeiro; (3) cláusulas e declarações que são obrigatórias; (4) a natureza da operação e (5) a forma que a moeda estrangeira será entregue.

Para que outros termos possam ser alterados é necessário que a empresa comunique a mudança ao banco através de uma comunicação formal. Após a comunicação e confirmação das modificações que foram feitas, ela deve ser incluída no contrato de câmbio.

9.3 Cancelamento ou baixa

O cancelamento ou baixa do contrato de câmbio deve ser feito segundo o RMCCI. Essas operações podem ser feitas quando as duas partes do contrato concordam com o procedimento e então é feito um novo contrato para oficializar esse cancelamento ou baixa. No novo contrato deve constar a declaração das duas partes sobre o cancelamento/baixa do contrato anterior, seguindo os regulamentos e a lei.

Caso as duas partes não entrem em acordo para o cancelamento do contrato, a empresa precisa entrar em contato com um banco autorizado a fazer operações cambiais, para que ele dê baixa no contrato de câmbio. Deve-se ter em mente que cada tipo de operação tem suas exigências e procedimentos. Essa baixa será feita somente para a parte contábil e não implica na rescisão ou vínculo do contrato, já que foi realizada de forma unilateral. O valor aplicado para a baixa do contrato será em moeda nacional e calculado com a mesma taxa de câmbio do contrato anterior.

² Para mais informações sobre o RMCCI acesse: <<https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww.bcb.gov.br%2Frex%2Frmcci%2Fport%2Frmcci.asp>>.

9.4 Riscos cambiais

A competitividade da sua empresa pode ser afetada de acordo com as variações da taxa de câmbio. Portanto, a valorização monetária é benéfica a você, uma vez que o preço das importações sobe e, conseqüentemente restringe a oferta dos produtos importados. Dessa forma, as empresas nacionais que competem com esses produtos apresentam vantagem com essa política cambial.

Os riscos e benefícios motivados pelas variações da taxa de câmbio podem ser previstos e analisados, permitindo que sua empresa estrategicamente atenuar os efeitos negativos. Dentre as exposições em que as empresas estão sujeitas, citamos:

(1) exposição contábil - os ativos financeiros são convertidos na moeda local pelas filiais localizadas no exterior. As análises cambiais se baseiam na mensuração do patrimônio da empresa em questão, incluindo a conjuntura apresentada pelas sedes localizadas fora do país.

(2) exposição transacional - os impactos do câmbio relacionam-se com as transações em curso de moedas estrangeiras. A diferença das taxas de juros no momento da produção e da época da transação financeira constituem a dívida.

(3) exposição econômica - as variações do câmbio influenciam também nos fluxos de caixa operacional. Essas oscilações podem ser contidas por meio da análise e medição da mudança do valor da empresa.

O comércio internacional possui forte ligação com a exposição transacional, pois as variações cambiais atuam no valor dos fluxos de caixa expressos em moeda nacional a curto prazo. A definição antecipada desses fluxos permite a determinação da posição líquida das moedas estrangeiras.

Para diminuir os impactos do mercado de câmbio no desempenho de sua empresa, explicamos algumas técnicas:

(1) Cobertura interna, com modificações nas datas de pagamento ou recolhimento de divisas e possibilidade de zerar a posição líquida nas divisas, igualando os valores que devem ser recebidos e com os que serão pagos. Além disso, os pagamentos são efetuados tendo por base divisas convencionalmente mais estáveis;

(2) Cobertura externa, baseada em processos e condutas provenientes dos agentes financeiros como contratos de câmbio a prazo, contratos de futuros e *swap* cambial³.

Além dos mecanismos explicitados acima, as operações de *hedging* recebem atenção especial devido à possibilidade de sua utilização para vender moedas a prazo. Os contratos devem ser firmados com um banco, havendo consenso na conversão dos dólares à moeda nacional. Esse

³ Troca de montantes entre as partes no início do contrato, com recebimento de reembolso no final do acordo, incluindo juros e amortização.

procedimento deve ser realizado dentro do prazo acordado, respeitando os preços condizentes ao dia em que o acordo foi estabelecido. Com isso, o preço será definido de acordo com a taxa de câmbio a prazo. Essa operação atenua os riscos das perdas financeiras, protegendo os negócios empresariais das oscilações dos preços.

Consideramos também o seguro de câmbio, no qual compete ao exportador comprar moedas estrangeiras no futuro. Apesar da obrigatoriedade em comprar a moeda, o cliente se apoia sobre um câmbio predefinido, sem que as variações futuras sejam levadas em consideração.

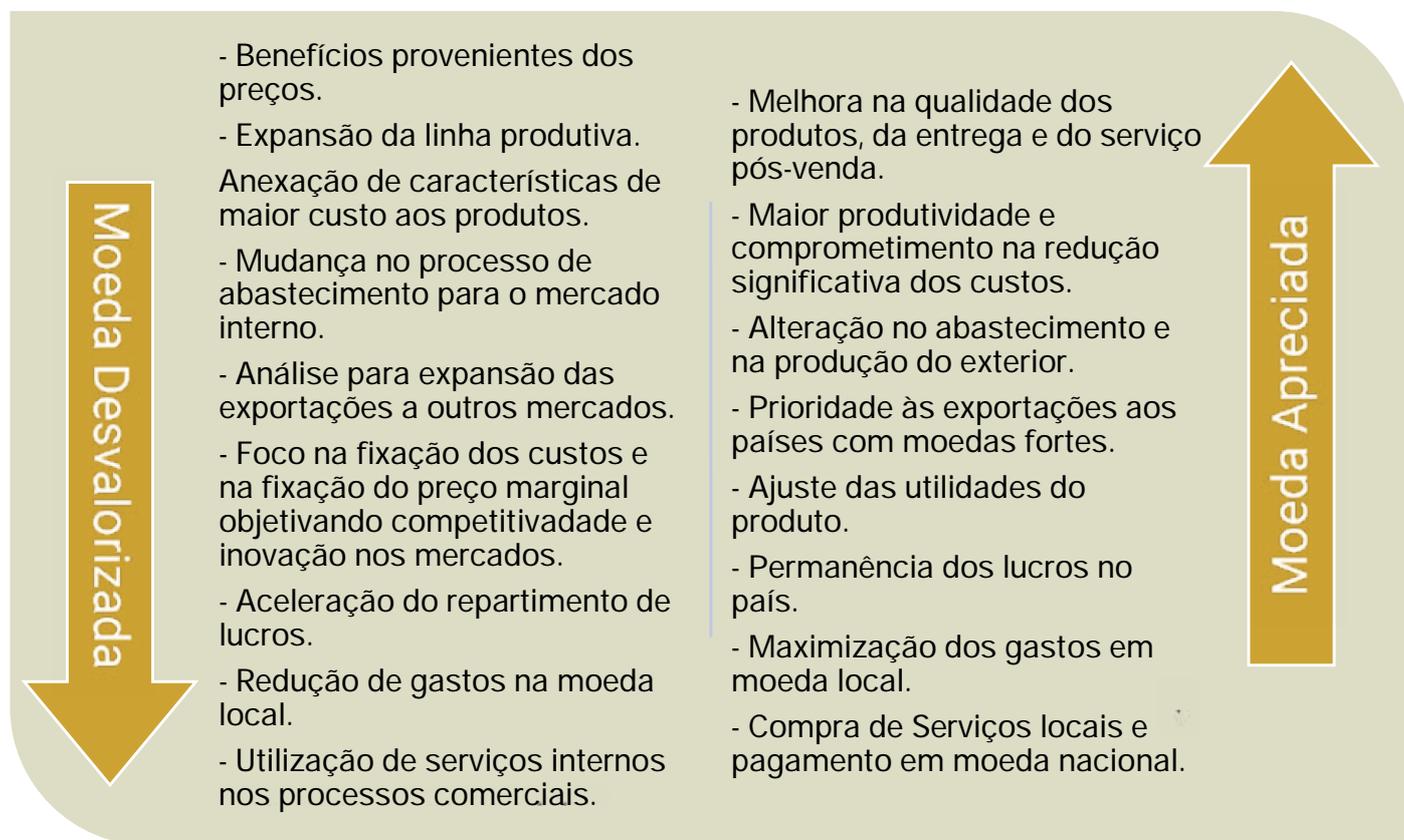
Desde que o comprador pague o montante do prêmio determinado pela entidade financeira, o contrato de opção concede o direito de compra e venda de moedas estrangeiras a um câmbio prefixado em datas futuras. Na opção sobre moedas estrangeiras, os benefícios dessas operações são definidos por: (1) estipulação do câmbio máximo da venda da moeda estrangeira em um período específico; (2) movimentações cambiais favoráveis e, (3) previsibilidade das práticas de exportação da sua empresa.

Portanto, empresário fluminense, as oscilações cambiais são condicionantes a sua gestão financeira. Isso quer dizer que você pode utilizar as variações dos preços a seu favor em vez de recair sobre os malefícios causados por essas movimentações. Para que sua empresa se estabeleça em níveis internacionais com segurança, listamos algumas questões que devem ser analisadas em caso da ampliação do seu mercado:

- (1) Balança de pagamentos;
- (2) Estimativa da competitividade internacional atual e futura;
- (3) Paridade do poder de compra;
- (4) Reservas de moedas estrangeiras;
- (5) Controles e incentivos governamentais;
- (6) Importância da moeda em questão em níveis de comércio internacional;
- (7) Nível de crescimento econômico acima da média;
- (8) Taxa de juro real em relação aos padrões mundiais;
- (9) Fatores políticos e;
- (10) Comportamento dos agentes financeiros e bancos comerciais a curto prazo.

Por fim, explicamos no quadro a seguir as tendências comportamentais das empresas que são condicionadas pela valorização e desvalorização da moeda nacional.

Figura 9.3 – Tendências comportamentais das empresas



Fonte: Elaboração própria a partir de Sousa (2010).

Referências:

APRENDENDO A EXPORTAR. **Exportação em Consignação**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/exportacao-em-consignacao>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

ARAÚJO, Carlos. **Siscomex Exportação: os documentos que podem ser emitidos**. **Comexblog**. 2010. Disponível em: <<https://www.comexblog.com.br/exportacao/siscomex-exportacao-os-documentos-que-podem-ser-emitidos/>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Regulamento do mercado de câmbio e capitais internacionais**. 2012. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/Rex/RMCCI/Ftp/RMCCI-1-03.pdf>> Acesso em: 09 mai. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASILa. **RMCCI**. 2019. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww.bcb.gov.br%2Frex%2Frmcci%2Fport%2Frmcci.asp>> Acesso em: 09 mai. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASILb. **SISBACEN**. 2019. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/acessoinformacao/sisbacen>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

DOCUSIGN. Contrato de câmbio: como funciona e quais suas características?. **DOCUSIGN**. 2019. Disponível em: <<https://www.docusign.com.br/blog/contrato-de-cambio-como-funciona-e-quais-suas-caracteristicas/>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA IPEA. **TD 1967 - A Influência da Taxa de Câmbio Sobre os Fluxos de Comércio Exterior**. Disponível em: <http://ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=22736>. Acesso em: 09 mai. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Treinamento em Comércio Exterior**. Brasília: Redeagentes, 2012.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES MRE. **Exportação Passo a Passo**. 2011. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em: 14 mai. 2019.

SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR SISCOMEXa. **Exportação**. Disponível em: <http://portal.siscomex.gov.br/perguntas_frequentes/exportacao>. Acesso em: 09 mai. 2019.

SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR SISCOMEXb. **Quais informações são necessárias para que uma instituição financeira possa realizar um contrato de câmbio?**. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/perguntas-frequentes/quais-informacoes-sao-necessarias-para-que-uma-instituicao-financiera-possa-realizar-um-contrato-de-cambio>>. Acesso em: 09 mai. 2019.

SOUSA, José Meireles de. **Gestão financeira do comércio exterior**. v 3. São Paulo: Saraiva, 2010.

CAPÍTULO 10

Logística Internacional



A logística é uma das etapas mais importantes do processo de exportação, uma vez que a entrega dos produtos comercializados é central para o sucesso de seus empreendimentos. Para enviar seu produto para o exterior, você já fez um contrato com o comprador, determinado por algum *Incoterm*, como apresentado neste guia. Neste capítulo, apresentamos informações sobre as três modalidades de transporte que podem ser utilizadas para entrega do seu produto: aquaviária (a mais popular), aérea e terrestre. Além disso, os três modais podem ser combinados, dependendo do lugar em que seu produto vai desembarcar, se transformando então em uma modalidade multimodal¹.

O processo de logística internacional leva em conta fatores como: embalagem, acondicionamento no transporte, manuseio na retirada da carga e armazenamento do produto. A logística de transporte internacional auxilia sua empresa a ter um maior controle do trânsito da mercadoria exportada, além de ajudar a identificar qual a melhor modalidade, rota e o menor custo de transporte de sua carga.

A seguir são apresentadas as principais modalidades de transporte internacional de produtos e, em seguida, os principais rótulos e etiquetas utilizados na logística do comércio exterior, com a finalidade de indicar especificidades de cuidado no manejo de sua carga até chegar no local de destino.

10.1 Transporte aquaviário

O transporte em navios e embarcações feitos preferencialmente por meios marítimos (dependendo da região, também são utilizadas vias fluviais ou lacustres) é o mais utilizado para longa distância por ter menor custo e por ter menos impacto no meio ambiente. Se a sua empresa tem ideais e políticas sustentáveis, fique atento a este modelo de envio para sua mercadoria.

Também é o meio de transporte capaz de comportar o maior número de cargas e imprimir mais segurança para as partes que o utilizam, pois existem portos comerciais para recebimento de mercadorias em todo o mundo. Só no Estado do Rio de Janeiro, existem sete zonas portuárias em que várias empresas gerenciam seus serviços, são elas: Porto do Rio de Janeiro; Porto de Niterói; Porto do Açu; Porto do Forno; Porto de Angra dos Reis; Porto do Sudeste; Porto de Itaguaí. Este último, reunindo tecnologia e capacidade de carga, visa ser o maior *Hub Port* (Porto Concentrador de Cargas)² da América do Sul.

¹ Modelo cujo a empresa responsável pelo seu desembarque deve ser credenciada como Operador de Transporte Multimodal (OTM), e tenha permissão para manusear sua mercadoria para outro meio de transporte. O Decreto-Lei nº 3.411, de 12 de abril de 2000, regulamenta a Lei nº 9.611, de 19 de fevereiro de 1998, que dispõe sobre o Transporte Multimodal de Cargas, e o registro das responsabilidades e controle aduaneiro que a OTM precisa obedecer.

² *Hub Port* é um porto concentrador de cargas e de linhas de navegação. O nome se dá pelas estratégias de concentração de rotas, redução do número de escalas adotadas pelas companhias marítimas e aumento do tamanho dos navios.

As seções a seguir trazem informações sobre os serviços marítimos, como, por exemplo, os procedimentos que devem ser feitos para que o embarque marítimo aconteça, os custos gerados para o despacho da mercadoria nos portos e informações sobre as responsabilidades das autoridades portuárias.

10.1.1 Autoridades portuárias

As autoridades portuárias são os órgãos responsáveis por administrar as atividades que o Porto realiza, como o horário de funcionamento, o emprego de taxas cobradas pelos serviços e a regulação de normas do exercício portuário. A gestão é feita pelo Governo Federal, com assistência dos Governos Estaduais e do Governo Municipal, através do Conselho de Atividades Portuárias (CAP), órgão público federal que estipula as regras a serem seguidas.

A Associação Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ) é o órgão do governo responsável por estabelecer leis para as atividades dos Portos em todo o território nacional, vinculado ao Ministério da Infraestrutura. A Companhia Docas do Rio de Janeiro é a responsável pelas seções portuárias em que as empresas portuárias atuam em nosso Estado. Para saber mais detalhes sobre a estrutura organizacional, agenda das autoridades e horários de atendimento da Docas do Rio, acesse o site oficial e entre em contato para escolher a empresa portuária ideal para a exportação de sua mercadoria³.

10.1.2 Procedimentos para a realização de embarque marítimo

Para iniciar a escolha do porto, do terminal e do despachante que será responsável pelo trânsito de sua mercadoria é necessário levar em consideração informações como peso da carga, quantidade e país de destino. Vale ressaltar, que o navio a ser contratado é de responsabilidade da agência marítima contratada e é provável que neste navio, com roteiro pré-programado, tenha além da sua, cargas de outras empresas exportadoras. Logo, é importante levar isso em conta já que influencia o tempo de entrega e acondicionamento da mercadoria.

Enquanto os Portos são unidades de administração pública, os terminais portuários são a estrutura do porto⁴, destinados ao armazenamento de carga e sua posterior comercialização. É importante que você escolha um terminal seguro, que esteja disposto a manter compromisso com o trânsito de sua mercadoria. Esses terminais oferecem um catálogo rico de serviços e instalações para acomodação e organização da entrega de sua mercadoria⁵.

³ Companhia Docas do Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.portosrio.gov.br>>.

⁴ Para identificar os terminais portuários do Estado do Rio de Janeiro, acesse: <<http://www.usuportrj.org/portos-e-terminais-do-rj.html>>.

⁵ Algumas empresas no Estado do Rio de Janeiro que representam excelência em suas operações são: Libra Terminais, MultiRio e a Prumo Logística.

Para fiscalizar o trânsito de sua mercadoria, é recomendada a contratação de um despachante aduaneiro. O despachante realizará a comunicação entre você e o armador que transporta sua carga, informando sobre eventuais problemas na chegada ou no trânsito de sua mercadoria. É comum que haja atrasos para os navios atracarem nos portos e é papel do despachante monitorar a previsão de chegada.

Os Portos contam com sistemas digitais para que você possa informar os dados e as características da carga despachada, facilitando o pré-embarque. No sistema são informados dados como: peso, volume, país de destino, documentos de compra e financiamento da mercadoria e portos de embarque e desembarque. Portanto, você deve informar estes dados ao despachante aduaneiro e à agência marítima.

Uma vez que o pré-embarque é realizado, você tem acesso a um número de reserva (*Booking*) correspondente ao espaço que sua carga ocupa no navio, informado pela agência marítima contratada. Também é gerado pela agência marítima um documento que fica retido na agência marítima chamado *Picking List* (Separação de pedidos), associado ao Manifesto de Carga, que contém as informações que você forneceu para o pré-embarque.

No terminal sua carga passará por uma análise de qualidade e só será enviada caso esteja nas mesmas condições descritas na documentação. O tratamento de carga é realizado de acordo com a negociação que você está disposto a realizar com o terminal, pois o serviço de tratamento de carga tem valores que devem ser previamente contratados, já que alguns serviços são necessários na exportação.

Fique atento aos requerimentos feitos pelo país de destino na Instrução de Embarque (IE), que reúne os dados da sua carga, e tenha conhecimento sobre procedimentos que são imprescindíveis para entrada em um país que pode exigir inspeção de carga ou uso de inseticidas no produto.

Tanto a Instrução de Embarque (IE) como outros documentos que regulam a sua exportação, como o Registro de Exportação (RE) ou a Declaração de Exportação Simplificada (DSE), para exportações de valores menores, podem ser gerados por você através do SISCOMEX⁶. Os documentos devem conter os dados informados à agência marítima e ao despachante aduaneiro. Outro documento importante é *Bill of Lading* (BL), que certifica que sua carga está em navegação e é feito pelo despachante aduaneiro para encaminhar à agência marítima.

Tenha em mente que a retirada da carga para embarque pela agência marítima é de até dois dias úteis a partir da data em que a *Picking List* foi gerada. Você precisa ser ágil para realizar o procedimento a tempo ou contratar empresas terceirizadas para retirar a carga, caso tenha urgência na expedição.

⁶ Sistema Integrado de Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.siscomex.gov.br>>.

Após o embarque da mercadoria, o despachante aduaneiro deve informar a você a confirmação do embarque, assim como a previsão do desembarque com data e hora especificadas em cada uma das descrições. O *Estimated Time Arrival* (ETA) – tempo previsto de chegada – vai te orientar a checar as previsões de desembarque oferecidas nos sites das agências marítimas. Basta inserir o número do *booking* para localizar a data estimada de entrega de sua carga. Na chegada do produto ao seu destino, o despachante aduaneiro deve disponibilizar o *Bill of Lading* (BL) para ser pago por você e, posteriormente, anexado ao contrato de câmbio, configurando um custo portuário, tema da próxima seção. Com o pagamento confirmado, a agência marítima disponibilizará a carga para retirada ao final do trajeto.

Você pode consultar opções de agências e serviços marítimos nos sites do Sistema Marinha Mercante⁷, Guia Marítimo⁸, *Maritime Information Systems*⁹ e *Port Focus/Port Harbours Marinas Worldwide*¹⁰.

O embarque marítimo é feito em 5 passos:

(1) Com as características de seu produto para exportação já definidos, escolha o terminal portuário e a agência marítima. Não se esqueça de contratar um despachante aduaneiro para realizar os processos de documentação e validação no comércio exterior. Informe a eles os dados para prosseguir com os trâmites.

(2) Com todos os seus dados cadastrados e sobre posse da agência marítima na *Picking List* gerada, agora a função deles é organizar para que ocorra a entrada no terminal e um embarque seguro.

(3) Ao chegar no terminal, sua carga vai passar pela inspeção e será avaliada. Caso precise do tratamento de carga, o serviço adicional deve ser feito antes do embarque. Lembrando que, de acordo com a Instrução de Embarque (IE), se o serviço for obrigatório você deve pagar uma taxa para que isso seja realizado. A retirada da sua carga pela agência marítima é um processo que pode levar até dois dias úteis.

(4) Acompanhe o trânsito de sua mercadoria gerando o Registro de Exportação (RE) pelo SISCOEX. Se informe com o seu despachante aduaneiro para que ele te indique o *Estimated Time Arrival* (ETA) e te atualizar sobre a chegada no país de destino ou consulte no site da agência marítima inserindo o número do *booking*. É dever do despachante gerar para você a *Bill Of Lading*, um documento que você deve pagar e que também é muito importante para confirmar que a sua mercadoria foi embarcada.

(5) Faça a checagem de todos os custos portuários e capatazias, veja se foram cumpridas por todas as partes. Pronto, sua mercadoria foi entregue. A partir de agora, o comprador vai gerir e arcar com as demais responsabilidades assim que o navio atracar no porto (INCOTERM FOB).

⁷ Sistema Marinha Mercante. Disponível em: <www.mercante.transportes.gov.br>.

⁸ Guia Marítimo. Disponível em: <<http://www.guiamaritimo.com.br/>>.

⁹ *Maritime Information Systems*. Disponível em: <<http://www.misdevelopment.com>>.

¹⁰ *Port Focus/Port Harbours Marinas Worldwide*. Disponível em: <<https://portfocus.com/brazil/index.html>>.

10.1.3 Custos Portuários (*Terminal Handling Charges - THC/Capatazia*)

Para o manuseio de cargas no terminal portuário são geradas despesas como a Capatazia, ou como é mais conhecida na língua inglesa, *Terminal Handling Charges* (THC). Esse é um custo portuário aplicado no momento em que a mercadoria ingressa no terminal com destino ao embarque e envolve os serviços corriqueiros relacionados à sua carga. O imposto é cobrado à agência marítima e repassado a você. A regulamentação dessa cobrança é descrita na Lei dos Portos, de 5 de junho de 2013¹¹.

O percentual tributário do THC/Capatazia é composto por: arrendamento à autoridade portuária (37,5%), empilhamento (15,2%), transporte até o navio costado no porto (13%), impostos em geral (12,2%), custo de capital (10,5%), custos administrativos (7,2%), colocação no costado do navio (2,6%) e recepção (1,8%).

Para você entender melhor como são cobrados custos portuários do frete marítimo, utilizaremos uma tabela fictícia descrevendo as taxas a seguir. É utilizado o exemplo de uma exportação da Alemanha com destino ao Brasil. A descrição dos valores na cotação de frete está na língua inglesa, pois é comum o uso deste idioma no transporte internacional.

Figura 10.1 – Exemplo de cotação de frete marítimo

POL.: Port of Loading	<ul style="list-style-type: none">• Santos
POD.: Port of Discharge	<ul style="list-style-type: none">• Hamburg
Comm.: Commodity	<ul style="list-style-type: none">• General cargo - no hazardous
TT.: Transit Time	<ul style="list-style-type: none">• 20 dias aprox. – semanal
RATE OFR	<ul style="list-style-type: none">• EUR 35,00 wn - min EUR 35,00
Taxas locais de destino	<ul style="list-style-type: none">• BL USD 30,00/BL• Desconsolidação: ISD 30,00/BL• Capatazias: BRL 30,00 wm - min BRL 30,00
Taxas locais de origem (Hamburg)	<ul style="list-style-type: none">• LCL free = USD 80,00 per shipment• STP Port charges = USD 40,00 w/m, min. USD 40• Transshipment charges = USD 35,00 per ton• Docs = USD 115,00 BL• Storage at CFS = USD 6,00 w/m per day

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SOS Importação (2015)¹².

¹¹ Lei dos Portos Nº 12.815, de 05 de junho de 2013. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Lei/L12815.htm>.

¹² SOS Importação. Disponível em: <<http://www.sosimportacao.com.br>>.

Note que, na última linha da última seção das taxas locais de destino, está o custo das Capatazias. O valor varia de acordo com as especificações de cada exportação e também ocorre em produtos que entram no país. Enquanto a mercadoria estiver nas instalações do terminal portuário, o custo do THC/Capatazia será incorporado ao valor do frete.

10.2 Transporte aéreo

O transporte aéreo é o mais eficiente, pois sua mercadoria pode chegar em questão de horas ou em poucos dias ao destino, principalmente se o país para o qual você deseja exportar for próximo ou não tenha zona litorânea. Você pode enviar praticamente qualquer tipo de mercadoria para o exterior através da aviação, mas, tenha cuidado se você tiver uma quantidade muito grande de carga, pois o transporte aéreo não realiza o envio de grandes volumes, não podendo ultrapassar 6 mil cm³/kg.

O modal aéreo também não transporta produtos classificados como muito perigosos ou de algum destes gêneros a granel: minérios, petróleo, produtos químicos, nucleares e grãos. O custo do transporte aéreo é alto e, por isso, não é indicada sua utilização como modal de transporte para produtos com baixo custo no faturamento total – como matérias-primas, alguns manufaturados e a maioria dos semimanufaturados.

A *International Air Transport Association* (IATA) é o órgão internacional que regula as exportações de mercadorias, fiscaliza e cria as normas para atuação do transporte aéreo no comércio exterior. No Brasil, a Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (INFRAERO) é quem cuida do comércio exterior na aviação e possui a Rede de Terminais de Carga Aérea (Rede TECA), que dispõe de 34 aeroportos que possuem qualidade e tecnologia para acomodação de sua carga antes do embarque. Quanto aos serviços de fiscalização nas atividades do setor, a Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) é a responsável, envolvendo o custo do serviço de comércio exterior na logística de transporte aéreo.

Caso você opte por contratar o serviço de transporte aéreo, deve seguir um procedimento. A seguir apresentamos o passo a passo a ser realizado.

- (1) Encontre uma agência aérea para iniciar a negociação. Você e a agência deverão decidir qual o pacote de serviços que lhe atende melhor.
- (2) Realize o cadastro da mercadoria junto à Receita Federal (RFB). Assim, que auferida a autorização é só cadastrar as informações no SISCOEX e proceder de modo semelhante ao que já foi descrito nos procedimentos de embarque marítimo.
- (3) Prepare os documentos. Você deve obter o Registro de Exportação (RE) ou a Declaração

Simplificada de Exportação (DSE), em caso de exportação de produtos com valores mais baixos.

(4) A Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (INFRAERO) realiza inspeção da carga e faz o acondicionamento da mercadoria. Ao chegar ao aeroporto, é provável que sua carga seja agrupada às demais que irão dividir o mesmo voo. Se sua mercadoria for muito frágil, um órgão anuente como o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais (IBAMA) pode te ajudar: é só você solicitar um suporte especial para a exportação de sua carga. Após a checagem dos documentos pela Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (INFRAERO), a carga é registrada no Sistema TECA Plus que pertence à empresa, e é gerado o Documento de Arrecadação de Exportação (DAE).

(5) Você – ou o despachante aduaneiro – deve apresentar documentos como a *Air Way Bill* (AWB), a Nota Fiscal da sua mercadoria e o Registro de Exportação (RE) ao representante da Receita Federal (RFB) e, posteriormente, classificar a mercadoria nas especificações do sistema de cores que você viu no item 6 deste guia. O próximo passo é a conferência aduaneira, realizada por um representante da Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (INFRAERO), momento no qual um dos responsáveis a serviço da sua empresa deve estar presente.

(6) A liberação da carga é realizada pelo Auditor Fiscal da Receita Federal (RFB) que faz o registro sobre a ação no SISCOMEX.

(7) Para sua carga chegar até a agência aérea, o Manifesto Internacional de Carga (MIC) deve ser realizado pela sua empresa. Esses trâmites são assistidos pela Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (INFRAERO) e pela Receita Federal (RFB), seguindo os parâmetros previamente registrados no Sistema TECA Plus e no SISCOMEX.

(8) Por fim, o comprador da sua mercadoria deve emitir o Comprovante de Exportação no momento do recebimento.

Destaca-se que na modalidade de transporte aéreo a contratação de um despachante aduaneiro é dispensável. Caso prefira, as etapas a serem realizadas por ele podem ser feitas por você.

10.3 Transporte rodoviário

O transporte rodoviário é a melhor opção para exportar para países da América do Sul, próximos ao Brasil. É um meio de transporte de baixo custo para quem tem como objetivo enviar uma mercadoria para países conectados por fronteiras terrestres. É possível transportar qualquer carga, mas não é recomendado transportar aquelas que são mais frágeis, pois não se sabe em que condições estarão as estradas que o caminhão com a sua mercadoria pode passar.

Pelo formato padrão do contêiner de um caminhão, transportar cargas que excedam esse limite pode ser mais difícil. Porém, é possível conectar a caçamba, parte onde fica a carga do caminhão,

a outros transportes, como navios e até mesmo em linhas férreas. O transporte rodoviário não é o mais seguro, mas é possível controlar os horários de partida e de chegada e rastrear com precisão, além de ser o transporte mais simples de contratar e com maior número de postos de atendimento.

No Brasil, a autoridade responsável por fiscalizar e normatizar o transporte rodoviário é a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), uma autarquia federal que regula, supervisiona e fiscaliza as atividades de prestação de serviços e de exploração da infraestrutura de transportes.

Existem três documentos de grande importância para que você possa enviar sua carga pelo transporte rodoviário, sendo eles:

(1) Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e): documento informatizado feito para posterior fiscalização. Ele serve para simplificar outros documentos de exportação que podem ser substituídos por eles. É anexado ao Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e) o Documento Auxiliar de Nota Fiscal Eletrônica (DANFE). O órgão responsável pela armazenagem desses dados é a Secretaria de Fazenda (SEFAZ).

(2) Documento Auxiliar de Conhecimento de Transporte Eletrônico (DACTE): se você prefere checar as informações em mãos, é possível imprimir o Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e). Na versão impressa, ele se torna o Documento Auxiliar de Conhecimento de Transporte Eletrônico (DACTE), pois ele não tem a mesma validade para conferência do Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e).

(3) Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais (MDF-e): é utilizado em substituição ao Manifesto de Carga. Ele permite a agilidade e organização das mercadorias. Você pode acompanhar as informações auferidas nele pelo Documento Auxiliar do Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais (DAMDFE).

(4) Manifesto Internacional de Cargas/Declaração de Trânsito Aduaneiro (MIC/DTA): é o documento principal utilizado na fiscalização aduaneira. Reúne dados e especificações da carga junto aos documentos deve ser realizado para que fique armazenada no aeroporto até o momento da decolagem da mercadoria para ser feita a averbação do embarque.

Para realizar o transporte de cargas internacional rodoviário, é necessário seguir os seguintes passos:

(1) É necessário contratar quantos veículos precisar de uma agência transportadora. No centro de distribuição ou consolidação de origem, sua carga será coletada. Caso tenha contratado um despachante aduaneiro, ele irá te auxiliar na emissão dos documentos descritos e na validação com a Secretaria de Fazenda (SEFAZ) e com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

(2) É iniciado o trânsito da mercadoria. Pode ter vários modelos. O *milk run* é quando já tem um roteiro definido de coleta e entrega definida e ciclo programado, indicado para cargas fracionadas em vários veículos ou em veículos de peso leve. O *crossdocking* é parecido com o *milk run*, mas quando a carga tem apenas um destino. E por fim, o modelo de fluxo direto, o mais simples e mais conhecido: quando se tem uma carga fechada e ela vai direto para o destino final.

(3) É importante saber que esse tipo de transporte exige alguns cuidados no percurso. O veículo pode realizar paradas para abastecer em postos de combustível, em oficinas para

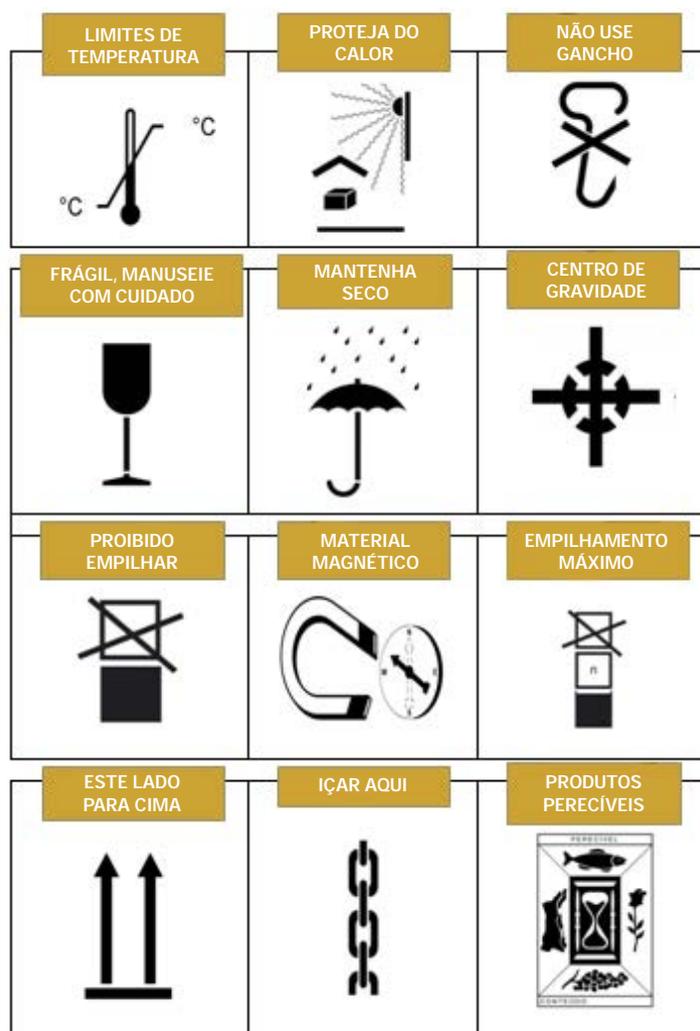
realizar manutenção e recauchutagem dos pneus devido ao desgaste. Por isso, você deve contratar uma seguradora para garantir que sua mercadoria vai estar protegida dos riscos e com o benefício do rastreamento. Os pedágios também são taxas que podem ser cobradas pelas agências transportadoras.

(4) Ao chegar no centro de consolidação ou distribuição, será realizado o processo de desconsolidação. Por fim, a entrega last mile, ou last lag como também é conhecida, vai ser realizada. Feito isto, significa que a sua mercadoria chegou ao local de destino!

10.4 Rótulos no transporte internacional

Para auxiliar no seu conhecimento sobre o transporte internacional de mercadorias, apresentamos a seguir os principais rótulos e etiquetas utilizados na logística do comércio exterior. Estes rótulos indicam especificidades de cuidado no manejo de sua carga ao chegar no local de destino.

Figura 10.2 – Principais rótulos e etiquetas utilizadas no comércio exterior



Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Aprendendo a Exportar (2019)¹³ e Goulart (2016).

¹³ Aprendendo a Exportar. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br>>.

Referências:

AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTE AQUAVIÁRIOS ANTAQ. **Informações institucionais**. Disponível em: <<http://portal.antaq.gov.br/index.php/institucional/a-antaq/>> Acesso em: 5 jun. 2019.

APRENDENDO A EXPORTAR. **Embalagem e Unitização**. 2019. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/57-conhecendo-temas-importantes/55-embalagem-e-unitizacao>>. Acesso em: 03 jul. 2019.

BRASIL. Decreto nº 3.411, de 12 de abril de 2000. Transporte Multimodal de Cargas. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 12 abr. 2000. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3411.htm> Acesso em: 6 jun. 2019.

BRASIL. Lei dos Portos nº 12.815, de 05 de junho de 2013. Exploração direta e indireta pela União de portos e instalações portuárias e sobre as atividades desempenhadas pelos operadores portuários. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 05 jun. 2013. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2013/Lei/L12815.htm> Acesso em: 7 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 8.630, de 25 de fevereiro de 1993. Lei de Modernização dos Portos. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 25 fev. 1993. Disponível em: <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/1993/lei-8630-25-fevereiro-1993-363250-norma-pl.html>> Acesso em: 7 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 9.611, de 19 de fevereiro de 1998. Transporte Multimodal de Cargas. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 19 fev. 1998. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9611.htm>. Acesso em: 20 jun. 2019.

COMPANHIA DOCAS DO RIO DE JANEIRO. **Home**. Disponível em: <<http://www.portosrio.gov.br>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

GOULART, Leandro Jekimim. Etiquetas e Símbolos de Manuseio e Transporte. **Promtec**. 2016. Disponível em: <<https://www.promtec.com.br/etiquetas-e-simbolos-de-manuseio-e-transporte/>>. Acesso em: 03 jul. 2019.

GUIA MARÍTIMO. **Home**. Disponível em: <<http://www.guamaritimo.com.br/>>. Acesso em: 01 jul. 2019.

IMPEX BRASIL. **Informações, notícias e legislação sobre comércio exterior**. 2013. Disponível em: <<http://impexbrasil.blogspot.com/2013/08/o-que-e-thc.html>>. Acesso em: 6 jun. 2019.

KEEDI, Samir. Despesas Portuárias. **Comexblog**. 2016. Disponível em: <<https://www.comexblog.com.br/importacao/despesas-portuarias-2/>>. Acesso em: 5 jun. 2019.

MARITIME INFORMATION SYSTEMS. **Advances solutions for your business**. Disponível em: <<http://www.misdevelopment.com>>. Acesso em 20 jun. 2019.

MERCANTE. **Home**. Disponível em: <www.mercante.transportes.gov.br>. Acesso em: 20 jun. 2019

ORGANIZAÇÃO MARÍTIMA INTERNACIONAL (OMI). **Introdução OMI**. Disponível em: <<http://www.imo.org/en/About/Pages/Default.aspx>>. Acesso em: 5 jun. 2019.

PORTAL RIOINVEST. **Geo Rio**. 2018. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/geomap.php>> Acesso em: 6 jun. 2019.

PORTO GENTE. Autoridades Portuárias. Brasil: **Portogente**, 2016. Disponível em: <<https://portogente.com.br/portopedia/72865-autoridades-portuarias>>. Acesso em: 5 jun. 2019.

PORTS HARBOURS MARINAS WORLDWIDE. Home: **Brazil**. Disponível em: <<https://portfocus.com/brazil/index.html>>. Acesso em: 01 jul. 2019.

SCHOLLES, Clara Rejane. **Custos portuários e de transporte na exportação**. **Intradebook**. 2016. Disponível em: <<https://blog.intradebook.com/pt/custos-portuarios-e-de-transporte-na-exportacao/>>. Acesso em: 5 jun. 2019.

SOS IMPORTAÇÃO. Entendendo uma Cotação de Frete Internacional. **SOS Importação**. 2015. Disponível em: <<http://www.sosimportacao.com.br/2015/10/entendendo-uma-cotacao-de-frete.html>>. Acesso em: 02 jul. 2019.

USUPORTRJ. Portos e Terminais do RJ. **UsuportRJ**. Disponível em: <<http://www.usuportrj.org/portos-e-terminais-do-rj.html>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

VENTRIGLIA, Bruno Eduardo. Responsabilidade do embarcador por despesas geradas no porto de descarga. **Portogente**, 2007. Disponível em: <<https://portogente.com.br/colunistas/eliane-octaviano/14869-responsabilidade-do-embarcador-por-despesas-geradas-no-porto-de-descarga>>. Acesso em: 5 jun. 2019.

CAPÍTULO 11

Bens econômicos



Os bens econômicos são os bens escassos ou aqueles que necessitam do trabalho humano. Para clarificar o que são estes bens, considere os seguintes exemplos: o ar e o minério de ferro. Enquanto o primeiro é um bem livre¹, o segundo é um bem econômico. Existem diversas classificações de bens econômicos, que se diferenciam por sua natureza, produção, ligação com outros tipos de bens, traços singulares no processo de comercialização, entre outros. As principais classificações de bens econômicos são os bens de capital e os bens de consumo. São essas as distinções que serão apresentadas a seguir.

11.1 Bens econômicos do processo produtivo

Para exportar, é importante a compreensão do processo produtivo de um bem, isto é, aqueles que participam do processo de confecção de um produto para a exportação. Dentre eles destacam-se os bens primários, bens intermediários, bens de capital e bens finais.

Os **bens primários** são essencialmente a matéria prima necessária para desenvolver outros bens, isto é, são aqueles que ainda não passaram por nenhuma transformação e estão em seu estado natural. São exemplos de bens primários, os produtos oriundos das produções agropecuárias e da extração mineral e vegetal. É o caso de commodities, como café, açúcar, algodão, cereais entre outros.

Os **bens de capital** ou de produção são utilizados para a fabricação de outros bens, especialmente bens de consumo. Esses bens, em especial, são utilizados diversas vezes dentro da cadeia produtiva, pois não se desgastam completamente. São exemplos de bens de capital as máquinas, os equipamentos de confecção de produtos e as instalações industriais. São classificados como ativo fixo² das empresas, e uma de suas características é contribuir para o aumento da produtividade da mão de obra, bem como o aumento na produção.

Os **bens intermediários** são aqueles que passam por um processo de transformação, ou seja, são completamente agregados na produção de outros bens. É o caso, de insumos, das matérias-primas e dos componentes resultantes dos bens primários. Diferenciam-se dos bens finais, que são vendidos para serem consumidos como os alimentos, os automóveis e as roupas. Os bens finais podem ser classificados em bens de consumo duráveis, não-duráveis e semiduráveis. Os bens de capital, se classificam como bens finais, uma vez que não se esgotam no processo produtivo.

¹ Bens livres são aqueles encontrados em abundância na natureza que não podem ser monopolizados e tampouco exigem trabalho para ser produzidos, não podem ser comprados ou vendidos; por exemplo, o ar ou a luz do sol.

² Ativo fixo ou imobilizado refere-se, de modo geral, o termo inclui: valores imobiliários, prédios, equipamentos móveis, maquinários etc.

11.2 Os bens econômicos de consumo

Os **bens de consumo** são os bens produzidos para atender diretamente às demandas da sociedade e podem ser classificados a partir de sua durabilidade. Por isso, eles são divididos em três tipos: duráveis, não duráveis e semiduráveis. Os bens duráveis são aqueles que possuem um tempo de vida útil relativamente alto, como a máquina de lavar roupa e o automóvel, enquanto os bens de consumo não duráveis são utilizados apenas uma vez, como os alimentos ou bebidas. Já os bens semiduráveis podem ser caracterizados com aqueles que possuem um tempo de utilidade curto, como é o caso das roupas e dos calçados.

11.3 Tipos de Indústria

Esta seção contempla as principais atividades industriais destinadas à fabricação de produtos para o consumo humano. As duas principais modalidades industriais são classificadas como: Indústria de Transformação e Indústria Extrativa. Ambas as indústrias possuem formas distintas de funcionamento e fabricação de produtos.

As **Indústrias de Transformação** são aquelas que envolvem algum processo de transformação física, química, biológica, de substâncias e componentes de insumos. Esses insumos provêm das atividades agrícolas, florestais, de mineração, da pesca e dos produtos provenientes de outras atividades industriais. De modo geral, essa modalidade de indústria produz bens tangíveis, isto é, mercadorias. Por exemplo, utiliza-se a celulose (insumo) para a fabricação de papel. O papel por sua vez é utilizado para fabricação de outros produtos. Existem algumas outras atividades que também são de competência das Indústrias de Transformação, como: serviços industriais, montagem de componentes de produtos industriais, instalação de máquinas e equipamentos e os serviços de manutenção e reparação.

Como muitas vezes as atividades da Indústria de Transformação se confundem com as de outras indústrias, tem-se como definição clara para a identificação da Indústria de Transformação como atividade que sempre envolve a transformação de insumos em um produto novo. Para fins mais explicativos, considera-se como atividade industrial de transformação os seguintes processos: resfriamento, pasteurização e empacotamento de leite; a fabricação de alimentos para animais a partir de desperdícios do abate de animais; o tratamento da madeira; a fabricação de massa de concreto preparada; a reparação de embarcações; a impressão e correspondentes atividades de suporte, os serviços de laboratórios ópticos; a manutenção e reparação de embarcações; a

manutenção e reparação de veículos ferroviários e de aeronaves.

As **Indústrias Extrativas** são aquelas responsáveis pelas atividades de extração de minerais em seu estado natural: os sólidos, como é o exemplo do carvão; os líquidos, como petróleo cru; e os gasosos, como o gás natural, que são classificadas em divisões, grupos e classes conforme o mineral que foi produzido. Esses tipos de extração podem ser realizadas tanto em minas subterrâneas como a céu aberto e em poços. Além disso, essa área contempla os serviços industriais firmados sob contrato que são parte integrante do processo de extração, principalmente no que diz respeito ao petróleo e às atividades de apoio à exploração mineral. Entre os principais minerais extraídos pode-se destacar carvão mineral, petróleo e gás natural, minerais metálicos e não-metálicos.

As atividades extrativas podem ser classificadas em divisões, grupos e classes a partir dos minerais que são produzidos. Também contempla atividades de beneficiamento associado à extração realizadas por empresas mineradoras no local dos procedimentos, desde que essa não afete as características físicas e químicas dos minerais, com objetivo principal de melhoria da qualidade da produção e a facilitação do comércio desses produtos. Essas atividades consistem em trituração, classificação, concentração, pulverização, flotação, liquefação de gás natural, entre outros. Para mais informações sobre esses serviços, acesse o artigo sobre Classificação Nacional de Atividades Econômicas no site do IBGE³.

³ Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/images/concla/documentacao/CNAE20_NotasExplicativas.pdf>.

CAPÍTULO 12

Clusters Industriais



Os *clusters* são concentrações dos setores empresariais em zonas geográficas estratégicas, objetivando maior produtividade e inovações tecnológicas nos processos produtivos. Os *clusters* industriais são um fenômeno econômico crescente e o Estado do Rio de Janeiro está incluído nesse cenário, onde essas aglomerações estão concentradas nos setores: (1) Automotivo; (2) Metalúrgico; (3) Químico e Petroquímico; (4) Naval; (5) Têxtil e de confecção; (6) cimento; (7) Petróleo e Gás; (8) Rochas Ornamentais. A atuação nessas áreas vem contribuindo para a economia regional, como abordaremos nesse capítulo.

12.1 Característica

Os *clusters* industriais são conglomerados de empresas com características semelhantes e que possuem certo grau de tecnologia. Pressionadas por um mercado cada vez mais acirrado, as empresas passaram a perceber que relações de interdependência poderiam se traduzir em vantagens competitivas. As “redes de firmas” formadas a partir dessas relações viabilizam a eficiência econômica, coordenando esse novo sistema que engloba diversos agentes responsáveis por funções específicas no processo produtivo. A articulação dos *clusters* compreende redes complexas de atuação, incluindo firmas interdependentes, agentes produtores do conhecimento, instituições-ponte (como consórcios e incubadoras) e consumidores.

Por ser um ambiente que favorece a comunicação, essas redes de instituições realizam um intercâmbio de informações e atuam de forma conjunta na exploração da capacidade produtiva local, o que facilita a compreensão do funcionamento da cadeia produtiva e resulta em processos produtivos mais eficientes, contribuindo para um melhor desempenho do setor operante. Essa conjuntura ultrapassa a área dos *clusters* e costuma colaborar também para avanços e inovações na economia do entrono regional.

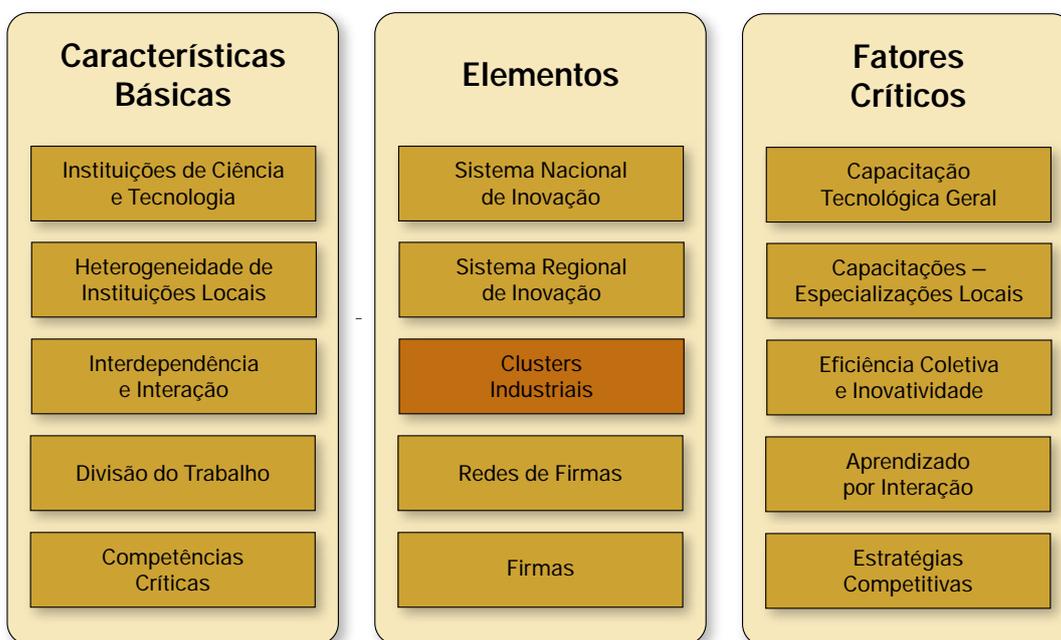
A integração técnica presente nos *clusters* é um dos fatores que sustentam esse fenômeno no mercado, portanto, é importante que sua empresa, ao decidir atuar nesses locais, se atente ao nível de harmonização entre os agentes e o contexto em que as instituições estão inseridas, pois estes são diferenciais no desempenho da cadeia produtiva.

Os *clusters* tornam-se vantajosos para as pequenas empresas, pois os objetivos econômicos destas instituições apresentam maior viabilidade e eficiência em relação ao desenvolvimento da região. A modernidade na forma de produção conduz essas pequenas e médias empresas a uma tendência de competitividade maior em relação às firmas de grande porte. Portanto, caso sua empresa se configure nesse modelo, a organização prevista nos *clusters* industriais pode beneficiar fortemente seus negócios.

O acesso a recursos e competências complementares dispostos na associação entre as redes atuantes é conveniente, pois sua empresa será mais competitiva em relação a outras instituições que não fazem parte do arranjo. Na estruturação dessas redes, os subsistemas produtivos são compostos por divisões do trabalho que fortalecem a interdependência entre os agentes envolvidos na cooperação e na coordenação da agenda comercial.

Outra vantagem é a conciliação de meios naturais, incentivos governamentais, mão de obra especializada e infraestrutura, fatores capazes de propiciar maior produtividade e durabilidade dos maquinários, se traduzindo em vantagens significantes para empresários que terão menores gastos e maiores lucros. A disciplina é a característica que permite ao *cluster* uma competição acirrada que engloba inúmeros agentes. A qualidade dos produtos e serviços, que fazem parte dessa estrutura, gera uma confiabilidade entre as partes integrantes nos processos produtivos. Além disso, o cumprimento dos prazos acordados e a demanda por melhores resultados permite que esses conglomerados estejam cada vez mais atuantes na economia global.

Figura 12.1 – Estrutura dos Clusters Industriais



Fonte: Britto (2000)

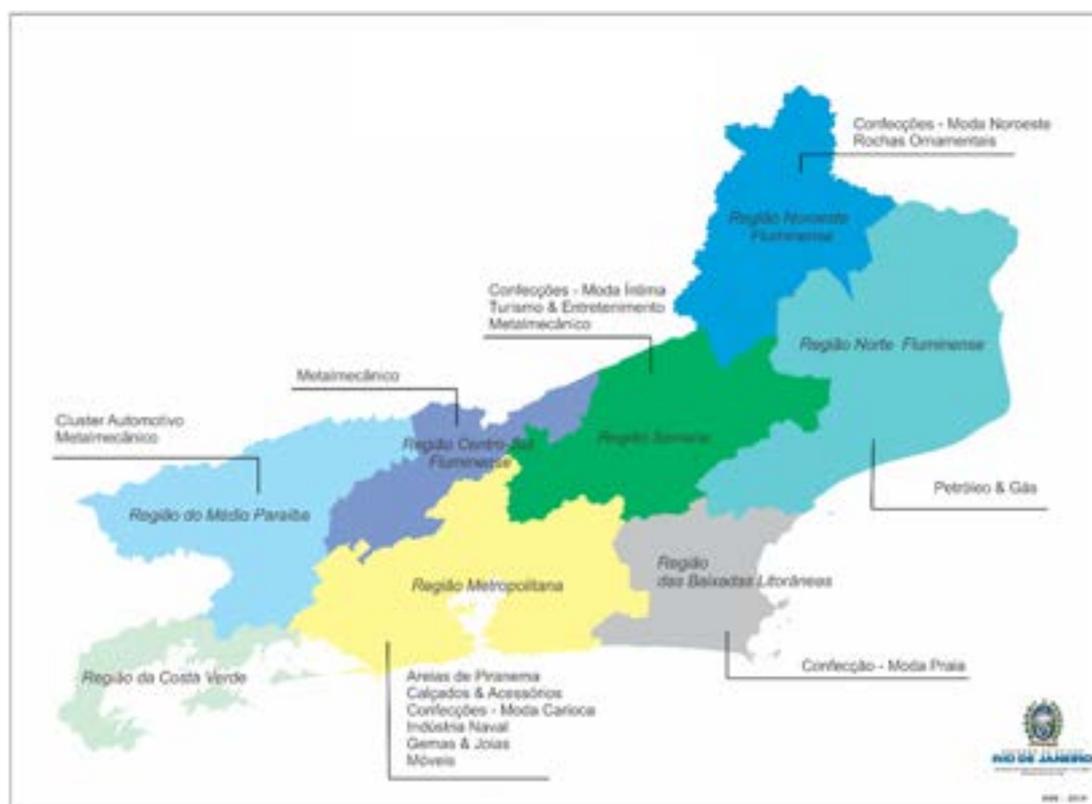
Uma peculiaridade dos *clusters* industriais fluminenses é que alguns deles integram Arranjos Produtivos Locais (APLs). Os APLs são aglomerações compostas por empresas e empreendimentos especializados em áreas produtivas específicas. Dessa forma, esses arranjos mantêm articulações e interações entre si e outros atores, sendo estes governos, instituições de crédito, ensino pesquisa ou até mesmo outras associações empresariais. As principais dimensões de um APL são:

- (1) a dimensão territorial (os atores do APL estão localizados em certa área onde ocorre interação);
- (2) a diversidade das atividades e dos atores (empresários, sindicatos, governo, instituições de ensino, instituições de pesquisa e desenvolvimento, ONGs, instituições financeiras e de apoio);
- (3) o conhecimento tácito (conhecimento adquirido e repassado por meio da interação, conhecimento não codificado);
- (4) as inovações e aprendizados interativos (inovações e aprendizados que surgem com base na interação dos atores); e
- (5) a governança (liderança do APL, geralmente exercida por empresários ou pelo seu conjunto representativo – sindicatos, associações).

12.2 Clusters Fluminenses e Setores de Atuação

A indústria fluminense tem uma estrutura diversificada. Ela abriga 18.800 empresas que são responsáveis pela composição de 22% do PIB estadual. Os *clusters* e APLs do Estado são divididos em: (1) Automotivo; (2) Metalúrgico (Metalmecânico); (3) Químico e Petroquímico; (4) Naval; (5) Têxtil e de confecção (inclusive moda íntima e praia); (6) Petróleo e Gás; (7) Rochas Ornamentais; (8) Gemas e Joias; (9) Turismo e Entretenimento; (10) Areias de Piranema; (11) Calçados e Acessórios; (12) Móveis.

Mapa 12.1 – Clusters Industriais e APLs do Estado do Rio de Janeiro



Fonte: SEDEERI

12.3 Automotivo

O setor automotivo no Brasil mobiliza 4% do Produto Interno Bruto (PIB) total e 22% do PIB da indústria, sendo considerado o 10º maior produtor de veículos no mundo e 9º maior mercado mundial de veículos. O Estado fluminense tem recebido nos últimos anos os mais importantes investimentos nessa área. Isso vem aumentando a sua produtividade e capacidade. Em 2019, o Estado do Rio de Janeiro foi considerado o maior polo nacional automotivo, ainda que a produção local tenha sofrido queda.

As concentrações automotivas são encontradas em três localidades: (a) Região do Médio Paraíba; (b) Itatiaia e (c) Resende onde encontram-se cinco plantas industriais com diferentes tipos de produções, como indicamos abaixo:

(a) Região Médio Paraíba: localizada no município de Porto Real com a produção destinada a automóveis leves e motores.

(b) Itatiaia: detém grandes fábricas que produzem tratores e máquinas pesadas.

(c) Resende: caracterizada pela fábrica de caminhões e de chassi de ônibus, além do complexo industrial produtor de motores e carros.

Outros 9 distritos industriais do setor no Estado localizam-se em: (1) Campo Grande; (2) Campos dos Goytacazes; (3) Duque de Caxias; (4) Paciência; (5) Palmares; (6) Queimados; (7) Santa Cruz; (8) São João da Barra e (9) Três Rios.

12.4 Metalmeccânico

A indústria metal mecânica, também chamada de metalomecânica ou metalúrgica, envolve a transformação de metais como cobre, aço, ferro, prata e ouro em produtos para a indústria ou para o consumidor final. A metalurgia é fundamental para a existência de máquinas, equipamentos e veículos, sendo que seus processos incluem usinagem, soldagem, deformação plástica e fundição.

A metalurgia é responsável pela produção e extração de metais e ligas de aço. A siderurgia é um ramo metalúrgico e se encarrega pelas usinas produtoras e fabricantes de aço, sendo importante para economia brasileira e, principalmente por participar da produção de bens estratégicos. No Brasil, esse setor iniciou seu processo de modernização e expansão através de uma gama de investimentos em tecnologia entre 1994 e 2011, conferindo uma capacidade produtiva de 48 milhões de toneladas. Tal crescimento também pode ser justificado pelo incremento da indústria automotiva e de eletrodomésticos que possuem forte ligação com a metalurgia.

O Brasil é o maior produtor de aço da América Latina, além de possuir o maior parque industrial na América do Sul. Com isso, ocupa posição de destaque como um dos maiores exportadores líquidos de aço (5º) e como produtores de aço mundial (9º). O Estado do Rio de Janeiro contribui para esse resultado por ser um dos principais produtores de aço do país, ocupando a segunda posição na produção de aço bruto, laminados e semi laminados. Sua produção está concentrada principalmente nas regiões Metropolitana e do Médio Paraíba. Em relação aos investimentos, estima-se uma circulação aproximada de US\$ 6,8 bilhões ao setor siderúrgico do Estado fluminense.

12.5 Químico e Petroquímico

O setor químico e petroquímico coopera com diversos complexos industriais e sua produção anual gira em torno de US\$ 45,3 bilhões. De acordo com um levantamento realizado em 2015, existem mais de 68 empresas do setor no Estado do Rio de Janeiro, especialmente na região metropolitana, configurando o terceiro lugar na produção nacional. As principais instituições produzem eteno, propeno (PP, PEAD e PEBD), látices, borrachas nitrílicas e processam produtos químicos voltados ao setor de alimentos, cosméticos, higiene e farmacêutica. Contam também com o suporte da Petrobrás, fabricando solventes, parafinas, lubrificantes e petroquímicos.

Novos projetos estão em andamento, podendo ser citados uma Central de Escoamento de Produtos Líquidos, em São Gonçalo e o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (COMPERJ), em Itaboraí. Os projetos foram planejados de acordo com uma localização estratégica, facilitando o acesso ao Porto de Itaguaí e à terminais petrolíferos e rodoferroviários.

12.6 Setor Naval

O Estado do Rio de Janeiro é o berço da indústria naval nacional, sendo detentor das maiores plantas de construção, manutenção e reparação naval existentes no Brasil. O segmento abrange as atividades de produção naval voltadas para a extração de óleo e gás, transporte marítimo e fluvial, defesa militar e náutico.

Este setor está fortemente vinculado ao segmento petroleiro, atendendo às demandas para a construção de módulos, manutenção e reparo das unidades offshore em operação no Brasil. Os estaleiros fluminenses são responsáveis pelo processamento de mais de 40% do aço utilizado na construção naval do país, além de concentrar 60% de carreiras, diques e cais. Concentram-se majoritariamente na Região Metropolitana, nas cidades de Niterói, Rio de Janeiro e São Gonçalo.

Apenas o Brasfels localiza-se fora desse eixo, em Angra dos Reis.

O Estado conta ainda com ampla oferta de mão de obra qualificada para o setor sendo responsável por 33,5% do total de empregos existentes na indústria naval brasileira. De acordo com um levantamento realizado em 2017 pelo Ministério de Trabalho e Emprego, são mais de 12 mil empregos, distribuídos em 258 estabelecimentos.

Outro diferencial é o estaleiro Itaguaí Construções Navais, localizado na cidade de Itaguaí, primeiro do país voltado para a construção de submarinos nucleares, que atualmente está construindo quatro submarinos diesel-elétricos e um submarino nuclear para a marinha brasileira.

12.7 Têxtil e Confecção

O Brasil é o quarto maior produtor mundial no setor de confecções (especialmente moda praia e moda íntima) e o quinto maior produtor têxtil. O setor direciona grande parte dessa produção voltada ao mercado interno, assumindo a 38ª colocação na exportação mundial, com indústrias de médio e pequeno porte. A venda é feita por comerciantes autônomos e pequenos estabelecimentos.

No Estado do Rio de Janeiro, cerca dos 80% de estabelecimentos do setor são voltados para confecção de roupas íntimas e moda praia, que também gera o maior número de empregos. Com isso, esse departamento assume importante papel na economia fluminense, colocando-se em 4ª lugar como maior exportador, em 2015. Portanto, o Estado fluminense é destaque na moda íntima produzindo peças como: sutiãs, bustiês, calcinhas sintéticas ou artificiais. As instituições destinadas à produção de moda praia localizam-se majoritariamente na cidade do Rio de Janeiro e em Cabo Frio. Por outro lado, a moda íntima está concentrada na Região Serrana. O município de Nova Friburgo é um dos expoentes abrigando mais de 1.400 empresas.

O Estado do Rio de Janeiro abriga o Centro de Tecnologia Industrial Química e Têxtil (CETIQT), responsável pela pesquisa e desenvolvimento de tecnologia no setor, sendo considerado o maior da América do Sul. Por fim, destacamos também os incentivos fluminenses à educação normal e técnica referentes ao departamento de moda.

12.8 Cimento

O Estado do Rio de Janeiro explora os mármores calcíticos e dolomíticos para a produção do cimento regional. Além de ser a matéria-prima do cimento possibilitando destaque na construção civil, o calcário também compõe a cal sendo utilizado na indústria de papel, de corretivos de solo,

química e siderurgia. A importância dos mármore na fabricação do cimento é que estes barateiam o produto conforme o modo de produção e comercialização.

O polo produtivo do cimento está concentrado na Região Noroeste, principalmente em Cantagalo e Macuco, onde atuam 6 indústrias do estado, com destaque para: (1) Votorantim; (2) Lafarge Holcim e (3) Mizu. Nas regiões Norte e Sul do Estado fluminense, os mármore para a composição do cimento podem ser encontrados nas localidades de: (1) Cantagalo e região, (2) Italva e (3) Bom Jesus de Itabapoana.

Em 2012, Cantagalo foi responsável por mais de 8% da produção nacional de cimento, configurando-se como a cidade mais importante na extração e produção dessa matéria-prima. Em 2009, a Companhia Siderúrgica Nacional começou a produzir cimento no Estado do Rio de Janeiro, mas devido às demandas superiores ao esperado pela CSN, planeja-se acrescentar a produção de outros estados para suprir a exigência das empresas. O Sindicato Nacional da Indústria de Cimento informou em 2017 que a produção interna do Estado fluminense não é suficiente para atender o mercado estadual, o que possibilita entradas de novos investimentos nesse setor.

12.9 Petróleo e Gás

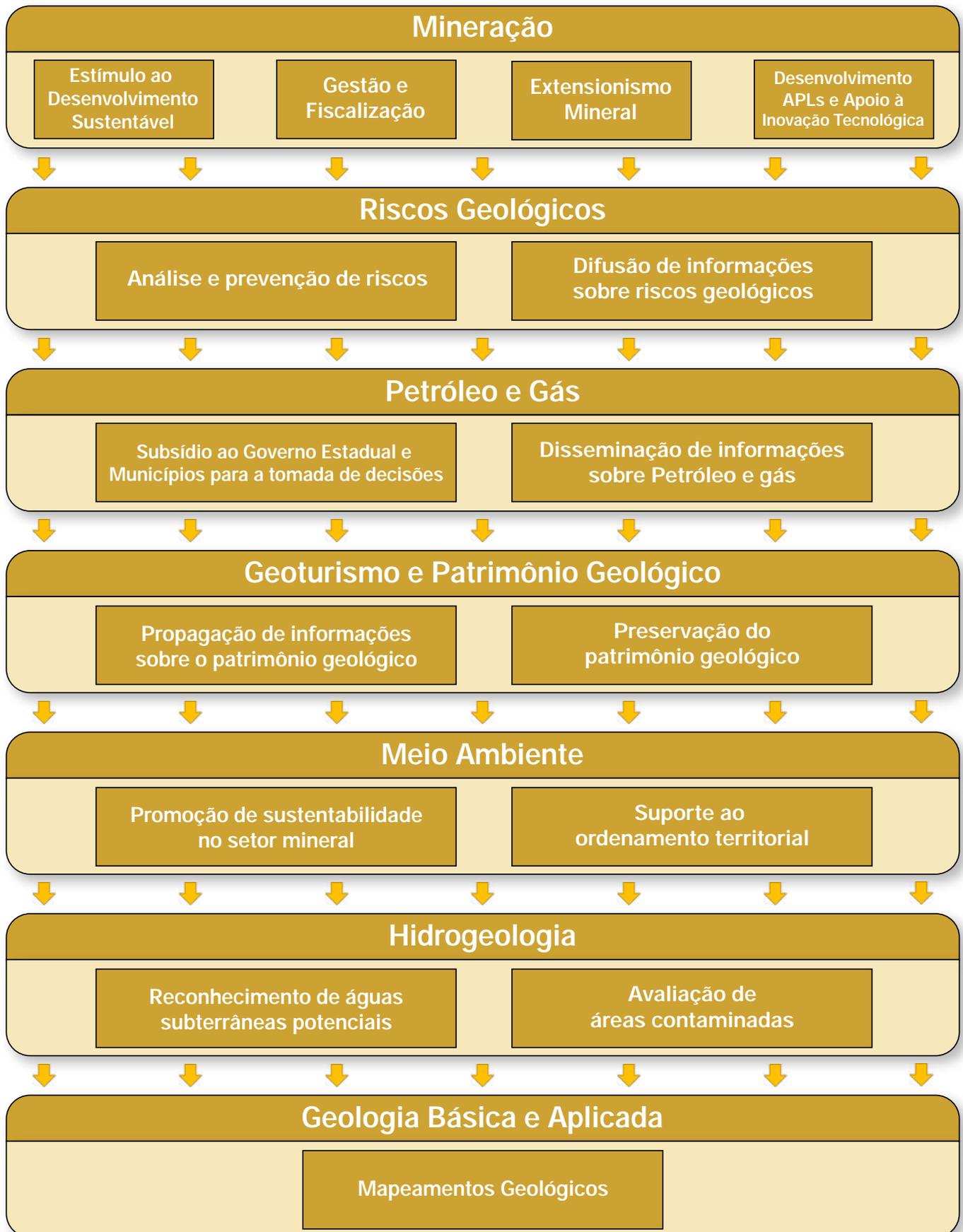
O Estado do Rio de Janeiro é o maior produtor de petróleo e gás do Brasil, sendo responsável por 72% da produção nacional de petróleo e 42% do gás. Cerca de 80% da área do pré-sal está no território fluminense, tornando o setor ainda mais relevante para a economia local.

O Estado do Rio de Janeiro possui a maior infraestrutura de distribuição e armazenamento de petróleo e gás do país, contando, inclusive, com um polo de desenvolvimento de tecnologia de exploração e produção de petróleo em águas profundas, o que atraiu as maiores empresas do setor.

O *cluster* de óleo e gás fluminense atrai e apoia fabricantes e subfornecedores de equipamentos submarinos. Já são mais de 90 indústrias e de 1800 empresas divididas entre exploração e produção de óleo e gás, produtos, serviços, logística, parques tecnológicos e naval. Dentre esses *clusters*, da área de logística do pré-sal, ressaltamos: (1) o Porto do Açu; (2) Imbetiba; (3) Niterói e (4) Porto do Rio.

As reservas de petróleo e gás do Estado se encontram em 12 regiões, são elas: (1) Bacia de Campos; (2) Arraial do Cabo; (3) Cabo Frio; (4) Armação dos Búzios; (5) Casimiro de Abreu; (6) Rio das Ostras; (7) Macaé; (8) Carapebus; (9) Quissamã; (10); Campos dos Goytacazes; (11) São João da Barra e (12) São Francisco de Itabapoana. Podemos ressaltar ainda que as plataformas Angra dos Reis, Paraty, Itaguaí e Mangaratiba, que estão na Bacia de Santos, pertencem ao Estado do Rio de Janeiro.

Figura 27 – Atuações e funções da DRM



Fonte: DRM (2019)

12.10 Rochas Ornamentais

O Estado do Rio de Janeiro é privilegiado no setor de rochas ornamentais devido à diversidade dos materiais encontrados em suas jazidas, principalmente na região norte e noroeste. O Estado é pioneiro na extração de rochas ornamentais graníticas e atualmente ocupa a sexta posição como maior extrator brasileiro.

Em 2017, a produção fluminense alcançou mais de 200 mil toneladas de granito, mármore e pedra paduana. Dentre as rochas de revestimento, destacamos: (1) as pedras cinzas paduanas; (2) pedras madeiras paduanas e (3) pedras carijós paduanas. Além disso, são produtos importantes na indústria da construção civil e o grande potencial nessa área contribuiu à criação do Departamento de Recursos Minerais do Estado do Rio de Janeiro (DRM) na estrutura governamental.

O DRM está vinculado à Secretaria da Casa Civil e é responsável pela produção e difusão do conhecimento geológico viabilizando um desenvolvimento sustentável, ampliando seu leque de atuação conforme às necessidades do Estado fluminense. No quadro abaixo, explicamos os setores em que a DRM opera com suas determinadas funções:

12.11 Gemas e Joias

O setor de joias e bijuterias tem crescido e se destacado no mercado internacional. A estimativa é que o setor alcance um crescimento de 6% ao ano no mundial, podendo chegar a um faturamento de US\$ 250 bilhões até 2020.

O Brasil é um grande produtor mundial de ouro (11º), joias de ouro (12º), prata (15º) e fabricante de produtos folheados (2º). No Estado do Rio de Janeiro, o setor de gemas e joias tem mostrado significativa alta nos últimos anos, fazendo com que o Estado fluminense alcance posições elevadas na produção e na exportação desses artefatos.

Em 2004, o Estado fluminense começou a incentivar a promoção e produção de joias e bijuterias através do APL na região metropolitana. Em 2016, aproximadamente 105 indústrias e mais de 885 estabelecimentos comerciais do setor localizavam-se no Estado, contribuindo com sua expansão produtiva e comercialização.

12.12 Turismo e Entretenimento

O Estado do Rio de Janeiro conta com diversos pontos de turismo e entretenimento, principalmente, devido à diversidade ecológica e às datas festivas, incluindo o carnaval e o ano novo.

Além disso, conta com uma vasta cultura regional repleta de museus, teatros, parques botânicos, gastronomia e roteiros históricos. O Estado fluminense possui uma ampla estrutura hoteleira que alcança 93 mil acomodações, as quais variam de hotéis de padrão internacional à pousadas e hotéis-fazendas, dependendo da característica local.

A cidade do Rio de Janeiro é o maior ponto turístico do Brasil e uma das principais portas de entrada quando se refere ao lazer, ocupando o 2º lugar como a cidade mais procurada para se realizar congressos internacionais na América. A cidade possui inúmeras maravilhas naturais e de entretenimento como: Pão de Açúcar, Jardim Botânico, Lapa, Cristo Redentor, além das praias.

Apesar da cidade do Rio de Janeiro ser um dos pontos turísticos mais procurados, existem diversos polos turísticos divididos no Estado: Região Metropolitana, Costa do Sol, Costa Verde, Serra Verde Imperial, Agulhas Negras e Vale do Café.

(1) Região Metropolitana: Além de parques, cachoeiras, praias, entretenimentos teatrais e shows, possui pontos turísticos históricos e arquitetônicos. Os principais pontos são Rio de Janeiro e Niterói.

(2) Costa do Sol: Sua principal potencialidade são as praias com a gastronomia praiana específica da região, bem como os rios e as cachoeiras. Os principais pontos turísticos são: Arraial do Cabo, Carapebus, Quissamã, Araruama, Macaé, São Pedro da Aldeia, Saquarema, Iguaba Grande, Cabo Frio, Maricá, Rio das Ostras, Casimiro de Abreu e Búzios.

(3) Costa Verde: Seus atrativos são as diversas ilhas e conjuntos arquitetônicos seculares que trazem o encontro do Mar e das cachoeiras com cenários naturais exuberantes. Os principais pontos são: Paraty, Angra dos Reis, Ilha Grande, Rio Claro, Itaguaí e Mangaratiba.

(4) Serra Verde Imperial: Essa região é permeada por uma vasta presença cultural, gastronômica e histórica do Brasil Império, além da extensa presença da Mata Atlântica. Os principais pontos são: Petrópolis, Teresópolis, Nova Friburgo, Guapimirim e Cachoeiras de Macacu.

(5) Agulhas Negras: O ecoturismo é a atração principal, com diversos encantos naturais como o Pico das Agulhas Negras e das Prateleiras, além de tradições europeias e alta gastronomia. Os principais pontos são: Itatiaia, Visconde de Mauá, Resende, Quatis e Porto Real.

(6) Vale do Café: A história do Estado fluminense é mostrada através do café, numa arquitetura imperial preservada, com fazendas e cenários naturais. Os principais pontos são: Barra Mansa, Rio das Flores, Vassouras, Mendes, Miguel Pereira, Volta Redonda, Paty do Alferes, Pinheiral, Paracambi, Conservatória, Engenheiro Paulo de Frontin, Valença, Barra do Piraí e Piraí.

12.13 Areais de Piranema

A mineração das areias da cidade de Piranema – localizada entre os municípios de Seropédica e Itaguaí – demonstra uma grande importância ao desenvolvimento local, pois 90% da fonte dessas areias estão concentradas no APL de Piranema. Essa atividade é de extrema importância no setor de construção civil da Região Metropolitana, correspondendo a cerca de 70% da areia utilizada no

Estado fluminense.

As dificuldades relacionadas ao meio ambiente são o maior desafio às pequenas mineradoras de areia localizadas na região, responsáveis pela constituição de em torno de 350 empregos diretos e 4.500 indiretos. O Departamento de Geologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) tem auxiliado as atividades mineradoras buscando um desenvolvimento sustentável através de um projeto que sugere um sistema de gestão ambiental à região. O projeto conta com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ), através do Programa Rio, buscando viabilizar uma orientação técnica aos gestores e funcionários das mineradoras instaladas no APL de areia de Piranema. Dessa forma, o estabelecimento de práticas sustentáveis no processo da mineração estimularia o desenvolvimento, com menores impactos decorrentes da extração da areia no Estado do Rio de Janeiro.

12.14 Calçados e Acessórios

O setor de calçados, bolsas e acessórios faz parte das principais redes industriais do Estado do Rio de Janeiro caracterizando-se por pequenos empreendedores empenhados na produção de bens de alto valor agregado. O processo produtivo envolve a transformação de matérias-primas como couro e materiais sintéticos em carteiras, bolsas, calçados e cintos, por exemplo. Esse setor emprega cerca de 40.768 mil trabalhadores, sendo responsável por 5,4% das carteiras assinadas do Brasil, além de possuir em torno de 4.824 estabelecimentos destinados a essa atividade. Esse segmento caracteriza 15% da cadeia produtiva do Estado fluminense, com aproximadamente 308 empresas e 6.125 funcionários.

O Sindicato das indústrias de calçados, bolsas, luvas e similares do município do Rio de Janeiro, em parceria com a FIRJAN, oferece assessoria para as empresas atuantes nesse setor fluminense. A Lei da Moda é um exemplo do apoio técnico fornecido pela FIRJAN à indústria, com o monitoramento da tributação setorial. O fortalecimento e as oportunidades vinculados às empresas do setor são propostos através de programas como o Suporte Empresarial, possibilitando descontos e condições especiais à compra de produtos e à contratação de serviços com instituições parceiras a FIRJAN.

A produtividade é também estimulada pelos produtos e serviços propiciados pelo Sindicato, bem como cursos de Aperfeiçoamento Profissional que permitem a desenvoltura da competência profissional necessária à sua área de atuação. Além de possuir cursos técnicos que contribuem à fundamentação tecnológica necessária para a produção eficiente das empresas.

12.15 Móveis

O departamento mobiliário utiliza em seu processo de fabricação madeiras, chapas de madeiras, metal, fibras, acrílico e outros materiais agregados ou não. As matérias-primas provenientes da madeira e de seus derivados são segmentadas em retilíneos e torneados, podendo ser adotada uma produção mecanizada, automatizada ou ainda manual. As indústrias de móveis também são responsáveis pela produção de estofados, móveis de aço e colchões.

Em 2015, o Estado do Rio de Janeiro foi o segundo maior consumidor de móveis do país de acordo com a Fecomércio/RJ e o Sindicato de Lojistas de Móveis e Decorações do Rio de Janeiro (Sindmóveis Rio). De acordo com especialistas do setor Moveleiro do Sistema FIRJAN, o Estado fluminense se destaca pela flexibilidade e exclusividade da produção do mobiliário planejado e sob medida, contando também com peças com design típico carioca. Um levantamento realizado pela FIRJAN em 2015, mostra que 70,8% da indústria de móveis fluminenses é formada por microempresas e a maioria dessas empresas estão no mercado há mais de 10 anos, além disso, 75,7% da mão-de-obra serem caracterizados por contratos de trabalho permanentes.

Em relação aos ramos, pode-se citar a produção de “armários e guarda-roupas” como principais bens de seu portfólio, seguido de “cozinha” em segundo lugar e “banheiro” em terceiro. Em seus processos de fabricação são adotadas: produções por encomenda (71,9%), produções em série (7,9%) e a combinação entre encomendas e produção em série (20,2%).

Cabe destacar alguns fatores importantes para o setor moveleiro, como a utilização de tecnologias inovadoras e a preocupação com o desenvolvimento sustentável. Alguns desafios, como o do meio ambiente, ocorrem devido à procura de novas matérias-primas, designs, especializações produtivas, durabilidades e estratégias comerciais e de distribuição. Existem ainda algumas dificuldades relacionadas ao processo produtivo como a falta de mão-de-obra qualificada, os impostos e a dificuldade na aquisição de equipamentos modernos. Portanto, a exploração de benefícios provenientes de uma organização produtiva dos *clusters* beneficiam o desenvolvimento da indústria.

O acesso a mercados é viabilizado por meio de eventos como Rio+Design Milão e Rio+Design Jockey que permitem o acesso aos produtos de parceiros externos do setor mobiliário. Por fim, mencionamos o 100% Indústria do Rio, um evento que lança bens produzidos pelo projeto Oficina FIRJAN SENAI Design, mostrando novos produtos aos convidados estratégicos no evento comercial.

Referências:

ARAÚJO, Rafael; GONÇALVES, Caíque Leite; HOLANDA. Joias e Bijuterias. In: **Comércio exterior do Estado do Rio de Janeiro: análise dos principais parceiros comerciais e setores estratégicos (2015-2016)**. Subsecretaria de Relações Internacionais/SSRI. Rio de Janeiro, 2018. Disponível em: < http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/comercio-exterior/comercio_exterior.pdf >. Acesso em: 27 jun. 2019.

ARAÚJO, Rafael; GONÇALVES, Fernanda Cristina Nanci Izidro; BAPTISTA, Douglas Ritter. Panorama comercial do Estado do Rio de Janeiro (2017). In: **Comércio exterior do Estado do Rio de Janeiro: Análise dos principais parceiros comerciais e setores estratégicos (2015-2016)**. Subsecretaria de Relações Internacionais/SSRI. Rio de Janeiro, 2018. Disponível em: < http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/comercio-exterior/comercio_exterior.pdf >. Acesso em: 10 jun. 2019.

BRITTO, Jorge. **Características Estruturais dos Clusters Industriais na Economia Brasileira**. Projeto de Pesquisa. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro - IE/UFRJ. Rio de Janeiro, 2000. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/P2/textos/NT29.PDF>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

CNM/CUT. **A indústria siderúrgica e da metalurgia básica no Brasil: diagnósticos e propostas elaboradas pelos metalúrgicos da CUT**. DIEESE, 2012. Disponível em: <<http://www.cnmcut.org.br/midias/arquivo/185-diagnostico-siderurgia.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (CODIN)a. Automotivo. **Codin**. Disponível em: <<http://www.codin.rj.gov.br/Paginas/SetoresNegocio/SetorAutomotivo.aspx>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (CODIN)b. Química e petroquímica. **Codin**. Disponível em: <<http://www.codin.rj.gov.br/Paginas/SetoresNegocio/SetorQuimica.aspx>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (CODIN)c. Setor siderurgia. **Codin**. Disponível em: <<http://www.codin.rj.gov.br/Paginas/SetoresNegocio/SetorSiderurgia.aspx>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

COMITÊ PARA O DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DE CAPITAIS (CODEMEC). **Arranjos Produtivos Locais (APLs) do Rio de Janeiro**. Disponível em: <<http://codemec.org.br/geral/arranjos-produtivos-locais-apls-rio-de-janeiro/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

COMPANHIA SIDERÚRGICA NACIONAL (CSN). Cimento. **CSN**. Disponível em: <http://www.csn.com.br/conteudo_pti.asp?idioma=0&conta=45&tipo=59653>. Acesso em: 10 Jun. 2019.

SERVIÇO GEOLÓGICO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (DMR). Conheça. **DMR**. 2019. Disponível em: <<http://www.drm.rj.gov.br/index.php/odrm/conheca/>>. Acesso em: 10 jun. 2019. DMR-RJ.

RECURSOS MINERAIS DO ESTADO DE RIO DE JANEIRO. **DMR-RJ**. Disponível em: <<http://www.drm.rj.gov.br/index.php/areas-de-atuacao/44-pedagogico/99-pedagogicorecurso>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

FUNDAÇÃO DE AMPARO A PESQUISA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (FAPERJ). **Projeto propõe modelo sustentável para mineração de areia em Piranema**. Disponível em: <<http://www.faperj.br/?id=2074.2.2/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

FEDERAÇÃO DE INDÚSTRIAS DO ESTADODO RIO DE JANEIRO (FIRJAN)a. **Calçados, bolsas e acessórios**. Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/o-sistema-FIRJAN/setores-de-atuacao/calçados-bolsas-e-acessorios.htm/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

FEDERAÇÃO DE INDÚSTRIAS DO ESTADODO RIO DE JANEIRO (FIRJAN)b. **Setor Mobiliário**. Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/o-sistema-FIRJAN/setores-de-atuacao/mobiliario.htm/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

FEDERAÇÃO DE INDÚSTRIAS DO ESTADODO RIO DE JANEIRO (FIRJAN)c. **Metal mecânico**. Disponível em: <<https://www.FIRJAN.com.br/o-sistema-FIRJAN/setores-de-atuacao/metal-mecanico.htm>>. Acesso em: 27 Jun. 2019.

FERNANDES, Elisa. Calcário. **DMR**. 2019. Disponível em: <<http://www.drm.rj.gov.br/index.php/economia-mineral/441-calcario/>>. Acesso em: 10 Jun. 2019.

MARQUES, José Roberto. **O que é gestão horizontal e vertical e suas principais características**. Portal IBC, 4 de junho de 2019. Disponível em: <<https://www.ibccoaching.com.br/portal/o-que-e-gestao-horizontal-e-vertical-e-suas-principais-caracteristicas/>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

MARSHALL, A. **Princípios de economia: tratado introdutório**. Vol. 1, São Paulo; Abril Cultural, 1982.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Arranjos Produtivos Locais**. 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/competitividade-industrial/arranjos-produtivos-locais>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

MOVEIS DE VALOR. **Rio de Janeiro se destaca no setor moveleiro**. Disponível em: <<https://www.moveisdevalor.com.br/portal/rio-de-janeiro-se-destaca-no-setor-moveleiro/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

POTTER, Michael E. The competitive advantage of nations. **Harvard Business Review**, April-March 1990. Disponível em: <http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf/>. Acesso em: 10 jun. 2019.

RIO DE JANEIRO. **Impactos macroeconômicos da indústria de petróleo e gás natural. Secretaria de desenvolvimento econômico, energia, indústria e serviços do Rio de Janeiro**. S/a. Disponível em: <<https://www.ibp.org.br/personalizado/uploads/2015/09/Marcelo-Vertis-Governo-RJ.pdf>>. Acesso em: 10 jun. 2019

RIO INVESTa. Indústria. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/industria.php>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

RIO INVESTb. Rochas Ornamentais. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/rochas-ornamentais.php>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

RIO INVESTc. Petróleo e Gás. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/petroleo-e-gasnatural.php>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

RIO INVESTd. Petroquímica. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/petroquimica.php>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

RIO INVESTe. Têxtil e confecção. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/textil-e-confeccao.php>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

RIO INVESTf. Construção Naval. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/construcao-naval.php>>. Acesso em: 25 jun 2019.

RIO INVESTg. Turismo. **Rio Invest**. 2019. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/turismo.php>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

RIO INVESTh. Joalheria e Bijuterias. **Rio Invest**. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/joalheria-e-bijuterias.php>>. Acesso em: 27 jun m2019.

RIO INVESTi. Região Vale do Café. **Rio Invest**. Disponível em: <http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/regioes/regiao_vale_do_cafe.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2019.

RIO INVESTj. Região Agulhas Negras. **Rio Invest**. Disponível em: <http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/regioes/regiao_agulhas_negras.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2019.

RIO INVESTk. Região Costa do Sol. **Rio Invest**. Disponível em: <http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/regioes/regiao_costa_do_sol.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2019.

RIO INVESTl. Região Costa Verde. **Rio Invest**. Disponível em: <http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/regioes/regiao_costa_verde.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2019.

RIO INVESTm. Região Metropolitana. **Rio Invest**. Disponível em: <http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/regioes/regiao_metropolitana.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2019.

RIO INVESTn. Região Serra Verde Imperial. **Rio Invest**. Disponível em: <http://www.rioinvest.rj.gov.br/docs/regioes/regiao_serra_verde_imperial.pdf>. Acesso em: 27 Jun. 2019.

SEBRAE NACIONAL. **Arranjo produtivo local - Série Empreendimentos Coletivos**. 2017. Disponível em: <<http://www.SEBRAE.com.br/sites/PortalSEBRAE/bis/arranjo-produtivo-local-serie-empreendimentos-coletivos,5980ce6326c0a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 27 Jun. 2019.

SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS, BOLSAS LUVAS E SIMILARES DO MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO (RIO BOLSAS)a. **Quem Somos**. Disponível em: <<http://riobolsas-calcados.com.br/quem-somos/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS, BOLSAS LUVAS E SIMILARES DO MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO (RIO BOLSAS)b. **Benefícios**. Disponível em: <<http://riobolsas-calcados.com.br/beneficios/>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

SOUZA, Marcos Batista. **Clusters** como estratégia de desenvolvimento de pequenas e médias empresas: um estudo exploratório do caso moveleiro do município de Colatina - ES. Dissertação. Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: < <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/3861/000342836.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 10 jun. 2019.

CAPÍTULO 13

Cadeias Globais de Valor e
o Comércio Internacional

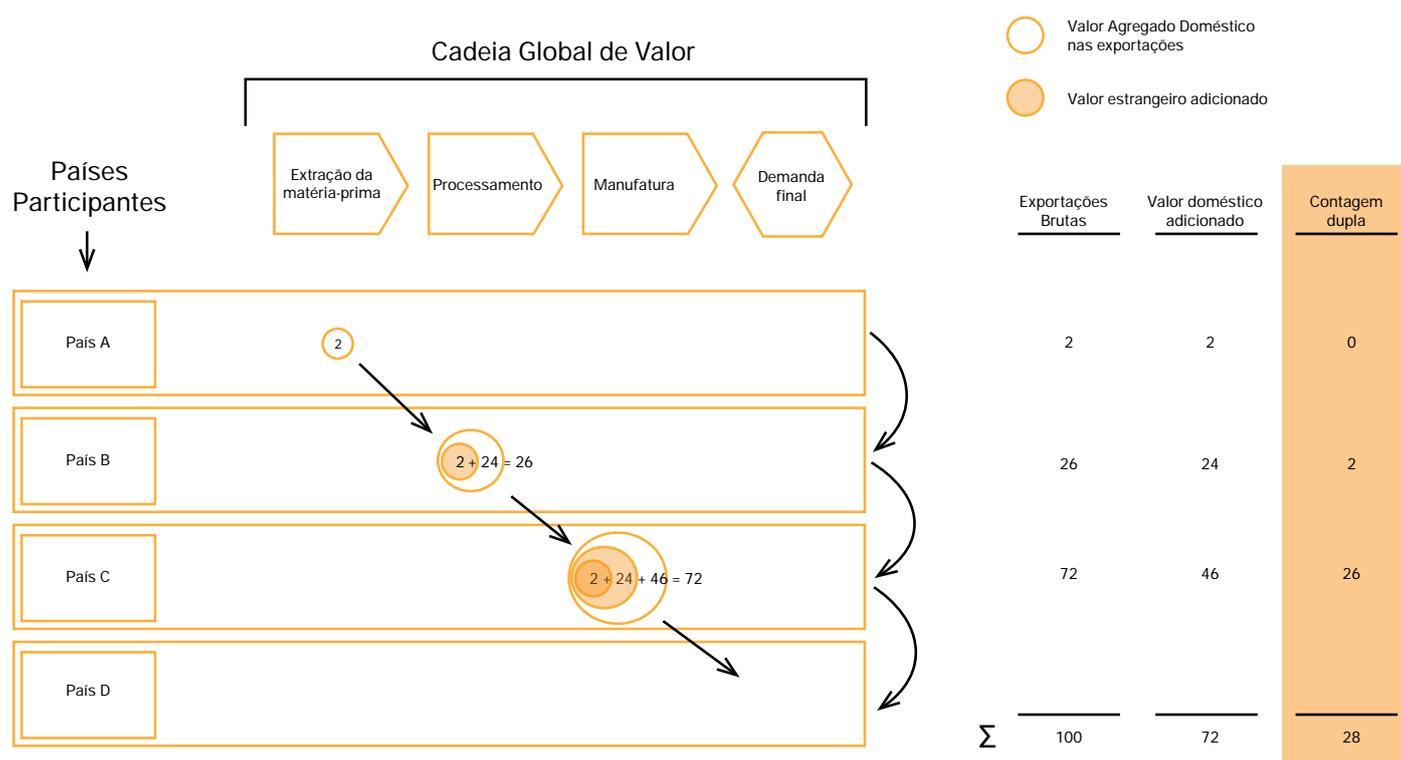


As negociações internacionais no âmbito comercial são de suma importância para você que pretende adentrar no comércio exterior. Compreender as nuances que regem esses acordos e os benefícios oferecidos internacionalmente por eles auxiliam na busca por mercados com as melhores vantagens para os seus produtos. É isso que esse capítulo busca demonstrar para o empreendedor que está pretendendo iniciar seu processo de internacionalização ou aprimorar seu conhecimento na área.

13.1 Cadeias Globais de Valor

O comércio internacional evoluiu muito nos últimos anos, de modo que a produção passou a estar muito mais fragmentada em diversas regiões do mundo. Essa operação é conhecida como Cadeia Global de Valor (CGV). Mais especificamente, a CGV diz respeito à internacionalização da produção, ou seja, um produto tem seu ciclo produtivo dividido em fases, que engloba a parte de pesquisa e desenvolvimento, fabricação de insumos, peças e materiais provenientes de outros países, distribuição do bem como produto final e processos de pós-venda. Essas cadeias de produção englobam vários setores, como o primário e indústrias, como a extrativa e podem envolver tanto dois países, quanto uma região inteira ou uma rede global.

Figura 13.1 – Funcionamento da Cadeia Global de Valor



Fonte: Unctad (2013, tradução nossa).

Para a produção de um *smartphone*, por exemplo, o design e o desenvolvimento do produto é realizado ainda nos Estados Unidos, enquanto diversos países da Ásia, especialmente a China, e da União Europeia são responsáveis pelo fornecimento de peças, como câmeras (Japão), painéis de *display* (Coreia do Sul), sensor de *touch* (Taiwan) e Chips *wireless* (Holanda). A fase de montagem ocorre majoritariamente na China. Contudo, também é realizada no Brasil e por fim é distribuída globalmente. Esses bens são conhecidos como *Made in the world*.

As cadeias globais são, em sua natureza, regionais e predominam em três regiões: América do Norte e Europa, consideradas centros consumidores, e o Leste Asiático, considerado como fonte de suprimentos. As regiões da América Latina e da África têm sua participação limitada nesse processo, apesar de serem os principais fornecedores de matérias-primas e de commodities. Além disso, acordos regionais de comércio, principalmente os que envolvem atores desenvolvidos, e o alto custo com transporte, comunicação e infraestrutura têm contribuído para a criação de cadeias regionais de valor.

A participação de um país em desenvolvimento nas CGVs é considerada uma parte importante da estratégia de desenvolvimento econômico, uma vez que as exportações contribuem para o crescimento do PIB, aumento de empregos, geração de renda, receita tributária, entre outros benefícios. Contudo, essa atuação deve ser feita com cautela, devido aos riscos da própria distribuição de renda e geração de empregos que podem ser limitados, uma vez que estão ligados às capacidades produtivas e tecnologias do país, por exemplo.

Contribui também com oportunidades para empresas de países em desenvolvimento aperfeiçoarem suas capacidades de produção, podendo desfrutar da transferência de tecnologia, investimentos e conhecimento. Ainda que esses países estejam aumentando sua participação nas cadeias de valor, existem grande assimetria entre as regiões que pode ser resultado das características comerciais e produtivas, por exemplo.

Nesse contexto, as pequenas e médias empresas (PMEs) também desempenham papel significativo. A fragmentação das etapas de produção gerou oportunidades para a entrada das PMEs no mercado global como fornecedores de serviços e matérias-primas, sem a necessidade de construir toda a cadeia de valor de um determinado bem. Assim, essas empresas são consideradas as principais participantes nesse processo, o que é fundamental para o seu desenvolvimento e o do país.

Visto a interconectividade cada vez maior entre as economias e a importância das Cadeias Globais de Valor, é fundamental que esse processo, que já é grande tendência nos mercados, não seja ignorado e que estejamos preparados para nos inserirmos mais profundamente nesse ambiente.

13.2 Acordos Tarifários: UE e Mercosul

Dentre os acordos tarifários em que o Brasil está envolvido, destaca-se o cronograma de negociações de um Acordo de Livre Comércio entre Mercosul e União Europeia (UE), iniciado em 24 de outubro de 2017, em Brasília. Segundo o embaixador da União Europeia no Brasil, existem sensibilidades quanto ao arranjo do acordo de ambos os lados, porém, há também a vontade de que seja estabelecido um consenso. No dia 28 de junho, negociadores de ambos os blocos concluíram o acordo em Bruxelas, na Bélgica. A principal regra é a redução das tarifas de importação entre países da Europa e da América do Sul, reduzindo, muitas vezes, as tributações a zero. Essa política tornará os produtos agropecuários e industriais mais baratos. Apesar das negociações terem sido concluídas, o texto final ainda precisa da aprovação do Parlamento Europeu e dos 32 parlamentos dos países envolvidos no acordo.

Contudo, dois meses após o acontecimento, o Brasil passa por tensões políticas e diplomáticas frente ao mundo que poderá colocar em risco o futuro do pacto. A conduta brasileira frente às queimadas na Amazônia vem recebendo inúmeras críticas dos europeus, principalmente do presidente francês Emmanuel Macron. Ela é caracterizada como um problema, pois a UE somente formaliza os acordos por unanimidade entre seus membros.

O Brasil estabelece também com a UE um acordo que deve ser assinado no dia 4 de outubro de 2019 sobre cooperação de projeto de piloto de PPH (*Patent Prosecution Highway*) entre o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) e o Escritório Europeu de Patentes (EPO), isto é, um acordo com objetivo de avanços na área de propriedade intelectual.

Desde 1999, os países do Mercosul¹ negociam um acordo tarifário no setor de carnes com a UE. Os 28 países do bloco europeu estão interessados em avançar nas negociações. Entretanto, o setor de carnes francês apresenta preocupações, alegando que estariam oferecendo aos cidadãos cada vez mais carne cuja produção não cumpre às normas ambientais, sanitárias e de bem-estar que o país impõe ao próprio setor internamente.

Durante as últimas reuniões ocorridas em maio de 2019 o secretário do Comércio Exterior do Brasil, Lucas Ferraz, afirmou que os acordos nunca estiveram tão próximos. Dentre os avanços, ressalta-se a abertura francesa às concessões no setor agrícola para abrir as fronteiras da UE aos produtos sul-americanos.

Com novos acordos firmados entre os dois blocos econômicos, Mercosul e União Europeia, deve haver um aquecimento nas CGVs dos países que compõem o bloco sul-americano para além

¹ Os países fundadores do Mercosul foram Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. A Venezuela passou a fazer parte do bloco em 2006. Mais recentemente, em 2015, a Bolívia foi aceita pelos Estados partes e está em vias de ser incorporada.

do comércio que já ocorre dentro do bloco. Os benefícios são vistos através da maior oportunidade para algumas empresas brasileiras que podem, por sua vez, impulsionar o crescimento do PIB, aumentar a oferta de empregos e de geração de renda.

13.3 Acordos Tarifários: Brasil e Chile

Brasil e Chile firmaram um Acordo de Livre Comércio em 19 de outubro de 2018, que reformulou o antigo firmado em 1996, e é considerado moderno e ambicioso por muitos. O acordo, baseado no livre comércio tarifário alcançado previamente entre Mercosul e Chile, determina normas que objetivam a facilitação do comércio e de investimentos entre os dois países, além de surgir como impulso para o fortalecimento de suas relações bilaterais econômico-comerciais e da integração regional, principalmente no âmbito do Mercosul e da Aliança do Pacífico (MRE, 2018). O pacto ainda engloba temas como serviços, barreiras não tarifárias, propriedade intelectual, incentivos a micro, pequenas e médias empresas, comércio e meio ambiente, além de considerarem os acordos bilaterais já firmados entre ambos sobre compras públicas e investimentos no setor financeiro, em 2018, e o Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos, em 2015.

Um dos compromissos a serem cumpridos é que no prazo de um ano acabe o *roaming* internacional para telefonia móvel e para transmissão de dados, o que impactará no desenvolvimento da economia, como no turismo e no comércio digital. Já as micro, pequenas e médias empresas contaram com o benefício de competir igualmente com fornecedores locais chilenos. Com essas facilitações, as atividades entre ambos serão agilizadas e os custos da importação diminuídos.

Esse acordo foi o primeiro Acordo de Livre Comércio a englobar as Cadeias Regionais e Globais de Valor, onde Brasil e Chile reconhecem o quanto podem ganhar ao permitirem que suas empresas participem dos processos de produção e se complementem no comércio de bens, serviços e investimentos.

13.4 Organização Mundial do Comércio (OMC)

A Organização Mundial do Comércio (OMC) é a atual organização mundial responsável pela regulação do comércio. O Brasil, assim como os demais países em desenvolvimento, dependem de um sistema de normas especiais para defender seus interesses e, para isso, contam com a OMC. Os países em desenvolvimento são hoje a grande maioria dos membros da organização no que lhes garante número suficiente para fazer valer os seus interesses, uma vez que as decisões na OMC

são tomadas por consenso. Atualmente, segundo dados do MDIC, existem 150 países membros desde janeiro de 2007. Ademais, existem 29 países que estão passando pelo processo de adesão. A OMC conta ainda com um poderoso instrumento de vigilância das normas, que é o Entendimento para Solução de Controvérsias.

A OMC no contexto das CGVs é uma organização importante para manter a atuação dos países em desenvolvimento dentro dessas cadeias de forma justa e igualitária. Para que possa gerar benefícios para os países que ainda estão em maior desvantagem no que tange à competitividade internacional no comércio e até mesmo para que seja possível a inserção desses países nas CGVs. Para tal, a OMC opera a partir de cinco princípios básicos para organização do comércio, são eles:

(1) Não Discriminação: contido no Art. I e no Art. III do GATT (1994) no que diz respeito a bens e no Art. II e Art. XVII do Acordo de Serviços. Neles estão contidos os princípios da nação mais favorecida e princípio do tratamento nacional. O princípio da nação mais favorecida obriga o país a estender aos demais membros quaisquer vantagens ou privilégios concedidos a outros membros com intuito de que não haja nenhum benefício exclusivo entre os membros. E o princípio do tratamento nacional impede o tratamento diferenciado entre produtos nacionais e importados.

(2) Previsibilidade: visa a consolidação dos compromissos tarifários para que os empresários e comerciantes possam ter previsibilidade e acesso aos mercados de importação e exportação. O objetivo desse princípio é impedir que os países abusem das restrições e acabam inibindo certos comércios.

(3) Concorrência Leal: garante um comércio mais justo, proibindo práticas comerciais como *dumping*² e subsídios que distorcem as condições de comércio entre os países.

(4) Proibição de Restrições Quantitativas está contida no do Art. XI do GATT (1994) e impede o uso de restrições quantitativas (proibições e quotas) como meio de proteção. O único meio de proteção admitido é a tarifa, por ser o mais transparente. As quotas tarifárias são uma situação especial e podem ser utilizadas desde que estejam previstas nas listas de compromissos dos países.

(5) Tratamento Especial e Diferenciado para Países em Desenvolvimento: encontra-se no Art. XXVIII bis e na Parte IV do GATT (1994), através do qual os países desenvolvidos devem implementar medidas mais favoráveis aos países em desenvolvimento.

² *Dumping* refere-se a uma prática desleal de comércio. Ela ocorre quando uma empresa exporta para o Brasil, por exemplo, um produto a preço inferior ao cobrado no mercado interno do seu próprio país por um produto similar.

Referências:

APEX-BRASIL. **As Cadeias Globais de Valores e os desafios para os países que desejam fazer parte de um modelo de fragmentação da produção.** 2017. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/blog/post/as-cadeias-globais-de-valores-e-os-desafios-para-os-paises-que-desejam-fazer-parte-de-um-modelo-de-fragmentacao-da-producao>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

BRESCIANI, Eduardo; OLIVEIRA, Eliane. Acordo entre Mercosul e União Europeia deve ser assinado em julho, prevê governo brasileiro. **O Globo**, 2019. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/mundo/acordo-entre-mercosul-uniao-europeia-deve-ser-assinado-em-julho-preve-governo-brasileiro-23695468>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

CANALTECH. **A saga do iPhone: conheça a cadeia de produção do smartphone da Apple.** 2014. Disponível em: <<https://canaltech.com.br/smartphone/A-saga-do-iPhone-conheca-a-cadeia-de-producao-do-smartphone-da-Apple/>>. Acesso em: 21 jun. 2019.

G1. UE e Mercosul tentam avançar em acordo, e setor de carne na França protesta. **G1**, 2019. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2019/05/13/ue-e-mercosul-tentam-avancar-em-acordo-e-setor-de-carne-na-franca-protesta.ghtmlhttps://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2019/05/13/ue-e-mercosul-tentam-avancar-em-acordo-e-setor-de-carne-na-franca-protesta.ghtml>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)a. **Embaixador europeu mantém calendário de negociações do acordo Mercosul-UE.** 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/competitividade-industrial/ce-bim/guias-bim/61-noticias/2824-embaxador-europeu-mantem-calendario-de-negociacoes-do-acordo-mercosul-ue>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)b. **Brasil e Chile assinam acordo de livre comércio.** 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/competitividade-industrial/renai/61-noticias/3695-brasil-e-chile-assinam-acordo-de-livre-comercio>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)c. **Organização Mundial do Comércio (OMC).** 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/805-omc-organizacao-mundial-do-comercio>>. Acesso em: 13 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)d. **Países Membros.** 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/1888-omc-paises-membros>>. Acesso em: 13 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)e. **Princípios.** 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/1886-omc-principios>>. Acesso em: 13 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)f. **Dumping.** 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1768-dumping>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE). **Acordo de Livre Comércio Brasil-Chile [Declaração à imprensa]**. 2018. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/notas-a-imprensa/19769-acordo-de-livre-comercio-brasil-chile>>. Acesso em: 14 jun. 2019.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). Interconnected economies: benefiting from global value chains. **Synthesis Report**, 2013.

SCHIMANSKI, Silvana; ZHANG, Liping. Cadeias Globais de Valor e os países em desenvolvimento. **Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 18, Set./Dez. 2014. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5322/1/BEPI_n18_Cadeias.pdf>. Acesso em: 21 jun. 2019.

SENADO FEDERAL. **Acordo Mercosul-UE deve baratear produtos, mas forçar eficiência e produtividade**. 2019. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/infomaterias/2019/08/acordo-mercosul-ue-deve-baratear-produtos-mas-forcar-eficiencia-e-produtividade>>. Acesso em: 13 set. 2019.

STEPHENSON, Sherry M. Cadeias globais de valor: a nova realidade do comércio internacional. **International Centre for Trade and Sustainable Development**, 2015. Disponível em: <www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/cadeias-globais-de-valor-a-nova-realidade-do-com%C3%A9rcio-internacional>. Acesso em: 14 jun. 2019.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **Global Value Chains and Development: Investment and value added trade in the global economy**. United Nations, 2013.

CAPÍTULO 14

Defesa Comercial



O livre comércio é defendido por grande parte dos países e das instituições internacionais que lidam com o tema. Ainda assim, existem práticas desleais de comércio, como o *dumping*, o subsídio e a salvaguarda, que são exercidas com o intuito de favorecer produtores nacionais em detrimento da concorrência estrangeira. O presente capítulo abordará tais práticas e os instrumentos de defesa comercial criados para coibi-las, conhecimentos importantes para aprender como proteger o seu negócio.

14.1 O Brasil e a Defesa Comercial

O comércio globalizado nos moldes do neoliberalismo tem como meta a promoção do livre fluxo de capitais, bens e serviços. Tal estrutura permite a ampliação dos mercados para indústrias de diferentes localidades, fato que, conseqüentemente, acirra a competitividade entre os produtores e exportadores de bens. Assim, a constante busca por eficiência se tornou um dos pontos definidores da capacidade produtiva de uma indústria que, não raras vezes, pode vir a adotar medidas desleais para expandir sua presença no mercado internacional. Entre as possíveis práticas desleais de comércio internacional estão o *dumping*, o subsídio e a salvaguarda.

O tema é tratado pelos Estados desde o século passado, quando o Canadá adotou a primeira lei *antidumping* que se tem conhecimento, em 1904. O resultado do debate entre os Estados acerca da necessidade de proteção das suas indústrias surgiu apenas em 1947, durante as sessões de negociação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), com destaque para a Rodada Uruguai (1994), responsável por formular a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que substituiu o GATT. O Código *Antidumping*, presente no artigo VI do GATT, e o Acordo de Subsídios e Medidas Compensatórias, oriundo do acordo de criação da OMC, regulam atualmente a prática da defesa comercial no âmbito internacional, tornando-se normas vinculantes nos países-membros da OMC. À Organização compete a supervisão das medidas de defesa comercial aplicadas pelos países-membros, além da solução de possíveis controvérsias relacionadas ao tema.

O Brasil tornou-se signatário dos Acordos *Antidumping* e de Subsídios e de Medidas Compensatórias do GATT em 1979. Entretanto, sua ratificação foi realizada oito anos depois, por meio dos Decretos no 93.941, de 19 janeiro de 1987, e nº 93.962, de 22 de janeiro do mesmo ano. A implementação dos códigos internacionais foi postergada no país devido à existência de severos regimes especiais e controles administrativos de importação até então vigentes. O acordo foi totalmente implementado em 1994 em decorrência da aprovação da ata final que incorporou os resultados da Rodada Uruguai e de novos acordos acerca do tema.

A abertura econômica empreendida pelo Brasil nos anos 1990 e a estabilização da moeda por meio do Plano Real tornou possível a adequação brasileira ao regime internacional de comércio. A condução das investigações acerca do tema e a deliberação de posições técnicas aos negociadores brasileiros presentes nos foros internacionais se tornaram responsabilidade do Departamento de Defesa Comercial (DECOM) em 1995, no âmbito da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Já a competência para a formulação e aplicação das medidas de defesa comercial foi dada à Câmara de Comércio Exterior (CAMEX).

No âmbito do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), o DECOM auxilia na elaboração de regulamentos comuns, que visam a defesa dos países-membros frente a terceiros, na medida em que é responsável por coordenar as negociações na área de defesa comercial. A normatização da matéria ocorreu entre os anos de 1996 e 2000, por meio da adoção de marcos normativos contra importações objeto de *dumping* e subsídios provenientes de países não-membros do MERCOSUL, além do regulamento relativo à aplicação de medidas de salvaguarda. Os marcos normativos atuam como referenciais de harmonização da interpretação do Acordo *Antidumping* e de Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC visando uma convergência das legislações nacionais e uma possível regulamentação de um processo comum.

Tabela 14.1 – As práticas desleais e suas respectivas medidas de defesa comercial

	Dumping	Subsídio	Salvaguarda
Definição	Produtos com valor de exportação ao Brasil abaixo do preço praticado no mercado interno do exportador	Benefícios concedidos de forma arbitrária pelo governo do exportador	Surto de importações de um produto específico
Medida	Medida <i>antidumping</i>	Medida compensatória	Medida de salvaguarda
Aplicação	Contra prática desleal de comércio	Contra prática desleal de comércio	Contra prática legal de comércio
Solicitação de análise do DECOM	Solicitado pelo produtor nacional de produto similar	Solicitado pelo produtor nacional de produto similar	Solicitado pelo produtor nacional de produto similar
Elementos necessários para a abertura da investigação	Petição, elementos de prova de <i>dumping</i> , de dano, denexo causal e manifestação de apoio de mais de 25% dos produtores nacionais de produto similar	Petição, elementos de prova de subsídio acionável, de dano, denexo causal e manifestação de apoio de mais de 25% dos produtores nacionais de produto similar	Petição, elementos de prova de surto de importações, de grave dano, denexo causal e compromisso de ajuste.
Prazo de vigência	Até 5 anos	Até 5 anos	Até 4 anos

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) (2019).

A defesa contra práticas predatórias oriundas do mercado externo é fundamental para garantir a sobrevivência das empresas locais e a manutenção dos benefícios sociais atrelados a elas. Tais medidas são justificadas pela eliminação de externalidades capazes de prejudicar o desenvolvimento da indústria nacional e a geração de empregos.

Caso você se sinta diretamente prejudicado pela importação de algum bem, tem o direito de solicitar medidas de proteção para o seu setor. Para compreendermos melhor o tema, foi elaborada a tabela anterior com o resumo das principais ações desleais praticadas no comércio internacional e suas respectivas medidas de defesa comercial. Neste capítulo, trataremos mais detalhadamente sobre cada tema para entendermos como proceder, caso seja necessário.

14.2 Dumping

O *dumping* pode ser definido como a comercialização de produtos a preços abaixo do custo de produção, pois ocorre quando uma empresa exporta um bem para o Brasil a um preço de exportação inferior ao aplicado em seu mercado interno (valor normal). Conforme descrito no art. 7º do Decreto no 8.058, de 26 de julho de 2013, também chamado de Regulamento Brasileiro, a prática de *dumping* é definida como “a introdução de um produto no mercado doméstico brasileiro, inclusive sobre as modalidades de *drawback*, a um preço de exportação inferior ao seu valor normal” (BRASIL, 2013).

Tal prática desleal é comumente utilizada para obtenção de vantagens no comércio internacional com o objetivo de reduzir a concorrência. Para tanto, a empresa que o pratica decide por arcar com parte dos custos de produção e abrir mão de seu lucro. Um exemplo é imaginarmos que a empresa X, localizada em um determinado país, vende um produto para o Brasil por US\$ 90 e, em condições comparáveis, vende o mesmo produto em seu mercado interno por US\$ 100. Nesse caso, poderíamos assumir a existência de uma margem de *dumping* de US\$ 10.

Para a determinação da existência de *dumping* é necessária a apuração do valor normal, do preço de exportação e da margem de *dumping*. A apuração do valor normal considera o preço ex *fábrica* e à vista do produto objeto de investigação ou de produto similar em operações comerciais realizadas no mercado interno do exportador, analisado por categoria de cliente (consumidor final e distribuidores). Essa apuração tem como base as informações contábeis colhidas pelo DECOM através do questionário enviado ao exportador, contendo os dados das faturas emitidas pela empresa.

Caso tais vendas não sejam realizadas em volume significativo, pode-se obter o valor normal

por meio da construção de seu preço, levando em consideração o custo de produção e uma margem razoável de lucro, ou mediante comparação com o preço de exportação de produto similar aos países que não sejam o Brasil. Em economias que possuem o mercado controlado pelo poder estatal, o valor pode ser construído por meio da análise dos preços em um país substituto porque os preços locais podem estar comprometidos pela influência dos governos, não refletindo condições comerciais de livre concorrência. Caso um país que não possua uma economia de mercado demonstre que seu setor econômico possui operações comerciais análogas às vigentes em economias de livre concorrência, ele pode solicitar o tratamento comum, previsto no Regulamento Brasileiro.

O preço de exportação é o valor pago pelo mercado comprador analisado em condições à vista e *ex fábrica*, isto é, sem acréscimos tributários. Já a margem de *dumping* pode ser compreendida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e o seu cálculo será feito para cada um dos exportadores do produto investigado. Caso o número de exportadores seja excessivamente grande, o cálculo poderá ser realizado por meio de uma amostragem.

Para a neutralização de possíveis danos à indústria nacional causada pelo *dumping*, é instituída uma tarifação adicional ao Imposto de Importação existente aos produtos objetos da prática desleal. Tais medidas são de aplicação direta à cada uma das empresas exportadoras e não possuem natureza tributária, tendo em vista que são medidas previstas no Direito Internacional, que visam garantir um comércio internacional justo.

O estabelecimento das medidas *antidumping* ocorre por meio de investigações conduzidas pelos países alvo de práticas ilegais. Tais investigações precisam provar a existência de dano ou ameaça de dano material à competitividade comercial da sua indústria e nexo causal entre eles, a fim de demonstrar se a importação do produto específico é a causa direta das dificuldades encontradas pelo produtor. A determinação de ameaça de dano exige a possibilidade de ocorrência de eventos eminentes capazes de prejudicar a indústria local. Destaca-se que a simples existência de *dumping* não configura uma situação passível de aplicação das medidas de defesa comercial, pois ela também se vincula a existência de uma quantidade expressiva de importação.

A investigação deve ser solicitada pela indústria doméstica, ou em seu nome, por meio de petição formulada por escrito conforme descrito nos dispositivos dos art. 37 e 40 do Decreto 8058/2013, referente aos procedimentos administrativos relativos à investigação e à aplicação de medidas *antidumping*, e enviada em meio físico ao DECOM. A petição deverá incluir elementos de prova de *dumping*, de dano e de nexo causal entre os bens objeto de *dumping* e o dano alegado.

Segundo a SECEX, a petição para a abertura da investigação deverá conter:

(1) Qualificação do peticionário;

- (2) Indicação do volume e do valor da produção da indústria doméstica que lhe corresponda;
- (3) Estimativa do volume e do valor da produção total da indústria doméstica de produto similar;
- (4) Lista dos produtores domésticos conhecidos do produto similar que não estejam representados na petição e, na medida do possível, indicação do volume e do valor da produção doméstica do produto similar correspondente àqueles produtores, bem como sua manifestação de apoio ou rejeição à petição;
- (5) Descrição completa do produto alegadamente importado a preços de dumping, nome do(s) país(es) de origem e de exportação, identidade de cada exportador ou produtor estrangeiro conhecido e lista dos importadores conhecidos do produto em questão;
- (6) Descrição detalhada do produto fabricado pela indústria doméstica;
- (7) Informações sobre o preço de exportação representativo ou, quando for o caso, sobre o preço representativo pelo qual o produto é vendido, pela primeira vez, a um comprador independente situado no território brasileiro;
- (8) Informações sobre o preço representativo pelo qual o produto é vendido, quando destinado ao consumo no mercado interno do(s) país(es) exportador(es) ou, quando for o caso, sobre o preço representativo pelo qual o produto é vendido, pelo(s) país(es) exportador(es) a um terceiro país, ou sobre o valor construído do produto;
- (9) Informação sobre a evolução do volume das importações alegadamente objeto de dumping, sobre os efeitos de tais importações sobre os preços do produto similar no mercado doméstico e o conseqüente impacto das importações sobre a indústria doméstica, demonstrado por fatores e índices.

É possível solicitar confidencialidade de certas informações, entretanto, o fornecedor destes dados deverá apresentar um resumo não confidencial para ser compartilhado com as partes interessadas, devendo ser incluído detalhes que possibilitem a compreensão da informação fornecida. Além disso, caso você precise de auxílio técnico, pode solicitar a ajuda do DECOM para a elaboração de sua petição. É possível encontrar roteiros para a elaboração de petições no site do MDIC.

Para a apresentação da petição ao DECOM é necessário que os produtores domésticos de produto similar ao objeto de *dumping* sejam consultados e que mais de 50% deles tenham expressado apoio à petição, devendo estes representar mais de 25% da produção nacional. Caso o número de produtores seja excessivamente elevado, é possível analisar o grau de apoio em uma amostra estatisticamente válida. A manifestação de apoio ou rejeição deverá conter dados correspondentes ao volume e valor de produção e de vendas do produto no mercado interno, assim como informações relevantes para a determinação do dano.

Caso a investigação seja aberta, ela será publicada no Diário Oficial da União e as partes interessadas serão comunicadas. Inicia-se, então, um período de vinte dias para a habilitação de outras partes interessadas e a indicação de representantes legais. Durante a investigação pode-se solicitar audiências entre as partes envolvidas. A parte solicitante da audiência deve disponibilizar uma relação dos aspectos a serem tratados e as partes interessadas devem indicar seus representantes legais em até três dias antes de sua realização, acompanhado dos argumentos por escrito a serem apresentados. Não há obrigatoriedade de comparecimento às audiências e a ausência de uma das partes não pode ser objeto de prejuízo aos seus interesses. Há, ainda, a possibilidade de realizar investigações nas empresas envolvidas, desde que previamente autorizadas por elas ou, no caso de indústrias estrangeiras, pelos representantes de seu governo.

Os ofícios referentes à petição e os documentos destinados ao DECOM deverão ser encaminhados ao Protocolo Geral do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, localizado na Explanada dos Ministérios. Durante as investigações, a CAMEX poderá aplicar medidas *antidumping* provisórias, objetivando antecipar a correção de uma situação irregular, podendo vigorar por até quatro meses, prorrogáveis em até seis meses a pedido das partes interessadas. Além disso, a investigação também poderá ser suspensa caso o exportador assuma, voluntariamente, o compromisso de revisão dos preços ou de cessação das exportações a preços de *dumping* após a determinação preliminar da SECEX confirmando a existência da prática desleal, desde que tal compromisso possua a capacidade de eliminar os danos causados. Cabe às partes interessadas aceitar ou não tais compromissos. Caso tal acordo não seja cumprido, a investigação retornará e poderão ser adotadas medidas provisórias para a aplicação imediata do direito *antidumping*.

As medidas *antidumping* deverão ter um prazo de até 5 anos, prorrogáveis por meio de requerimento enviado a SECEX, e somente poderão ser aplicadas a produtos despachados após a data de publicação do ato que contenha tais decisões. Após um ano de aplicação da medida é possível solicitar a sua revisão segundo dois critérios: a apresentação de elementos que provem que tal direito deixou de ser necessário e que seria improvável que o dano ressurgisse, assim como a exposição de provas que demonstrem que a medida não é mais suficiente para neutralizar os danos causados pelo *dumping*.

Caso seja concluído que a margem de *dumping* praticada ou o volume de importações seja “de minimis”, ou que o dano causado é insignificante, a investigação será encerrada sem aplicação de direitos *antidumping*. Nesse caso, se medidas *antidumping* provisórias tiverem sido aplicadas, o valor recolhido será devolvido. Ademais, é importante destacar que o *dumping* não deve ser confundido com condições trabalhistas ou sociais em um país estrangeiro que justifique um custo inferior de seus produtos, assim como questões relacionadas à qualidade e às normas de

segurança que lhes facilite a concorrência e a importação com posições tarifárias incorretas, que visem alcançar tributações menores.

No Brasil, a primeira aplicação de medidas *antidumping* ocorreu em 1988. A China é o principal alvo de direitos *antidumping* por parte dos membros da OMC, e a Índia é o país que mais recorreu a tal ferramenta contra os chineses. Além disso, a China também é alvo de um terço das medidas de defesa comercial aplicadas pelo Brasil, que incluem pneus, alto-falantes, cerâmica, produtos siderúrgicos em geral, entre outros.

É possível ter acesso aos dados de todas as medidas de defesa comercial aplicadas em vigor no site do MDIC. Na tabela abaixo podemos observar o histórico das medidas aplicadas, podendo-se notar que o direito *antidumping* é o recurso mais utilizado pelo Brasil, com destaque para os anos de 2013 a 2016.

Tabela 14.2 – Medidas definitivas aplicadas (1988-2008)

Ano	Dumping			Subsídios	Salvaguarda	Total Geral
	Direitos aplicados	Compromissos de preço	Direito e compromisso			
1988	0	0	0	0	0	0
1989	4	0	0	0	0	4
1990	0	0	0	0	0	0
1991	0	2	0	1	0	3
1992	7	0	0	1	0	8
1993	5	0	0	0	0	5
1994	3	0	0	0	0	3
1995	3	0	0	6	0	9
1996	6	0	0	0	0	6
1997	2	0	0	0	1	3
1998	19	0	0	0	0	19
1999	5	0	0	0	1	6
2000	9	0	0	0	0	9
2001	10	4	2	0	0	16
2002	5	0	0	0	1	6
2003	9	0	0	0	1	10
2004	12	0	0	1	0	13
2005	9	2	0	0	0	11
2006	7	0	0	0	1	8
2007	19	1	0	0	0	20
2008	13	0	2	1	0	16

Fonte: Departamento de Defesa Comercial (2019).

Tabela 14.3 – Medidas definitivas aplicadas (2009-2018)

Ano	Dumping			Subsídios	Salvaguarda	Total Geral
	Direitos aplicados	Compromissos de preço	Direito e compromisso			
2009	19	0	0	0	0	19
2010	11	0	0	0	1	12
2011	13	0	3	0	0	16
2012	17	0	1	0	0	18
2013	42	1	0	0	0	43
2014	39	0	3	0	0	42
2015	36	0	0	0	0	36
2016	28	0	0	1	0	29
2017	13	0	5	0	0	18
2018	17	0	0	1	0	18
TOTAL	382	10	16	12	6	426

Fonte: Departamento de Defesa Comercial (2019).

14.3 Subsídios e Medidas compensatórias

As medidas compensatórias têm como objetivo a neutralização das distorções de preços causadas pelos subsídios concedidos, direta ou indiretamente, pelo governo do país exportador, para a fabricação, exportação ou o transporte de um determinado produto. Esse direito se dirige aos governos, atingindo diretamente a política econômica dos Estados.

A medida compensatória só poderá ser aplicada sobre subsídios específicos, ou seja, que disponham de benefícios cedidos de forma arbitrária a um número reduzido de empresas ou ramos de produção, visando o aumento das exportações por meio de uma sustentação de preços. Os subsídios proibidos também são acionáveis a medidas compensatórias, definidos como benefícios vinculados ao desempenho do exportador ou ao uso preferencial de produtos domésticos. Subsídios automáticos com critérios objetivos e imparciais, que disponham de condições e amplo direito de acesso aos interessados, estipulados por lei, regulamento ou outro ato normativo, não são considerados como subsídios específicos e, portanto, não são acionáveis.

O cálculo do subsídio acionável será feito por unidade do produto subsidiado exportado para o Brasil, com base no benefício recebido pelo exportador durante o período de investigação. Caso o subsídio seja utilizado para a aquisição de ativos fixos, o montante do subsídio acionável

corresponderá ao período de depreciação de tais ativos, sendo dividido pelo volume de fabricação, de produção, de venda ou de exportação do produto objeto de investigação. O montante de subsídio acionável será individual para cada exportador ou produtor e, em casos de um número essencialmente elevado, pode-se fazer uso de amostragem.

Assim como no caso do dumping, a indústria doméstica apta para a solicitação de medidas de compensação são os produtores nacionais de produtos similares ao objeto de investigação. Os importadores diretos do produto subsidiado não estão incluídos nesta definição. Além disso, a aplicação de tais medidas também depende da comprovação de dano ou ameaça de dano material à indústria doméstica e nexos causal entre o dano e o produto, a fim de demonstrar em que medidas tais importações são responsáveis pelo impacto negativo.

Para solicitar a investigação, os produtores locais ou entidades de classe precisarão elaborar uma petição segundo o roteiro descrito no CIRCULAR SECEX nº 20, de 02 de abril de 1996, contendo as seguintes informações:

- (1) Qualificação do peticionário;
- (2) Indicação do volume e do valor da produção da indústria doméstica que lhe corresponda;
- (3) Estimativa do volume e do valor da produção total da indústria doméstica de produto similar;
- (4) Lista dos produtores domésticos conhecidos do produto similar que não estejam representados na petição e, na medida do possível, indicação do volume e do valor da produção doméstica do produto similar correspondente àqueles produtores, bem como sua manifestação de apoio ou rejeição à petição;
- (5) Descrição completa do produto alegadamente importado a preços de *dumping*, nome do (s) país (es) de origem e de exportação, identidade de cada exportador ou produtor estrangeiro conhecido e lista dos importadores conhecidos do produto em questão;
- (6) Descrição detalhada do produto fabricado pela indústria doméstica;
- (7) Informações sobre o preço de exportação representativo ou, quando for o caso, sobre o preço representativo pelo qual o produto é vendido, pela primeira vez, a um comprador independente situado no território brasileiro;
- (8) Informações sobre o preço de exportação representativo ou, quando for o caso, sobre o preço representativo pelo qual o produto é vendido, pela primeira vez, a um comprador independente situado no território brasileiro;
- (9) Informação sobre a evolução do volume das importações, alegadamente subsidiadas, os efeitos de tais importações sobre os preços do produto similar no mercado doméstico e o consequente impacto das importações sobre a indústria doméstica, demonstrado por fatores e índices pertinentes, que tenham relação com o estado dessa indústria.

Para a submissão da petição de medidas compensatórias também há a necessidade de realizar consultas com os demais produtores do produto similar, que deverão apresentar as mesmas porcentagens de apoio em casos de *dumping*. As partes interessadas, que serão comunicadas acerca de uma possível abertura de investigação, também é composta pelos produtores domésticos do produto similar, os importadores do bem objeto de investigação, os exportadores estrangeiros do referido bem e o seu governo.

Tal medida de defesa comercial também prevê o estabelecimento de medidas provisórias durante a investigação. Além disso, o compromisso de preço também é previsto e pode causar a suspensão da investigação, entretanto as partes interessadas não são obrigadas a aceitar tal oferta e, caso acordado, o seu não cumprimento tornará o exportador passível de sofrer medidas compensatórias imediatas. Todo compromisso de preço ou medida compensatória definitiva deverão ser extintos em no máximo cinco anos, cabendo solicitação de revisão para sua extensão antes do encerramento do período. Além disso, revisões acerca da efetividade ou do fim da necessidade de tais medidas poderão ser feitas após um ano de sua publicação.

As partes conhecidas, com exceção dos governos, receberão questionários para a inclusão das informações necessárias à investigação. Além disso, poderão ser feitas investigações nas empresas que previamente autorizarem e contarem com o aval do governo local para a sua realização.

Também estão previstas a realização de audiências entre as partes, desde que solicitada por escrito e acompanhada pelo envio dos temas a serem tratados. Da mesma forma, as demais partes envolvidas na questão deverão enviar seus argumentos até trinta dias antes da audiência e não há obrigatoriedade de comparecimento. No caso das medidas compensatórias, exclusivamente, é realizada uma audiência final convocada pelo DECOM para a apresentação do parecer resultante da investigação.

Por fim, caso tenham sido feitas importações danosas em grande volume em um período relativamente curto anterior à aplicação da medida definitiva, objetivando incluir os produtos no mercado brasileiro antes da finalização da investigação e aplicação das medidas de defesa comercial, os direitos compensatórios poderão ser aplicados a produtos que tenham sido despachados até noventa dias antes da publicação do parecer.

14.4 Salvaguarda

As medidas de salvaguarda são ferramentas temporárias utilizadas para proteger a indústria doméstica contra surtos de importação que causem grave dano ou ameaça de grave dano à indústria doméstica, com o intuito de prover um período de adaptação aos produtores locais de produtos

similares. Tendo em vista que a aplicação dessa medida é destinada a importações consideradas justas, o dano material precisa ser capaz de causar uma deterioração geral e significativa da indústria doméstica.

Diante da intensa liberalização do comércio, a OMC concebeu tal instrumento para proteger as indústrias domésticas de seus países-membros em situações emergenciais, prevendo a inclusão de uma cláusula de readaptação ao setor envolvido, ou seja, um compromisso de ajuste da indústria doméstica. A salvaguarda deve observar a Cláusula da Nação Mais Favorecida, na qual o país é obrigado a estender aos demais membros os direitos aduaneiros e encargos de toda natureza concedidos a um dos membros, e ser aplicada sem discriminação (IPEA, 2012). O surto de importações advindas de países em desenvolvimento não é considerado desleal quando inferior a três por cento individualmente ou inferior a nove por cento coletivamente, configurando uma exceção para tal medida. No caso do Brasil, apenas seis medidas de salvaguardas foram aplicadas pelos órgãos responsáveis até o fim de 2018.

A indústria doméstica deve apresentar um programa de ajustes adequado a ser aplicado durante a vigência da medida, com o condicionamento de revogação do direito caso tal programa não seja implementado. Durante a investigação o direito de sigilo é assegurado, desde que as partes apresentem um resumo de tais informações para serem concedidas aos demais ou justificativas válidas para o seu descumprimento. Ademais, também está prevista a solicitação de medidas provisórias em casos em que qualquer demora possa causar dano de difícil reparação, com prazo de até duzentos dias.

A petição deverá ser elaborada segundo os preceitos do CIRCULAR SECEX nº 19, de 02 de abril de 1996, incluindo os elementos de prova e a proposta de compromisso de ajuste da indústria doméstica. Entre as informações necessárias, a sua petição deverá conter:

- (1) Qualificação do peticionário;
- (2) Informações do produto objeto de pedido de investigação;
- (3) Da produção nacional e da representatividade do peticionário (informação dos últimos 12 meses);
- (4) Das importações do produto em questão;
- (5) Do prejuízo grave ou ameaça de prejuízo grave;
- (6) Do compromisso de ajuste.

Caso a investigação venha a ser aberta, os interessados poderão solicitar audiências durante o processo e apresentar novos elementos de prova. Os governos dos países exportadores do produto em questão poderão solicitar compensações, caso tais medidas venham a ser aplicadas,

tendo em vista que as mesmas configuram uma quebra do equilíbrio e das obrigações assumidas pelos países no âmbito do GATT.

Caso o parecer do DECOM seja favorável à aplicação da medida de salvaguarda, o Ministério das Relações Exteriores notificará o Comitê de Salvaguardas da OMC e demonstrará sua disposição em realizar consultas prévias com os governos envolvidos a fim de proporcionar o exame das informações geradas pela investigação e negociar compensações.

As medidas de salvaguarda podem ser aplicadas pela elevação do imposto de importação, por meio de adicional à Tarifa Externa Comum (TEC), ou por meio de restrições quantitativas. Além disso, o governo brasileiro poderá celebrar acordo com os países interessados, estabelecendo uma distribuição de cotas entre os mesmos. Caso o acordo não seja estabelecido, o departamento brasileiro poderá fixar uma cota para cada país, tendo como base as participações individuais em valor ou quantidade na importação do produto (MDIC, 2019k).

A liberalização da medida será progressiva a fim de facilitar o ajustamento das partes envolvidas. Sua vigência não poderá ser superior a quatro anos, somados ao período de aplicação da medida provisória, e poderão ser prorrogadas por até dez anos. Quando a duração da medida for superior a três anos, o DECOM a revisará na metade de sua vigência a fim de examinar seus efeitos, podendo vir a revogar o direito ou acelerar o processo de liberalização. Qualquer alteração será notificada ao Comitê de Salvaguardas da OMC.

Durante a negociação do Protocolo de Acesso da China à OMC, concluído em 2001, foi prevista a utilização do instrumento de salvaguardas transitórias por parte dos países da Organização contra as importações chinesas, prevendo um forte crescimento da presença chinesa no comércio mundial. Tal mecanismo pôde ser aplicado até 2013 e tinha como critério a ameaça de dano material ao mercado doméstico de um membro da OMC, causado por grande aumento das importações de determinado produto. Entretanto, a medida foi exclusiva e específica, tendo em vista que não houve obrigatoriedade de classificar o dano material causado pelas importações chinesas como gravemente danosas nem de apresentar compensações.

14.5 Apoio ao Exportador Brasileiro Investigado por Outros Países

A Subsecretaria de Defesa Comercial e Interesse Público (SDCOM), da SECEX, possui como uma de suas atribuições o auxílio na elaboração da defesa dos exportadores brasileiros que se encontram sujeitos a medidas *antidumping*, compensatórias ou de salvaguardas, a fim de assegurar o fiel cumprimento dos acordos da OMC acerca da matéria. A SDCOM também atua notificando a indústria nacional sobre as fases do processo e as informações recebidas pela autoridade investigadora estrangeira, além de acompanhar possíveis investigações realizadas nas empresas

locais.

Para além do auxílio técnico, a Subsecretaria é responsável por enviar os questionários e conscientizar os empresários acerca das informações a serem cedidas, acompanhando o andamento da investigação e elaborando avaliações que servirão de base ao parecer do governo brasileiro sobre a ação. Nas investigações de subsídios, a SDCOM atua na preparação e, em alguns casos, nas consultas realizadas previamente à abertura da investigação por parte do Estado solicitante.

Até o fim de 2018, quinze países e a União Europeia possuíam medidas em vigor e investigações de defesa comercial em curso contra as exportações brasileiras. Conforme indicado nas tabelas abaixo, nos casos de *dumping* e subsídios contra exportações brasileiras, destaca-se a atuação dos EUA e da Argentina. No que tange às salvaguardas, a Turquia sobressai com a imposição de duas medidas e uma investigação em curso.

Tabela 14.4 – Investigações de dumping e subsídios incidentes sobre as exportações brasileiras (2018)

Países	Medidas definitivas aplicadas e compromissos de preços	Investigações em curso
África do Sul	1	-
Argentina	10	5
Canadá	3	2
China	1	1
Coreia do Sul	-	1
Costa Rica	1	-
EUA	14	-
Índia	1	2
México	2	2
Paquistão	1	-
Peru	-	1
Tailândia	1	-
Taipé Chinês	1	-
Turquia	2	-
União Europeia	1	-
TOTAL	39	14

Fonte: Departamento de Defesa Comercial (2019).

Tabela 14.5 – Investigações de salvaguardas incidentes sobre as exportações brasileiras (2018)

Países	Medidas definitivas aplicadas e compromissos de preços	Investigações em curso
Canadá	-	1
China	1	-
Costa Rica	1	1
Indonésia	-	1
Tailândia	1	1
Turquia	2	1
União Econômica Eurasiática	-	1
União Europeia	-	1
TOTAL	5	7

Fonte: Departamento de Defesa Comercial (2019).

Referências:

BRASIL. DECRETO No 93.941, DE 16 JANEIRO DE 1987. **Promulga o Acordo Relativo à Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT)**. Brasília, 1987. Disponível em: <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1980-1987/decreto-93941-16-janeiro-1987-444782-publicacaooriginal-1-pe.html>>. Acesso em: 18 de jun. de 2019.

_____. DECRETO No 93.962, DE 22 JANEIRO DE 1987. **Promulga o Acordo Relativo à Interpretação dos Artigos VI, XVI e XXIII do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT)**. Brasília, 1987b. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1980-1989/1985-1987/D93962.htm>. Acesso em: 18 de jun. de 2019.

_____. DECRETO No 8.058, DE 26 JULHO DE 2013. **Regulamenta os procedimentos administrativos relativos à investigação e aplicação de medidas antidumping**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/decreto/d8058.htm>. Acesso em: 19 de jun. de 2019.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Defesa Comercial**. Disponível em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/cni/canais/assuntos-internacionais/o-que-fazemos/temas-prioritarios/defesa-comercial/>>. Acesso em: 11 de jun. de 2019.

GONÇALVES, Everton; STELZER, Joana. **A Análise Econômica da Defesa Comercial no Brasil**. Disponível em: <<http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=cd3ae697a7a2f79d>>. Acesso em: 7 de jun. de 2019.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Os BRICS na OMC: Políticas Comerciais Comparadas de Brasil, Índia, China e África do Sul**. Brasília: Ipea, 2012, p. 139-164. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/15964/web_brics_na_omc.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)a. **As medidas de salvaguarda**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1781-salvaguarda-as-medidas-de-salvaguarda>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)b. **Acompanhamento do Compromisso de ajuste e revisão da medida**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1785-salvaguarda-acompanhamento-do-compromisso-de-ajuste-e-revisao-da-medida>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)c. **Apoio ao Exportador Brasileiro Investigado por Defesa Comercial em Outras Jurisdições**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/305-defesa-comercial-2/852-apoio-expo>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)d. **Condições para aplicação de nova medida de salvaguarda**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/305-defesa-comercial-2/852-apoio-expo>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1788-salvaguarda-condicoes-para-aplicacao-de-nova-medida-de-salvaguarda>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)e. **Condução da investigação**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1771-conducao-da-investigacao>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)f. **Condução da investigação**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1778-medidas-relacao-causal-2>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)g. **Danos à indústria doméstica**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1776-medidas-dano-a-industria-domestica>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)h. **Dumping**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1768-dumping>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)i. **Dumping e Direitos antidumping**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1767-dumping-e-direitos-antidumping>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)j. **Histórico da defesa comercial no Brasil**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1765-historico-da-defesa-comercial-no-brasil>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)k. **Indicadores da indústria doméstica analisados**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1782-salvaguarda-indicadores-da-industria-domestica-analisados>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)l. **Medidas em Vigor**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/305-defesa-comercial-2/854-medidas-em-vigor>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)m. **Negociações internacionais em matéria de defesa comercial**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1766-negociacoes-internacionais-em-materia-de-defesa-comercial>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)n. **O que é Defesa Comercial**. Brasília, 2019n. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/145-o-que-e-defesa-comercial>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)o. **Os subsídios**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1775-medidas-os-subsidios>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)p. **Perguntas mais frequentes**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1790-salvaguada-perguntas-mais-frequentes>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)q. **Processo decisório**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1780-medidas-processo-decisorio>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)r. **Prorrogação da medida**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1786-salvaguada-prorroacao-da-medida>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)s. **Relação causal**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1770-relacao-causal>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)t. **Relação causal**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1777-medidas-relacao-causal>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)u. **Revisão do direito antidumping e do compromisso de preço**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1772-revisao-do-direito-antidumping-e-compromisso-de-preco>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)v. **Revisão das Medidas Compensatórias e dos compromissos de preço**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1779-medidas-revisao-das-medidas-compensatorias-e-dos-compromissos-de-preco>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)w. **Roteiros para Elaboração de Petições de Defesa Comercial**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www>>.

mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/857-roteiros-para-elaboracao-de-peticoes>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)x. **Sistema Decom Digital**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/305-defesa-comercial-2/849-sistema-decom-digital>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC)y. **Subsídios e Medidas compensatórias**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/205-defesa-comercial-2/o-que-e-defesa-comercial/1774-medidas-subsidios-e-medidas-compensatorias>>. Acesso em: 9 de jun. de 2019.

OLIVEIRA, Eliane. Quase um terço das medidas de defesa aplicadas pelo Brasil são contra a China. **O Globo**. [S.l.], 13 de abr. de 2018. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/quase-um-terco-das-medidas-de-defesa-comercial-aplicadas-pelo-brasil-sao-contra-china-22586783>>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR. **Circular No 19/96**. Brasília, 1996. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/secex/decom/Legislação/Circular_19.pdf>. Acesso em: 20 de jun. de 2019.

_____. **Circular No 20/96**. Brasília, 1996. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/secex/decom/Legislação/Circular_20.pdf>. Acesso em: 20 de jun. de 2019.

SILVEIRA, Bárbara et al. **A Determinação de Dumping no Processo de Defesa Comercial**. Brasília: DECOM, 2015. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/images/REPOSITORIO/secex/decom/Relat%C3%B3rios_DECOM/Caderno_DECOM_3.pdf>. Acesso em: 8 de jun. de 2019.

SOUZA, Diego. Dumping “underselling” e preço predatório. **Jusbrasil**. Porto Alegre: 2016. Disponível em: <<https://diegokms.jusbrasil.com.br/artigos/325126832/dumping-underselling-e-preco-predatorio>>. Acesso em: 7 de jun. de 2019.

TADDEI, Marcelo. A Defesa Comercial no Brasil Contra a Prática de “Dumping” e o Interesse Social. **Revista Em Tempo**. [S.l.], v.2, 2009. Disponível em: <<https://revista.univem.edu.br/emtempo/article/view/77>>. Acesso em: 7 de jun. de 2019.

CAPÍTULO 15

Ferramentas de Apoio



Reunir e analisar informações sobre o país para o qual se deseja exportar é essencial para o sucesso do seu negócio. Através de dados estatísticos, sua empresa é capaz de avaliar as condições de mercado e conhecer as tendências econômicas mundiais, ações importantes para quem deseja construir um plano de negócios no exterior. Nesse capítulo, serão abordadas duas ferramentas úteis para a realização de análises do mercado externo e tendências de consumo de diferentes países: o ComexStat, portal do governo brasileiro de estatísticas do comércio exterior, e o *International Trade Center* (INTRACEN), iniciativa da Organização Mundial do Comércio (OMC) e da Organização das Nações Unidas (ONU) que reúne estatísticas do comércio mundial.

15.1 ComexStat

O ComexStat é um portal do Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) onde é possível levantar informações sobre qualquer produto presente na pauta comercial brasileira, através da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) ou do Sistema Harmonizado (SH). É possível também consultar dados do comércio exterior dos estados e dos municípios a partir de 1997.

O levantamento de dados no ComexStat é simples e intuitivo. Abaixo, segue um passo a passo usando como exemplo uma pesquisa sobre as exportações do Estado do Rio de Janeiro em 2018:

Figura 15.1 – Interface de pesquisa ComexStat

The image shows the search interface of ComexStat. At the top, there is a section titled "Tipo de operação" with a green information icon. Below this, there are two radio buttons: "Exportação" (selected) and "Importação". Underneath, there is a "Período" section with a calendar icon. It contains two dropdown menus: "Ano inicial" (set to 2018) and "Ano final" (set to 2018). Below this, there is a note: "A seleção de meses será aplicada para todos os anos selecionados acima." This is followed by two more dropdown menus: "Mês inicial" (set to Janeiro) and "Mês final" (set to Dezembro). At the bottom, there is a checkbox labeled "Detalhar por mês" with a green information icon.

Fonte: ComexStat/MDIC.

(1) Acesse a *home page*: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>.

(2) Acesse os dados > Exportação e Importação Geral.

(3) Utilize os filtros para restringir sua consulta:

- Tipo de Operação: *Exportação*

- Período

Ano Inicial: *2018*

Ano Final: *2018*

Mês Inicial: *janeiro*

Mês Final: *dezembro*

- Detalhar por mês (marque apenas se quiser visualizar os valores mensais)

Figura 15.2 – Interface de pesquisa ComexStat

The image shows the search interface of ComexStat. It is divided into several sections by horizontal lines:

- Filtros:** A dropdown menu for 'UF do Produto' with 'Rio de Janeiro' selected.
- UF do Produto:** A separate dropdown menu for 'UF do Produto' with 'Rio de Janeiro' selected.
- Detalhamento:** A dropdown menu for 'UF do Produto' with 'UF do Produto' selected.
- Valores:** Two radio buttons: 'Valor FOB (US\$)' (selected) and 'Quilograma Líquido'.
- Tipo de ordenação:** A dropdown menu with 'Valores' selected.
- Bottom:** Two radio buttons: 'Valores' (selected) and 'Detalhamento'.

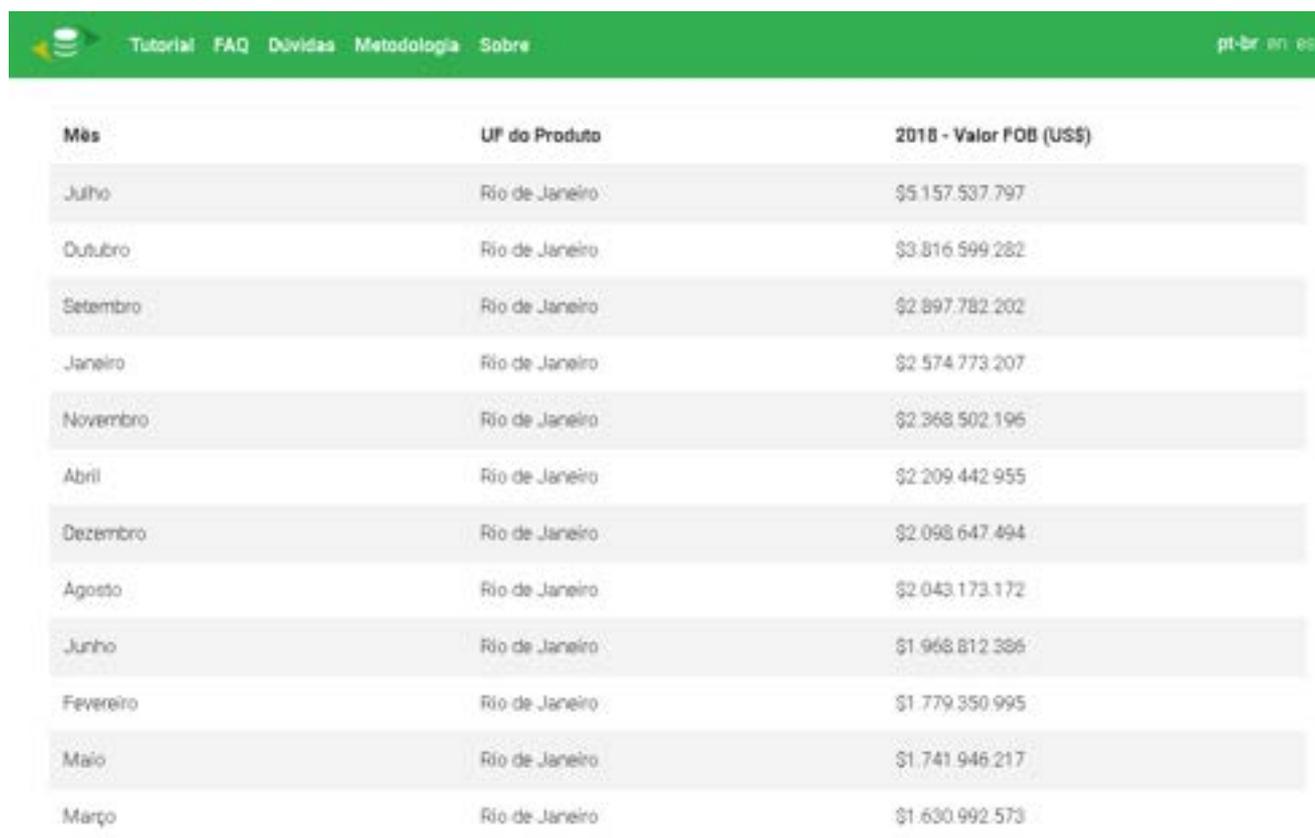
Fonte: ComexStat/MDIC.

(4) Clique em “Consultar” e verá a tabela aparecer abaixo.

(5) Se preferir, faça download da tabela em “Excel”.

Os dados do ComexStat são atualizados no encerramento de todos os meses. Note que os dados são gerados em ordem decrescente se você optar pelo detalhamento por valores por mês. Na pesquisa abaixo, julho foi o mês com o valor mais alto e março com o menor valor de exportações.

Figura 15.3 – Resultado da consulta de exportações 2018/mensal



The screenshot shows a web interface with a green header containing navigation links: Tutorial, FAQ, Dúvidas, Metodologia, Sobre, and language options pt-br, en, es. Below the header is a table with three columns: Mês, UF do Produto, and 2018 - Valor FOB (US\$). The table lists monthly export values for Rio de Janeiro from March to July 2018.

Mês	UF do Produto	2018 - Valor FOB (US\$)
Julho	Rio de Janeiro	\$5.157.537.797
Outubro	Rio de Janeiro	\$3.816.599.282
Setembro	Rio de Janeiro	\$2.897.782.202
Janeiro	Rio de Janeiro	\$2.574.773.207
Novembro	Rio de Janeiro	\$2.368.502.196
Abril	Rio de Janeiro	\$2.209.442.955
Dezembro	Rio de Janeiro	\$2.098.647.494
Agosto	Rio de Janeiro	\$2.043.173.172
Junho	Rio de Janeiro	\$1.968.812.386
Fevereiro	Rio de Janeiro	\$1.779.350.995
Maió	Rio de Janeiro	\$1.741.946.217
Março	Rio de Janeiro	\$1.630.992.573

Fonte: ComexStat/MDIC.

Quer saber sobre um produto específico? Trazemos mais um exemplo de consulta no portal. Vamos supor que sua empresa produza artigos de moda praia como biquínis, maiôs e roupas para esportes. Você ouviu falar que o mercado exportador está favorável para estes artigos no Estado do Rio de Janeiro. Utilizando a mesma fonte de consulta de dados, você pode pesquisar o produto pela Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM). A Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) é feita por definição da Tarifa Externa Comum (TEC) e você encontra no Portal da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) do Ministério da Economia. Caso você ainda não saiba o código do seu produto, recomendamos que seja feito o download da tabela “TEC em Excel Completa” mais atualizada, onde através da ferramenta “Localizar” do Microsoft Excel você digita o nome do produto e encontra o número do registro no SH/NCM.

- (1) Acesse o link do portal do MDIC. Na lista, faça download de “TEC em excel completa”, presente na segunda opção da lista.
- (2) Na barra de tarefas do Microsoft Excel, utilize a ferramenta “Localizar e Selecionar”. Procure por algo como “biquíni”. O produto aparece na linha B11686, identificado pelo NCM 61124.
- (3) Guarde estas informações bem como o NCM do produto.

(4) Volte ao painel do ComexStat e inicie a nova busca. Em “Filtros”, onde selecionamos a “UF do Produto” e escolhemos o Estado do Rio de Janeiro, selecione também a opção “NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul” e, neste campo, digite 62111200 que na tabela TEC corresponde a “Maiôs e biquínis de banho, exceto de malha”. Ao prosseguir nesta busca, você verá uma nova tabela, com os dados compilados.

Figura 15.4 – Resultado da consulta de exportações 2018/mensal

The screenshot shows the ComexStat search interface. At the top, there is a 'Filtros' section with a search bar containing 'UF do Produto' and 'NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul'. Below this, there are two main filter sections: 'UF do Produto' with a dropdown menu set to 'Rio de Janeiro', and 'NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul' with a search bar containing '61124'. To the right of the NCM search bar, there are radio buttons for 'Cesta' (selected) and 'Faixa'. Below the NCM search bar, there is a list of search results. The first result is '61124100 - Maiôs e biquínis de banho, de malha, de uso feminino, de fibras sintéticas'. The second result is '61124900 - Maiôs e biquínis de banho, de malha, de uso feminino, de outras matérias têxteis', which is highlighted in green. At the bottom, there is a 'Detalhamento' section with a search bar containing 'UF do Produto' and 'NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul'.

Fonte: ComexStat/MDIC.

(5) Realize os mesmos procedimentos da busca anterior no painel. Quando chegar em “Filtros”, além de escolher “UF do Produto” e selecionar o “Rio de Janeiro”, você também selecionará NCM.

(6) Abrirá um novo campo: “NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul”, onde é preciso digitar o código do produto (que foi localizado anteriormente na tabela TEC) e escolher a opção que define melhor o que deseja buscar.

(7) Prossiga com a busca, clique em consultar.

Para pesquisar as importações, basta utilizar o mesmo processo supracitado, trocando apenas o campo “tipo de operação”. Há outras informações no ComexStat que podem ser úteis para a análise de mercado:

- Para visualizar os valores do comércio exterior brasileiro, basta não usar o filtro de UF do produto;
- No filtro, pode-se pesquisar o país de destino/origem das operações de comércio exterior do Brasil (e dos Estados e Municípios). Em “filtros” selecione “país” e um novo campo surgirá. Se desejar obter os valores das operações para um país específico, basta selecionar o país no novo campo disponível. Se esse campo for deixado em branco, o resultado trará um ranking dos países, em ordem decrescente, com os valores da operação escolhida.
- No mesmo campo de filtro, também é possível fazer a pesquisa por blocos econômicos.

O site do ComexStat também oferece assistência na hora de utilizar e conta com seções de tutoriais e de perguntas frequentes (FAQ), além do portal Comex Responde, específico para tirar maiores dúvidas. No portal do MDIC são disponibilizados manuais que explicam sobre a metodologia da transformação dos dados de comércio exterior em estatísticas.

O governo do Estado do Rio de Janeiro, através da Superintendência de Relações Internacionais mantém uma parceria com a UniLasalle para a produção de materiais de inteligência comercial do Estado. São publicados mensalmente os panoramas comerciais, onde é possível acompanhar a evolução da balança comercial fluminense, seus principais parceiros e produtos, com divulgação mensal. É possível acessá-los no Portal RioInvest, em Publicações, Comércio Exterior¹.

15.2 Intracen

O *International Trade Center* (INTRACEN) é uma realização das Nações Unidas (ONU) e da Organização Mundial do Comércio (OMC). A iniciativa constitui-se no maior centro de informações sobre comércio internacional, reunindo análises, estudos e artigos com tópicos que envolvem legislação comercial, políticas econômicas, inteligência de mercado e programas de desenvolvimento para exportação de micro, pequeno e médio empresários.

O *Trade Map* uma ferramenta prática do INTRACEN que reúne estatísticas do comércio internacional, disponibilizando gráficos e tabelas interativos. A maior diferença em relação aos dados do ComexStat e do *Trade Map* é que enquanto o primeiro fornece dados apenas relacionados ao comércio exterior brasileiro, ou seja, produtos importados ou exportados pelo Brasil (seus estados e municípios) para outros países, o outro traz estatísticas do comércio global. No *Trade Map* é possível levantar, por exemplo, o valor das exportações dos Estados Unidos para a Espanha, o que não é possível no ComexStat. Essa é uma ferramenta útil, dentre outras coisas, para levantar informações sobre as vendas dos países concorrentes do seu produto.

Cabe ressaltar que no *Trade Map* todas as informações estão em inglês e que a pesquisa por produto só pode ser realizada através do Sistema Harmonizado (SH), uma vez que o NCM só é válido no âmbito do MERCOSUL. Na seção de Perguntas Frequentes (FAQ), estão disponíveis informações detalhadas sobre o uso de estatísticas e metodologia de pesquisa dos dados.

O *Trade Map* é de uso rápido, fácil e intuitivo. Possui um manual de instruções disponível no site, em inglês, que te auxilia na busca de qualquer seção do site que você desejar. Caso não tenha domínio da língua inglesa, ativar a tradução de seu navegador pode ajudar a explorar mais. Para que a tradução e os gráficos apareçam corretamente em sua tela, recomendamos o uso de

¹ Portal RioInvest. Disponível em: <<http://www.rioinvest.rj.gov.br/comercio-externor.php>>.

navegadores como Google Chrome na versão 74 ou superior, Mozilla Firefox nas versões 52.9, 60.1, 61 ou superior e Safari na versão 12 ou superior, se estiver utilizando Sistemas Operacionais (OS) como Windows, Linux ou Mac. É importante manter seus navegadores e sistemas sempre atualizados.

Abaixo, segue um passo a passo de uma simulação de busca no *Trade Map* entre China e Estados Unidos, que são países de peso no comércio internacional, inclusive no setor de biquínis. É possível optar pela “Busca Avançada” (*Advanced Search*) ou por gerar login na *home page*. Em “Tipo de Dados” (*Data Type*) você pode escolher procurar por “Produtos” (*Products*) ou “Serviços” (*Services*). Continuaremos com o exemplo da exportação de biquínis.

(1) Na *home page*, selecione “Exports”.

(2) Na primeira lacuna, onde encontrará a mensagem “Please enter a keyword or a product code”, digite o SH (no caso do biquíni, é “611241”). Note que o registro no Sistema Harmonizado (SH) corresponde aos mesmos 6 primeiros dígitos do NCM.

(3) No próximo campo, em “Country”, digite “China”. Abrirá um novo campo e você vai digitar o nome, em língua inglesa, do parceiro comercial que deseja. Vamos supor que seja os Estados Unidos. Em “Partner”, vamos digitar então “United States of America”.

(4) Você pode escolher visualizar por “Indicadores de Comércio Exterior” (*Trade Indicators*), por Série Anual (*Yearly Time Series*), Série Quadrimestral (*Quarterly Time Series*) ou Série Mensal (*Monthly Time Series*). Se quiser gerar os dados de empresas do país (*Companies*), não adicione parceiro comercial (*Partner*) na busca.

(5) Gere a tabela de acordo com os dados de sua preferência e faça download para visualizar em softwares compatíveis com documentos do Microsoft Word, Microsoft Excel ou em documento de texto no Bloco de Notas.

Figura 15.5 – Interface do *Trade Map*

The screenshot shows the Trade Map website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home & Search, Data Availability, Reference Material, Other ITC Tools, and More. The main content area features a search form with the following elements:

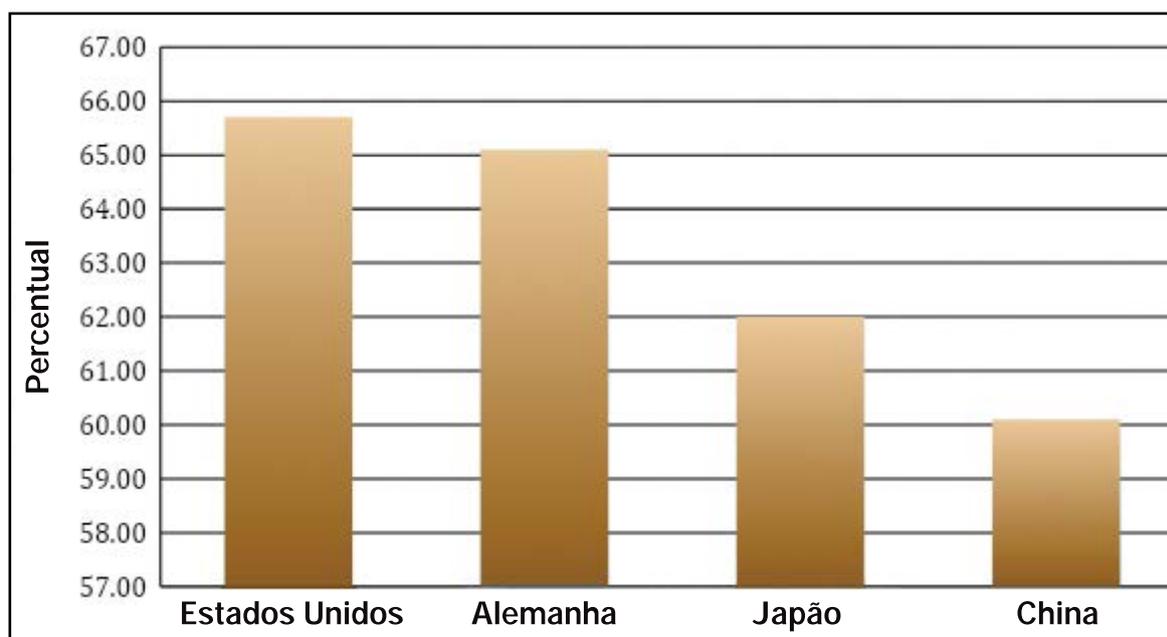
- Imports/Exports:** A toggle switch set to "Exports".
- Service/Product:** A dropdown menu set to "Product".
- Single/Group:** Radio buttons, with "Single" selected.
- Country/Region:** A dropdown menu set to "Country" with "China" entered.
- Partner/Region:** A dropdown menu set to "Partner" with "United States of America" entered.
- Advanced search:** A link to access advanced search options.
- Data Type:** A row of buttons for "Trade Indicators", "Yearly Time Series", "Quarterly Time Series", "Monthly Time Series", and "Companies".

Fonte: *Trade Map*/ITC.

O *Trade Map* conta com ferramentas que formulam um mapeamento de mercado, como o *Market Access Map*, buscando identificar tarifas, regulamentos e requerimentos no que tange a documentação. Também possui o *Investment Map*, que te auxilia a encontrar países em condição favorável no comércio exterior e o *Sustainability Map* um plano de metas mundial, que visa acabar com problemas estruturais dos países de maneira sustentável, em convergência com a agenda da Organização das Nações Unidas (ONU).

O *Export Potential Map* é específico para exportadores e formula gráficos sobre os índices de exportação em todo o mundo como o disponível abaixo. Atualmente, a China (60.1%), a Alemanha (65.1%) e os Estados Unidos (65.7%) lideram o ranking no potencial de peso e valores no total de produtos exportados.

Gráfico 15.1 – Países com Potencial na Exportação



Fonte: Elaboração Própria com base nos dados do *Market Price Information*.

O *Procurement Map* é uma parte do portal que auxilia mulheres empresárias a encontrarem parceiras comerciais. Se você é uma empresária e deseja exportar seu produto, acesse o portal e, na página inicial, selecione o Brasil como país de origem e busque pelo seu produto para encontrar informações sobre legislação e a atuação feminina neste mercado. O *Procurement Map* faz parte do *Women and Trade Programme* (Programa Mulheres e Comércio) do INTRACEN.

O *Market Price Information* reúne publicações da agência de notícias Reuters sobre o mercado de produtos alimentícios. A mais nova ferramenta do INTRACEN é a *Market Analysis* onde além de tabelas e gráficos, encontram-se newsletters com novidades sobre produtos, leis e tarifas do mercado internacional e de novos programas e recursos do próprio INTRACEN. Para utilizar

esses serviços e ter acesso aos detalhes, cadastre-se no site. É preciso apenas preencher nome, sobrenome e alguns outros dados básicos.

Há ainda alguns programas de desenvolvimento como o *Large Ethical Fashion*, que fomenta a produção de artigos de moda em países marginalizados, como na África e na Ásia. O objetivo é promover de maneira ética a expansão dos negócios da moda que sofrem com desigualdade na produção de artigos de luxo e engajar grandes empresas que já estão inseridas nesse mercado para fomentar o projeto e evitar a concorrência desleal.

O programa *ITC E-Learning* se destina a quem deseja aprender mais sobre estratégias de mercado do seu ramo de exportação. São oferecidas uma série de cursos online – em inglês, espanhol, francês e árabe – sobre empreendedorismo, exportação de produtos e serviços digitais, sustentabilidade, entre outros. Conta com os mais variados temas como o envolvimento comercial das mulheres nos negócios e até cursos para conhecer a cultura chinesa e ganhar habilidade em formar parcerias. Dentro da seção de estudos de mercado, existe a ITC Library, uma biblioteca que reúne o acervo online de publicações e artigos de instituições como a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), do *Overseas Development Institute* (ODI), da Organização Mundial do Comércio (OMC), do própria *International Trade Center* (ITC) e de uma série de *think tanks*.

O uso de dados é constante e se tornou imprescindível graças às novas tecnologias de informação. Obter conteúdo de fontes que estão engajadas no esforço de impulsionar os negócios no mundo de forma consciente e sustentável é fundamental para o desenvolvimento da sua empresa no comércio exterior. A prática no acesso aos portais faz com que você ganhe novas habilidades que proporcionarão conhecimentos essenciais para que sua empresa se destaque. Agora que você concluiu a leitura do Guia do Exportador Fluminense, desejamos a você o sucesso em seu ingresso e/ou em suas atividades no comércio exterior!

Referências:

COMEXSTAT. Tutorial. Brasil: Governo Federal, 2019. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/tutorial>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

EUROPEAN UNION. **Official website of the European Union**. Europa, 2019. Disponível em: <https://europa.eu/european-union/index_en>. Acesso em: 20 jun. 2019.

INTERNACIONAL TRADE CENTER (2019). **E-library**. Disponível em: <<http://www.intracen.org/itc/elibrary/>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

INTERNACIONAL TRADE CENTER (2019). **Large projects and programmes**. Disponível em: <<http://www.intracen.org/itc/projects/multi-country-projects/>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

INTERNACIONAL TRADE CENTER (2019). **Market info e tools**. Disponível em: <<http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/e-learning/>>. Acesso em; 20 jun. 2019.

INTERNACIONAL TRADE CENTER (2019). **Trade in service**. 2019. Disponível em: <<http://www.intracen.org/itc/sectors/services/>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS (MDIC). **Manuais e Notas Metodológicas sobre as estatísticas de Comércio Exterior**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/metodologia-de-producao-de-estatisticas-de-comercio-exterior>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

UNITED NATIONS TRADE AND DEVELOPMENT. **Home Page**. Genebra, Suíça, 2019. Disponível em: <<https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Home Page**. [S.I.], 2019. Disponível em: <<https://www.wto.org>>. Acesso em: 20 jun. 2019.

