

Universidade do Sul de Santa Catarina

Comércio Exterior I

Disciplina na modalidade a distância

UnisulVirtual

A sua universidade a distância

Universidade do Sul de Santa Catarina

Comércio Exterior I

Disciplina na modalidade a distância

Palhoça
UnisulVirtual
2011

Créditos

Universidade do Sul de Santa Catarina – Campus UnisulVirtual – Educação Superior a Distância

Avenida dos Lagos, 41 – Cidade Universitária Pedra Branca | Palhoça – SC | 88137-900 | *Fone/fax:* (48) 3279-1242 e 3279-1271 | *E-mail:* cursovirtual@unisul.br | *Site:* www.unisul.br/unisulvirtual

Reitor Unisul

Aliton Nazareno Soares

Vice-Reitor

Sebastião Salésio Heerdt

Chefe de Gabinete da Reitoria

Willian Máximo

Pró-Reitora Acadêmica

Miriam de Fátima Bora Rosa

Pró-Reitor de Administração

Fabian Martins de Castro

Pró-Reitor de Ensino

Mauri Luiz Heerdt

Campus Universitário de Tubarão

Diretora

Milene Pacheco Kindermann

Campus Universitário da Grande Florianópolis

Diretor

Hércules Nunes de Araújo

Campus Universitário UnisulVirtual

Diretora

Jucimara Roesler

Equipe UnisulVirtual

Diretora Adjunta

Patrícia Alberton

Secretaria Executiva e Cerimonial

Jackson Schuelter Wiggers (Coord.)

Marcelo Fraiberg Machado

Tenille Catarina

Assessoria de Assuntos Internacionais

Murilo Matos Mendonça

Assessoria de Relação com Poder Público e Forças Armadas

Adenir Siqueira Viana

Walter Félix Cardoso Junior

Assessoria DAD - Disciplinas a Distância

Patrícia da Silva Meneghel (Coord.)

Carlos Alberto Areias

Cláudia Berh V. da Silva

Conceição Aparecida Kindermann

Luiz Fernando Meneghel

Renata Souza de A. Subtil

Assessoria de Inovação e Qualidade de EAD

Denia Falcão de Bittencourt (Coord.)

Andrea Oriques Balbinot

Carmen Maria Cipriani Pandini

Iris de Sousa Barros

Assessoria de Tecnologia

Osmar de Oliveira Braz Júnior (Coord.)

Felipe Jacson de Freitas

Jefferson Amorim Oliveira

Phelipe Luiz Winter da Silva

Priscila da Silva

Rodrigo Battistotti Pimpão

Tamara Bruna Ferreira da Silva

Coordenação Cursos

Coordenadores de UNA

Diva Marília Flemming

Marciel Evangelista Catâneo

Roberto Iunskovski

Assistente e Auxiliar de Coordenação

Maria de Fátima Martins (Assistente)

Fabiana Lange Patricio

Tânia Regina Goularte Waltemann

Ana Denise Goularte de Souza

Coordenadores Graduação

Adriano Sérgio da Cunha

Aloísio José Rodrigues

Ana Luísa Mülbart

Ana Paula R. Pacheco

Arthur Beck Neto

Bernardino José da Silva

Cátia Melissa S. Rodrigues

Charles Cesconetto

Diva Marília Flemming

Fabiano Ceretta

José Carlos da Silva Junior

Horácio Dutra Mello

Itamar Pedro Bevilacqua

Jairo Afonso Henkes

Janaina Baeta Neves

Jardel Mendes Vieira

Joel Irineu Lohn

Jorge Alexandre N. Cardoso

José Carlos N. Oliveira

José Gabriel da Silva

José Humberto D. Toledo

Joseane Borges de Miranda

Luciana Manfro

Luiz G. Buchmann Figueiredo

Marciel Evangelista Catâneo

Maria Cristina S. Veit

Maria da Graça Poyer

Mauro Faccioni Filho

Moacir Fogaça

Nélio Herzmann

Onei Tadeu Dutra

Patrícia Fontanella

Rogério Santos da Costa

Rosa Beatriz M. Pinheiro

Tatiana Lee Marques

Valnei Carlos Denardin

Roberto Iunskovski

Rose Clér Beche

Rodrigo Nunes Lunardelli

Sergio Sell

Coordenadores Pós-Graduação

Aloísio Rodrigues

Bernardino José da Silva

Carmen Maria Cipriani Pandini

Daniela Ernani Monteiro Will

Giovani de Paula

Karla Leonora Nunes

Leticia Cristina Barbosa

Luiz Otávio Botelho Lento

Rogério Santos da Costa

Roberto Iunskovski

Thiago Coelho Soares

Vera Regina N. Schuhmacher

Gerência Administração Acadêmica

Angelita Marçal Flores (Gerente)

Fernanda Farias

Secretaria de Ensino a Distância

Samara Josten Flores (Secretária de Ensino)

Giane dos Passos (Secretária Acadêmica)

Adenir Soares Júnior

Alessandro Alves da Silva

Andréa Luci Mandira

Cristina Mara Schaufert

Djeime Sammer Bortolotti

Douglas Silveira

Evilym Melo Livramento

Fabiano Silva Michels

Fabrizio Botelho Espindola

Felipe Wronski Henrique

Gisele Terezinha Cardoso Ferreira

Indyanara Ramos

Janaina Conceição

Jorge Luiz Vilhar Malaquias

Juliana Broering Martins

Luana Borges da Silva

Luana Tarsila Hellmann

Luiza Koing Zumblick

Maria José Rossetti

Marilene de Fátima Capeleto

Patrícia A. Pereira de Carvalho

Paulo Lisboa Cordeiro

Paulo Maurício Silveira Bubalo

Rosângela Mara Siegel

Simone Torres de Oliveira

Vanessa Pereira Santos Metzker

Vanilda Liordina Heerdt

Gestão Documental

Lamuniê Souza (Coord.)

Clair Maria Cardoso

Daniel Lucas de Medeiros

Eduardo Rodrigues

Guilherme Henrique Koerich

Josiane Leal

Marília Locks Fernandes

Gerência Administrativa e Financeira

Renato André Luz (Gerente)

Ana Luise Wehrle

Anderson Zandrê Prudêncio

Daniel Contessa Lisboa

Naiara Jeremias da Rocha

Rafael Bourdot Back

Thais Helena Bonetti

Valmir Venício Inácio

Gerência de Ensino, Pesquisa e Extensão

Moacir Heerdt (Gerente)

Aracelli Araldi

Elaboração de Projeto e Reconhecimento de Curso

Diane Dal Mago

Vanderlei Brasil

Francielle Arruda Rampelotte

Extensão

Maria Cristina Veit (Coord.)

Pesquisa

Daniela E. M. Will (Coord. PUIP, PUIIC, PIBIC)

Mauro Faccioni Filho (Coord. Nuvem)

Pós-Graduação

Anelise Leal Vieira Cubas (Coord.)

Biblioteca

Saete Cecília e Souza (Coord.)

Paula Sanhudo da Silva

Renan Felipe Cascaes

Gestão Docente e Discente

Enzo de Oliveira Moreira (Coord.)

Capacitação e Assessoria ao Docente

Simone Zigunovas (Capacitação)

Alessandra de Oliveira (Assessoria)

Adriana Silveira

Alexandre Wagner da Rocha

Elaine Cristiane Surian

Juliana Cardoso Esmeraldino

Maria Lina Moratelli Prado

Fabiana Pereira

Tutoria e Suporte

Claudia Noemi Nascimento (Líder)

Anderson da Silveira (Líder)

Ednéia Araujo Alberto (Líder)

Maria Eugênia F. Celeghin (Líder)

Andreza Talles Cascais

Daniela Cassol Peres

Débora Cristina Silveira

Francine Cardoso da Silva

Joice de Castro Peres

Karla F. Wisniewski Desengrini

Maria Aparecida Teixeira

Mayara de Oliveira Bastos

Patrícia de Souza Amorim

Schenon Souza Preto

Gerência de Desenho e Desenvolvimento de Materiais Didáticos

Márcia Loch (Gerente)

Desenho Educacional

Cristina Klipp de Oliveira (Coord. Grad./DAD)

Silvana Souza da Cruz (Coord. Pós/Ext.)

Aline Cassol Daga

Ana Cláudia Taú

Carmelita Schulze

Carolina Hoeller da Silva Boeing

Eloísa Machado Seemann

Flavia Lumi Matuzawa

Gislaine Martins

Isabel Zoldan da Veiga Rambo

Jaqueline de Souza Tartari

João Marcos de Souza Alves

Leandro Romanó Bamberg

Leticia Laurindo de Bonfim

Lygia Pereira

Lis Airé Fogolari

Luiz Henrique Milani Queriquelli

Marina Melhado Gomes da Silva

Marina Cabeda Egger Moellwald

Melina de La Barrera Ayres

Michele Antunes Corrêa

Nágila Hinckel

Pâmella Rocha Flores da Silva

Rafael Araújo Saldanha

Roberta de Fátima Martins

Roseli Aparecida Rocha Moterle

Sabrina Bleicher

Sabrina Paula Soares Scaranto

Viviane Bastos

Acessibilidade

Vanessa de Andrade Manoel (Coord.)

Leticia Regiane Da Silva Tobal

Mariella Gloria Rodrigues

Avaliação da aprendizagem

Geovania Japiassu Martins (Coord.)

Gabriela Araújo Souza Esteves

Jaqueline Cardozo Polla

Thayanny Aparecida B.da Conceição

Gerência de Logística

Jeferson Cassiano A. da Costa (Gerente)

Logística de Materiais

Carlos Eduardo D. da Silva (Coord.)

Abraão do Nascimento Germano

Bruna Maciel

Fernando Sardão da Silva

Fylippy Margino dos Santos

Guilherme Lentz

Marlon Eliseu Pereira

Pablo Varela da Silveira

Rubens Amorim

Yslann David Melo Cordeiro

Avaliações Presenciais

Graciele M. Lindenmayr (Coord.)

Ana Paula de Andrade

Angelica Cristina Gollo

Cristilaine Medeiros

Daiana Cristina Bortolotti

Delano Pinheiro Gomes

Edson Martins Rosa Junior

Fernando Steimbach

Fernando Oliveira Santos

Lisdeise Nunes Felipe

Marcelo Ramos

Marcio Ventura

Osni Jose Seidler Junior

Thais Bortolotti

Gerência de Marketing

Fabiano Ceretta (Gerente)

Relacionamento com o Mercado

Eliza Bianchini Dallanhol Locks

Relacionamento com Polos Presenciais

Alex Fabiano Wehrle (Coord.)

Jeferson Pandolfo

Karine Augusta Zanon

Marcia Luz de Oliveira

Assuntos Jurídicos

Bruno Lucion Roso

Marketing Estratégico

Rafael Bavaresco Bongioiolo

Portal e Comunicação

Cátia Melissa Silveira Rodrigues

Andreia Drewes

Luiz Felipe Buchmann Figueiredo

Marcelo Barcelos

Rafael Pessi

Gerência de Produção

Arthur Emmanuel F. Silveira (Gerente)

Francini Ferreira Dias

Design Visual

Pedro Paulo Alves Teixeira (Coord.)

Adriana Ferreira dos Santos

Alex Sandro Xavier

Renato Paulo Roratto

Comércio Exterior I

Livro didático

Revisão e atualização

Maria da Graça Poyer

Design instrucional

Carolina Hoeller da Silva Boeing

Marina Cabeda Egger Moellwald

4ª edição

Palhoça

UnisulVirtual

2011

Copyright © UnisulVirtual 2011

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida por qualquer meio sem a prévia autorização desta instituição.

Edição – Livro Didático

Professor Conteudista

Renato Paulo Roratto

Revisão e Atualização

Maria da Graça Poyer

Design Instrucional

Carolina Hoeller da Silva Boeing
Marina Cabeda Egger Moellwald
(3ª ed. rev. e atual.)

Assistente Acadêmico

Michele Antunes Corrêa (3ª ed. rev. e atual.)
Roberta de Fátima Martins (4ª ed.)

Projeto Gráfico e Capa

Equipe UnisulVirtual

Diagramação

Frederico Trilha
(4ª ed.)

Revisão

B2B

382

R69

Roratto, Renato Paulo

Comércio exterior I : livro didático / Renato Paulo Roratto ; revisão e atualização de conteúdo Maria da Graça Poyer ; design instrucional Carolina Hoeller da Silva Boeing, Marina Cabeda Egger Moellwald ; [assistente acadêmico Roberta de Fátima Martins]. – 4. ed. – Palhoça : UnisulVirtual, 2011.

137 p. : il. ; 28 cm.

Inclui bibliografia.

1. Comércio internacional. I. Poyer, Maria da Graça. II. Boeing, Carolina Hoeller da Silva. III. Moellwald, Marina Cabeda Egger. IV. Martins, Roberta de Fátima. V. Título.

Sumário

Apresentação.....	7
Palavras do professor.....	9
Palavras da Revisora.....	11
Plano de estudo	13
 UNIDADE 1 - Teorias do comércio exterior.....	17
UNIDADE 2 - Sistemas e regras uniformes do Comércio Internacional ..	45
UNIDADE 3 - Política, estrutura e administração do comércio exterior brasileiro.....	79
UNIDADE 4 - O processo de exportação	107
 Para concluir o estudo.....	125
Referências	127
Sobre o professor conteudista	131
Respostas e comentários das atividades de autoavaliação	133
Biblioteca Virtual.....	137

Apresentação

Este livro didático corresponde à disciplina **Comércio Exterior I**.

O material foi elaborado visando a uma aprendizagem autônoma e aborda conteúdos especialmente selecionados e relacionados à sua área de formação. Ao adotar uma linguagem didática e dialógica, objetivamos facilitar seu estudo a distância, proporcionando condições favoráveis às múltiplas interações e a um aprendizado contextualizado e eficaz.

Lembre-se que sua caminhada, nesta disciplina, será acompanhada e monitorada constantemente pelo Sistema Tutorial da UnisulVirtual, por isso a “distância” fica caracterizada somente na modalidade de ensino que você optou para sua formação, pois na relação de aprendizagem professores e instituição estarão sempre conectados com você.

Então, sempre que sentir necessidade entre em contato; você tem à disposição diversas ferramentas e canais de acesso tais como: telefone, e-mail e o Espaço Unisul Virtual de Aprendizagem, que é o canal mais recomendado, pois tudo o que for enviado e recebido fica registrado para seu maior controle e comodidade. Nossa equipe técnica e pedagógica terá o maior prazer em lhe atender, pois sua aprendizagem é o nosso principal objetivo.

Bom estudo e sucesso!
Equipe UnisulVirtual.

Palavras do professor



Se você está lendo estas palavras, escritas com especial carinho, é porque você se decidiu a se aprofundar nos estudos em uma área que oferece um fascinante campo de atuação, considerando o que o comércio exterior do Brasil representa no volume das transações do comércio mundial.

Embora o comércio internacional seja uma atividade milenar, o comércio exterior brasileiro é recente. Isto você vai ter oportunidade de ver e compreender mais adiante, nas unidades e seções deste livro.

Nas unidades iniciais, procurei contextualizar os desdobramentos do comércio internacional desde os primeiros registros históricos, para que você tenha a compreensão dos fatos ocorridos no passado e possa situar-se nos eventos que ocorrem no presente.

À medida que você se aproxima das unidades finais, observará que os aspectos técnicos do comércio lhe estarão sendo apresentados de forma que condensa os principais tópicos da linguagem técnica. O objetivo principal é lhe proporcionar conhecimentos gerais, relativos ao comércio internacional, e, ainda, a compreensão da linguagem técnica e da estrutura de organização e sistemática do comércio exterior brasileiro.

Durante seus estudos, você terá condições de se familiarizar com os conceitos, adquirir entendimento amplo dos processos de importação e exportação de forma que, ao final do estudo, você tenha assimilado as teorias e adquirido domínio dos termos técnicos das operações de Comércio Exterior.

Em cada palavra escrita nas unidades e seções deste livro, procurei transmitir a aprendizagem recebida junto aos meus mestres e os conhecimentos adquiridos através da minha experiência e realização profissional: cerca de 20 anos

dedicados ao comércio exterior como assistente de exportação, *trader*, gerente internacional de vendas e, atualmente, consultor de empresas e professor.

Resta-me agradecer-lhe com sinceridade por poder partilhar tudo isto com você e tornar-me testemunha do seu sucesso.

Bom estudo!

Professor Renato Paulo Roratto

Palavras da Revisora



Bem vindos à disciplina de Comércio Exterior I.

Este livro foi escrito em 2005 e, apesar de passar por algumas revisões, faz-se necessário acompanhar as mudanças que o comércio internacional exige.

Alguns conteúdos que serão estudados nessa disciplina foram alterados conforme as regras do comércio exterior: algumas portarias foram mudadas, o próprio Ministério do Desenvolvimento, que atua diretamente no comércio exterior brasileiro, teve mudanças em seu organograma.

Por outro lado, algumas regras não foram alteradas: é o caso de Incoterms, Pagamentos e Documentos Básicos, que permanecem há vários anos sem nenhuma mudança.

Desejo um bom estudo a todos!
Maria da Graça Poyer



Plano de estudo

O plano de estudos visa a orientá-lo no desenvolvimento da disciplina. Ele possui elementos que o ajudarão a conhecer o contexto da disciplina e a organizar o seu tempo de estudos.

O processo de ensino e aprendizagem na UnisulVirtual leva em conta instrumentos que se articulam e se complementam, portanto, a construção de competências se dá sobre a articulação de metodologias e por meio das diversas formas de ação/mediação.

São elementos desse processo:

- o livro didático;
- o Espaço UnisulVirtual de Aprendizagem (EVA);
- as atividades de avaliação (a distância, presenciais e de autoavaliação);
- o Sistema Tutorial.

Ementa

Teorias de comércio exterior. Conceitos básicos. Sistema e regras uniformes do comércio internacional. Política, estrutura e administração do comércio exterior brasileiro.

Objetivos

Proporcionar ao aluno conhecimentos básicos e domínio dos termos técnicos de comércio exterior.

Carga Horária

A carga horária total da disciplina é 60 horas-aula, 4 créditos, incluindo o processo de avaliação.

Conteúdo programático/objetivos

Veja, a seguir, as unidades que compõem o livro didático desta disciplina e os seus respectivos objetivos. Estes se referem aos resultados que você deverá alcançar ao final de uma etapa de estudo. Os objetivos de cada unidade definem o conjunto de conhecimentos que você deverá possuir para o desenvolvimento de habilidades e competências necessárias à sua formação.

Unidades de estudo: 4

Unidade 1: Teorias do comércio exterior

Nesta unidade você conhecerá as teorias clássicas do comércio internacional: teoria da vantagem absoluta, teoria das vantagens comparativas e teoria da demanda recíproca. Estudará, também, como são feitos os acordos econômicos nos tratados internacionais em um mundo globalizado.

Unidade 2: Sistemas e regras uniformes do Comércio internacional

Nesta unidade vamos conhecer alguns conceitos essenciais vinculados às questões comerciais, como o de exportação e importação. Além disso, vamos estudar os Incoterms, regras que definem questões vinculadas às cláusulas comerciais em nível internacional. Estudaremos, também, sistemas de uniformização da prática do comércio exterior, como o Sistema Harmonizado.

Unidade 3: Política, estrutura e administração do comércio exterior brasileiro

Esta unidade está direcionada ao estudo das práticas do comércio exterior no Brasil. Neste sentido, entraremos numa espécie de túnel do tempo para conhecer a história das políticas adotadas no Brasil referente ao comércio exterior, desde o final da década de 60.


Unidade 4: O processo de exportação

Nesta última unidade de estudo, vamos conhecer quais são as fases do processo de exportação e quais documentos básicos são utilizados no comércio exterior. Você também irá aprender especificidades ocorridas nas fases em questão, como os critérios abordados, assim como os aspectos básicos comerciais de exportação



Agenda de atividades/ Cronograma

- Verifique com atenção o EVA, organize-se para acessar periodicamente a sala da disciplina. O sucesso nos seus estudos depende da priorização do tempo para a leitura, da realização de análises e sínteses do conteúdo e da interação com os seus colegas e tutor.
- Não perca os prazos das atividades. Registre no espaço a seguir as datas com base no cronograma da disciplina disponibilizado no EVA.
- Use o quadro para agendar e programar as atividades relativas ao desenvolvimento da disciplina.

Atividades obrigatórias	
Demais atividades (registro pessoal)	

UNIDADE 1

1

Teorias do comércio exterior



Objetivos de aprendizagem

- Distinguir as principais teorias de comércio exterior.
- Refletir sobre os benefícios do comércio internacional.
- Compreender a importância do comércio exterior.



Seções de estudo

- Seção 1** Teorias clássicas do Comércio Internacional
- Seção 2** Organismos Internacionais
- Seção 3** Conceitos de Comércio Internacional
- Seção 4** Formação de Blocos Econômicos



Para início de estudo

O comércio de mercadorias é uma atividade milenar, cujos primeiros registros encontram-se na civilização dos Fenícios, cerca do ano de 2000 a.C. Os antigos mercadores das companhias de comércio apenas ampliaram o fenômeno do comércio global, criando um ambiente favorável ao desenvolvimento conjunto dos diferentes países, cada qual segundo sua vocação principal.

Os benefícios do comércio internacional podem ser percebidos nas empresas pela ampliação de mercados consumidores, possibilitando aos produtores: ganhos de escala e aumento de produtividade; acesso a novos fornecedores de insumos e matérias-primas, além da possibilidade de obtenção de novas tecnologias e novos padrões de produção; criação de novas alternativas de produção, concentrando atividades em determinados lugares, ou seja, fragmentando o processo de produção e aproveitando-se de vantagens comparativas.

No âmbito das nações, podem ser percebidos os seguintes benefícios:

- aumento do fluxo monetário entre os países;
- ampliação do mercado de consumo;
- acesso a uma maior diversidade de mercadorias pela oferta de produtos importados;
- capacitação tecnológica do parque fabril;
- geração de empregos, etc.



Mas, como se explica o comércio internacional? O que leva os países a negociar uns com os outros? Em que bases são possíveis as trocas de mercadorias entre os países? De que forma os diferentes países podem obter o benefício das trocas internacionais?

Examine, a partir de agora, as teorias do comércio internacional e tente responder a estas questões.

Seção 1 – Teorias clássicas do comércio internacional

O período mercantilista promoveu o surgimento e o desenvolvimento de teorias econômicas voltadas para a intensificação das trocas comerciais livres entre os países, isto é, o liberalismo econômico. A premissa básica do liberalismo é de que o comércio internacional decorre primariamente das diferenças existentes entre os diversos países, que buscam complementar suas necessidades internas com produtos e serviços de outras regiões do planeta, onde eles ocorrem em abundância.

Diferentes condições de clima e de solo fazem com que a produção agrícola de um país seja diferente da de outro. Também, a diversidade do subsolo de diferentes regiões determinaria que alguns países fossem mais ricos na exploração de alguns tipos de minérios. Esses fatores – clima, solo e subsolo – determinam condições diferentes de produção.

Por outro lado, a divisão do trabalho gera especialização das atividades e determina ganhos de produtividade. Os ganhos de escala pela produção de grandes volumes de forma repetitiva proporcionam reduções de custo.

A **teoria da vantagem absoluta** surge no contexto do período mercantilista.



Adam Smith, com a publicação da obra *Riqueza das Nações* (1776), propõe a **teoria da vantagem absoluta**. Esta teoria parte da seguinte ideia: uma nação exportará um determinado produto, se produzi-lo pelo mais baixo custo. Assim, cada país deveria concentrar-se na produção de mercadorias e produtos que lhes são mais vantajosos em termos de custos e condições de produção, isto é, tirando proveito dos recursos naturais, condições de clima, qualificação dos trabalhadores, bem como da localização privilegiada. Em síntese: concentração na produção de mercadorias em que eles já tenham maiores vantagens do que seus concorrentes.

Concentrando-se em produzir e exportar aquilo que possui vantagem absoluta, o país cria condições de importar mercadorias das nações que também oferecem vantagens absolutas, pois isto ofereceria vantagens recíprocas. Como resultado, haveria a divisão internacional do trabalho, onde cada país se especializaria em produzir somente mercadorias que ele tenha melhores condições econômicas de produzir, trocando, no mercado internacional, os excedentes.

No entanto, de acordo com Maia (2001), a teoria da vantagem absoluta foi objeto de críticas, pois Adam Smith partiu do princípio de que cada país teria sempre vantagem absoluta em algum produto e considerou que os preços eram determinados principalmente **pela quantidade de horas utilizadas (mão de obra) durante a produção.**

Visão clássica do capitalismo, que afirma que o valor da mercadoria produzida vem do trabalho aplicado, em que as matérias-primas têm seu valor próprio, ao qual será adicionado valor oriundo do trabalho.

Na verdade, o custo das mercadorias é consequência de três fatores: natureza (matéria-prima), trabalho (mão de obra) e capital (investimentos).

David Ricardo propôs a teoria da vantagem comparativa em 1817, formulando o princípio dos custos comparativos, buscando explicar os mecanismos que definiriam a escolha dos produtos a serem produzidos e comercializados entre os países, preservando a vocação individual e a busca da produtividade sistêmica.



Se um país pode produzir duas mercadorias a custo mais baixo do que outro, mas se a vantagem em produzir uma mercadoria não é tão grande quanto a obtida pelo outro país, ele pagará ao outro país para importar a primeira mercadoria, exportando a outra em pagamento. (CASSAR, 2004).

A teoria de David Ricardo é mais abrangente e apresenta a ideia dos custos relativos, quando compara o custo de produção de uma unidade de uma mesma mercadoria em dois países diferentes. Tanto Ricardo quanto Adam Smith consideraram que os preços eram determinados pela quantidade de horas trabalhadas, deixando de considerar outros fatores como: custos de matérias-prima, transportes e investimentos. Mesmo assim, ambos mostraram que a especialização da produção estimula o comércio internacional e beneficia o consumidor.

Stuart Mill, em 1848, lançou a chamada **teoria da demanda recíproca**, onde procurou mostrar que a amplitude das trocas internacionais não dependeria apenas das possíveis vantagens resultantes da especialização, mas das elasticidades de um país pela produção desenvolvida por seu parceiro comercial. Assim, os termos de troca reais de dois produtos entre dois países dependeriam também da intensidade da procura de cada país pelo produto do outro. Desse modo, flutuações no PIB e no desemprego podem, também, ser resultantes de choques na demanda (WILLIAMSON, 1989).

Seção 2 – Organismos Internacionais

Nesta seção, você conhecerá um pouco mais as organizações formadas no pós-guerra, que deram sustentação à formação do sistema capitalista e do processo de internacionalização das economias, bem como às regras uniformes do comércio internacional.

Você verá que, durante a conferência de Bretton Woods, foram criados o Banco Mundial - BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento) e o Fundo Monetário Internacional - FMI, como órgãos disciplinadores dos fluxos financeiros. Também foram iniciadas discussões sobre a criação da Organização Internacional do Comércio - OIC, estrutura institucional para coordenação dos fluxos globais de comércio. A OIC, terceiro organismo, seria filiada à Organização das Nações Unidas - ONU, integrando o sistema regulador das relações econômicas internacionais.

2.1 - O Fundo Monetário Internacional

O Fundo Monetário Internacional - FMI foi criado no âmbito do acordo de Bretton Woods, em 1944, com o objetivo de zelar pela estabilidade financeira do mundo e socorrer, por meio de empréstimos, países em crise econômica. (SENE e MOREIRA, 2000. p. 23).

Em maio de 1945, o FMI iniciou suas atividades com 44 países membros e, atualmente, conta com 184 países participantes.

Para que a paz fosse preservada e a economia internacional crescesse, o FMI foi criado com vistas a:

- estabelecer paridades cambiais rígidas;
- eliminar os controles cambiais;
- dar assistência aos países com problemas nos balanços de pagamento; e
- fornecer recursos monetários aos países membros, quando justificável.

Qualquer país poderia ingressar no FMI, sendo necessário subscrever cotas de capital compostas de 25% em ouro ou moeda forte e 75% em moeda do próprio país. As cotas eram atribuídas em função de vários indicadores econômicos, tais como a renda nacional, valor do Balanço de Pagamentos e reservas cambiais. De acordo com o sistema de cotas, os países com necessidades econômicas poderiam sacar empréstimos usando os Direitos Especiais de Saque correspondentes às cotas de participação no fundo.

Veja os principais cotistas do FMI:

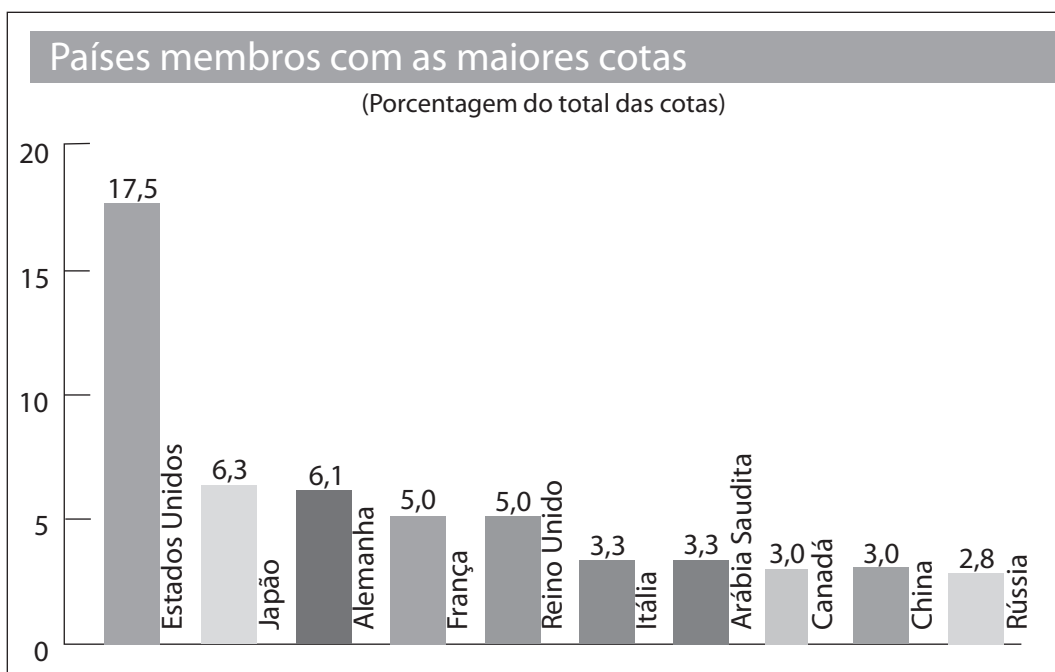


Figura 2.1 - Países membros com as maiores cotas.

Fonte: FMI.

A implantação da paridade cambial fez com que houvesse um retorno ao padrão-ouro. Este se fez indiretamente, com o dólar americano, que era moeda conversível em ouro e que merecia muita confiança. Sua equivalência era de \$35 por uma onça de ouro (28,349 gramas). Assim, as moedas dos países participantes ficaram com cotações estáveis em relação ao dólar, permitindo uma variação de até 1% para cima ou para baixo.

Quando a moeda de um país ultrapassasse esses limites, o Banco Central deste país deveria interferir no mercado, comprando ou vendendo moeda. Qualquer medida de desvalorização cambial dependeria da aprovação do FMI, que seria dada quando necessária.

Com a fixação de paridades cambiais, as moedas praticamente não flutuariam e, assim, seria desnecessário qualquer controle cambial. O FMI prestaria auxílio para os países com desequilíbrios no balanço de pagamento.

As crises de 1971 e 1973 foram responsáveis pelo fim do sistema de paridades fixas porque, desde a década de 50, os Balanços de Pagamentos dos Estados Unidos vinham apresentando déficits sucessivos e, em 1970, as taxas de juros na Europa eram superiores

às do mercado americano. Isto fez com que os capitais migrassem dos Estados Unidos para a Europa. Os mercados mundiais acreditavam que seria iminente a desvalorização do Dólar. O Banco Central da Alemanha exigiu que se convertessem em ouro o excesso de dólares em seu poder. As reservas americanas de ouro já vinham caindo há muito tempo. Os Estados Unidos pleitearam a valorização das moedas europeias para salvar o dólar, mas não obtiveram sucesso. O resultado disso foi que o dólar não seria mais conversível em ouro e as importações americanas foram sobretaxadas em 10% para conter os déficits de seu balanço de pagamento. Os bancos centrais da Alemanha e Holanda quebraram as regras de Bretton Woods e deixaram flutuar suas moedas.

Os objetivos do Fundo Monetário Internacional (conforme site, 2009) estão centrados em:

- promover a cooperação monetária internacional, fornecendo um mecanismo de consulta e colaboração na resolução dos problemas financeiros;
- favorecer a expansão equilibrada do comércio, proporcionando níveis elevados de emprego e trazendo desenvolvimento dos recursos produtivos;
- oferecer ajuda financeira aos países membros com dificuldades econômicas, emprestando recursos com prazos limitados; e
- contribuir para a instituição de um sistema multilateral de pagamentos e promover a estabilidade dos câmbios.

Assim, mediante o esforço de estabelecer o sistema financeiro internacional, o FMI procura, além do fortalecer os objetivos acima, acelerar a luta pela redução da pobreza mundial. Com isso, pretende estimular o crescimento econômico sustentável para que a globalização funcione em benefício de todos.



Veja algumas curiosidades. Você sabia: que a direção geral do FMI é formada pelos representantes dos países membros? Que a sede do FMI está localizada em Washington, capital dos Estados Unidos da América? Que os recursos financeiros do fundo monetário provêm das cotas subscritas pelos países membros? Que o FMI examina e supervisiona a evolução econômica e financeira nacional e mundial e assessora os países membros sobre as medidas econômicas que implementam? Que empresta recursos financeiros em respaldo a políticas de ajuste e reforma que sirvam para corrigir problemas de balança de pagamentos e que fomentem o crescimento sustentável? Que o FMI oferece uma ampla gama de assistência técnica e capacitação aos funcionários públicos e de bancos centrais?

Você sabia que o Direito Especial de Saque (DES) é um ativo de reserva monetária internacional, criado pelo FMI, que serve como unidade de conta? Até 1973, o DES era equivalente a 0,888671 gramas de ouro fino, correspondente a um dólar americano. Com a flutuação das moedas, ele passou a ser determinado pela taxa de câmbio de uma cesta de moedas, integradas pelo Dólar dos EUA, a Libra esterlina da Inglaterra, o Euro e o Yen do Japão.

2.2 - O Banco Mundial

O Banco Mundial foi concebido durante a Segunda Guerra Mundial, inicialmente com o objetivo de ajudar a reconstruir a Europa após a Guerra. O trabalho de reconstrução permanece como um enfoque importante do Banco Mundial devido aos desastres naturais, emergências humanitárias e necessidades de reabilitação pós-conflitos, mas, atualmente, a principal meta do trabalho do Banco Mundial é a redução da pobreza no mundo em desenvolvimento.

O Banco Mundial é constituído por duas instituições, sendo que cada uma desempenha um papel diferente, mas de colaboração para atingir uma visão inclusiva e sustentável do desenvolvimento.

Vejam os quais são elas:

- **BIRD** - tem como objetivo reduzir a pobreza nos países de renda média e nos países pobres com capacidade creditícia;
- **IDA** - desempenha um papel importante na missão do Banco, foca seu trabalho nos países mais pobres do mundo.

O trabalho destas instituições é complementado pelas seguintes organizações:

- **Corporação Financeira Internacional (IFC)** - promove o crescimento no mundo em desenvolvimento, mediante o financiamento de investimentos do setor privado e a prestação de assistência técnica e de assessoramento aos governos e empresas;
- **Agência Multilateral de Garantias e Investimentos (MIGA)** - ajuda a estimular investimentos estrangeiros nos países em desenvolvimento, por meio de garantias a investidores estrangeiros contra prejuízos causados por riscos não comerciais. A MIGA também proporciona assistência técnica para ajudar os países a divulgarem informações sobre oportunidades de investimento.
- **Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (ICSID)** - proporciona instalações para a resolução, mediante conciliação ou arbitragem, de disputas referentes a investimentos entre investidores estrangeiros e os seus países anfitriões.

O Banco Mundial é uma fonte de assistência para o desenvolvimento e utiliza seus recursos financeiros para auxiliar os países a obterem um crescimento estável, sustentável e equitativo.

2.3 - Organização Mundial do Comércio



O Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) foi criado em 1948, com a finalidade de estimular o crescimento da economia mundial, mediando negociações de acordos entre os países membros para diminuir as barreiras comerciais

Em 1994, no final da rodada do Uruguai, o GATT transformou-se na Organização Mundial do Comércio (OMC) e entrou em funcionamento no dia 1º de Janeiro de 1995. Portanto, a OMC compreende todos os acordos e entendimentos concluídos sob a égide do GATT, bem como todos os resultados da Rodada do Uruguai.

A OMC se define como:

[...]la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades. (OMC. Qué es la OMC?. Disponível em: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm : acesso em 09 de Junho de 2010.).

A OMC tem como objetivos:

- elevação do nível de vida dos povos;
- pleno emprego;
- expansão da produção e do comércio de bens e serviços;
- melhor uso dos recursos naturais em níveis sustentáveis; e
- realização de esforços positivos para assegurar uma participação mais efetiva dos países em desenvolvimento no comércio internacional.

Suas funções são:

- administrar e aplicar os acordos comerciais multilaterais e plurilaterais, que, em conjunto, configuram o novo sistema de comércio;
- servir de foro para as negociações multilaterais entre os Estados-Membros;
- administrar o entendimento relativo às normas e procedimentos que regulam as soluções de controvérsias;

- supervisionar as políticas comerciais nacionais, apontando os temas em desacordo com as regras negociadas; e
- cooperar com as demais instituições internacionais que participam do fomento de políticas econômicas em nível mundial, a exemplo do BIRD e FMI.

As principais diferenças entre o GATT e a OMC é que o GATT era um secretariado de um acordo comercial multilateral, que tinha caráter provisório e não continha um dispositivo estatutário sobre a criação de uma organização. O GATT cuidava, basicamente, do comércio de bens. A OMC regulamenta também outros temas como serviços, investimentos, propriedade intelectual e práticas desleais de comércio (LOPEZ e GAMA, 2002: p.102).

2.4 - Câmara de Comércio Internacional (CCI)

A Câmara de Comércio Internacional (CCI) se intitula a voz do mundo empresarial. Ela defende a globalização da economia como força propulsora do crescimento econômico, do emprego e da prosperidade.

As atividades da CCI - ou ICC (*International Chamber of Commerce*) - abrangem desde a arbitragem e a solução de conflitos até a defesa do livre comércio, o sistema de economia de mercado, a autorregulamentação das empresas, a luta contra a corrupção e a luta contra os crimes comerciais.



A Câmara de Comércio Internacional é um organismo não governamental, fundado em 1919, que congrega as câmaras de comércio de forma associativa. Ela visa a aprimorar as relações de comércio mundial pelo estabelecimento de regras de comércio. Dessa forma, tem acesso direto aos governos nacionais em todo o mundo, por meio de sua secretaria em Paris, oferecendo critérios empresariais às organizações intergovernamentais nos assuntos que afetam diretamente as operações empresariais.

A Câmara de Comércio Internacional (CCI) fixa as regras e padrões do comércio internacional contemporâneo. A utilização do sistema de arbitragem para solução de conflitos comerciais tem aumentado com o estabelecimento dos Regulamentos da Corte Internacional da ICC. As regras e usos uniformes, relativos aos créditos documentários (UPC 500) da Câmara de Comércio Internacional, são aplicados por bancos para financiar milhões de dólares no comércio mundial a cada ano.

Os **Incoterms** da ICC são definições de cláusulas comerciais internacionais utilizadas cada dia numa infinidade de contratos. Os modelos de contratos da ICC facilitam a vida das pequenas empresas. A ICC é pioneira na **autorregulamentação do comércio eletrônico**, bem como nos códigos de conduta de publicidade e marketing, que estão sendo, com frequência, incorporados às legislações nacionais e aos códigos de autorregulamentação das associações profissionais.

A contribuição da *International Chamber of Commerce* (ICC) tem sido incontestável no aprimoramento dos padrões de comércio, estabelecendo as regras uniformes do comércio internacional.

As regras de comércio são feitas em publicações ou brochuras da Câmara de Comércio Internacional (CCI), ou seja, com um conjunto de regras e práticas uniformes de comércio, coletadas a partir de estudos e avaliações dos usos e costumes dos diferentes países e desenvolvidas a partir de um esforço para proporcionar um melhor entendimento às práticas de comércio internacional e para dirimir conflitos.

Seção 3 – Conceitos de Comércio Internacional

Nas seções anteriores, você pôde familiarizar-se com a evolução histórica do comércio internacional e com as principais teorias que procuram explicar o que leva os países a comercializar no mercado internacional. Foi possível compreender que as empresas realizam o comércio internacional quando possuem

vantagens absolutas ou comparativas em relação aos competidores de outras nações. Por outro lado, cabe às nações oferecer condições que estimulem a competitividade, fazendo uso eficiente dos determinantes das vantagens competitivas no sentido de criar um ambiente propício para que as empresas tenham êxito.



É importante salientar que, apesar de serem as empresas que competem no mercado internacional, a base do comércio internacional é estruturada pelos países.

Historicamente, o conceito fundamental do comércio internacional baseou-se nas operações de trocas que existiam entre os países de diferentes culturas e hábitos, sedimentado com a evolução dos meios de transporte, alcançando regiões longínquas.

Observe o conceito de comércio internacional apresentado por Luna (2000):

Fluxo do intercâmbio de bens e serviços entre países ou empresas desses países, resultantes em grande proporção da divisão internacional do trabalho, as leis que regem o comércio internacional, as relações que integram as entidades econômicas internacionais e a harmonização dos interesses dos países entre si no campo do comércio. (p.27).

Na mesma linha de raciocínio, Maluf (2000) apresenta o seguinte conceito:

O comércio internacional é o intercâmbio de bens e serviços entre países, resultantes das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos países. Os fatores que contribuem para a decisão de inserção em um mercado alvo seriam o grau de mobilidade de fatores de produção, natureza do mercado, existência de barreiras aduaneiras, distância e variações monetárias e de ordem legal (p.23).

No entanto, como ciência da área do comércio, o comércio internacional trata dos estudos ligados às transações realizadas entre os países. Estas transações incluem, além das trocas comerciais, as movimentações de capitais entre as nações e seus residentes.

Dessa forma, as transações incluem:

- as operações comerciais de exportação e importação de mercadorias e serviços;
- os investimentos externos, tanto brasileiros no exterior como estrangeiros no Brasil;
- os empréstimos; e
- as transações sem reciprocidades, isto é, os donativos.

As transações, no comércio internacional, são realizadas em moedas estrangeiras, também denominadas **divisas**. Em geral, o dólar americano. A entrada ou saída de divisas, realizadas de um país com os demais, são contabilizadas no **balanço de pagamento**.



Balanço de pagamentos, de acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), é o registro sistemático das transações econômicas entre os residentes e os não residentes de um país durante determinado período de tempo.

Pelas contas do balanço de pagamento, é possível conhecer a situação econômica em que se encontra determinado país em relação aos demais. Observe o exemplo:



Se, num dado período, houve um maior volume de saída de moedas estrangeiras para o exterior por conta de pagamento de importações, porque o país investiu no exterior ou porque houve remessa de donativos, isto significa que o país se apresenta em uma situação deficitária, ou seja, está saindo mais moedas, do que entrando. Neste caso, o país tem necessidade de obter moedas estrangeiras.

As formas regulares de obtenção de moedas estrangeiras no comércio internacional podem ser feitas por:

- aumento das exportações;
- atração de investimentos estrangeiros; ou
- obtenção de empréstimos no exterior.

Para solucionar o problema de saída de divisas, o país poderia estimular as exportações, trocando mercadorias por moedas estrangeiras, atrair o ingresso de moedas pelos investimentos estrangeiros, ou obter empréstimos em moedas estrangeiras usando o FMI ou os bancos internacionais. Cada uma destas medidas tem um ônus. Empréstimos demandam pagamentos de juros. Investimento estrangeiro demanda a remessa de lucros, e a exportação, em geral, demanda tempo, neste caso, o de menor ônus.

Numa situação inversa, quando ocorre um ingresso maior de divisas do que saídas, isto significa que o país se apresenta uma situação superavitária. Embora pareça uma situação positiva, pelo fato de dispor de maior quantidade de moedas estrangeiras, quando excessiva, ela provoca efeitos indesejáveis nas economias dos países, tais como a depreciação da moeda, o aumento dos gastos do governo para manter as taxas de câmbio e, com isto, o aumento da base monetária, o que tende a gerar inflação pelo aumento de papel-moeda em poder do público.

Portanto, os saldos do balanço de pagamento devem ser mantidos nivelados ao longo do tempo, isto é, manter os débitos e créditos iguais. Com isto, o mercado de moedas não é afetado, restringindo-se entre os compradores, os importadores e os emitentes de ordens para o exterior, os vendedores que são os exportadores e os beneficiários de ordens do exterior.

Saldos do balanço de pagamento

Nivelado: quando o volume de entrada de divisas for igual ao volume de saída de divisas.

Superávit: quando o volume de entradas de divisas for maior que o volume de saídas.

Déficit: quando o volume de saídas de divisas for maior que o volume de entrada.

Dessa forma, o balanço de pagamentos serve para informar como o país se comporta em suas transações com o exterior. Serve, também, como um instrumento de tomada de decisão governamental para corrigir os problemas relativos às transações com o exterior, bem como para medir os efeitos destas decisões.

O comércio internacional é uma via de duas mãos. Isso porque as vendas são representadas pelas exportações e as compras, pelas importações. O comércio internacional é uma necessidade, porque, além da divisão internacional do trabalho, existe uma desigual distribuição das jazidas minerais no planeta, diferenças de solos e climas, o que diversifica a produção agrícola dos países, e, também, porque existe uma diferença de estágio no desenvolvimento dos países (MAIA, 2001).



Pelo comércio internacional, os países podem exportar seus produtos com vantagens absolutas ou comparativas e adquirir aqueles em que eles têm limitações em produzir. Nesse sentido, o comércio internacional deve ser visto como complementar para o desenvolvimento dos países e do padrão de vida e conforto das populações.

As trocas internacionais permitem ao país obter desenvolvimento científico, tecnológico, mão de obra especializada e influências para o desenvolvimento de fluxos comerciais importantes.

Com o final da Segunda Guerra Mundial, em 1945, estabeleceu-se a nova ordem mundial, na qual foram lançadas as bases de um novo sistema internacional, constituído pelos organismos internacionais criados desde então, tais como a **Corte Internacional de Justiça**, a **Organização das Nações Unidas** e o **GATT**, que, mais tarde, consolidou-se na **Organização Mundial do Comércio**. Embora existam inúmeros exemplos de aplicação de normas do Direito Internacional nestes foros, ainda está longe de alcançar um estágio totalmente satisfatório.

Por isso, os tratados internacionais são os únicos mecanismos por meio dos quais as nações soberanas podem, consciente e efetivamente, criar o Direito Internacional. Os tratados são de natureza voluntária e, por isto, nenhum país poderá ser obrigado às condições nele determinadas, sem que dele seja signatário. Da

mesma forma, um tratado somente terá validade para um país, se ele for um dos seus signatários. (SOUZA, 2003).

No comércio internacional, o costume tem sido sistematicamente aceito como fonte do direito internacional (conforme a *ex mercatoria*), embora os hábitos e costumes das nações sejam diferentes. Mesmo assim, o comércio internacional rege-se pela prática e pelos costumes desenvolvidos ao longo do tempo, procurando dirimir as controvérsias pela negociação e, em casos extremos, pela arbitragem.

Sob o ponto de vista teórico, o Comércio Internacional objetiva o bem-estar dos povos pelo aumento de sua renda real, propiciada pelo livre intercâmbio de bens e serviços. De certa forma, um país tende a exportar o que produz em excedente e importar mercadorias e serviços cuja produção é insuficiente ou inexistente no território nacional. Em tese, um país só poderia importar o mesmo volume do montante que exporta e, dessa forma, manteria em equilíbrio seu balanço de pagamento.

Como você estudou na seção anterior, um país necessita de divisas para importar, ou seja, precisa utilizar moedas estrangeiras. Elas podem ser geradas das seguintes formas:

- pelas entradas de pagamentos de exportações;
- por empréstimos externos; ou
- por investimentos externos no país.

As transações internacionais que um país realiza com os demais são contabilizadas no Balanço de Pagamento, que inclui a contabilização dos investimentos externos, dos empréstimos, dos donativos e das operações comerciais de exportação e importação, isto é, a Balança Comercial. Nela, são contabilizadas todas as operações comerciais de exportação e importação. Ao ser apurado o seu saldo, ele pode ser superavitário ou deficitário. Quando o volume financeiro de operações de importação for maior que o de exportação, o saldo é deficitário. O superávit é alcançado na situação inversa. Portanto, o Balanço de Pagamento de um país contém sua Balança Comercial.

Os desequilíbrios de comércio, tanto déficits como superávits, ocasionam efeitos indesejáveis nas economias dos países. O desequilíbrio superavitário pode ocasionar:

- valorização excessiva da moeda nacional;
- encarecimento dos produtos de exportação;
- aumento dos custos das matérias-primas internas;
- aumento adicional dos custos de frete internacional em virtude do desequilíbrio de oferta de equipamentos; e
- retaliações por parte de países em déficit comercial.

O desequilíbrio por déficit implica maior procura de moeda estrangeira para pagamento de importações e, com isso, valorização da moeda estrangeira. Desequilíbrios deficitários devem ser cobertos com o aumento das exportações, empréstimos ou investimentos externos. Estes últimos demandam, respectivamente, custos de juros e remessas de lucros para o exterior, além de influenciarem no aumento dos juros internos, na desvalorização da moeda, no aumento da inflação e na queda de preços internacionais. Como aspecto favorável, ele valoriza a moeda estrangeira, que, como consequência, estimula a exportação.

Existe uma máxima nas transações internacionais de que, em longo prazo, deve existir reciprocidade no comércio entre os países. Isto em razão de que não é de interesse de qualquer país a exportação de sua poupança, o endividamento e a perda de reservas cambiais. Dessa forma, as relações comerciais entre países é caracterizada pela manutenção a longo prazo de um equilíbrio entre o volume de exportação e importação.

Observe o exemplo a seguir:



Suponhamos a existência do comércio exterior do Brasil somente com a Argentina: se o Brasil exporta mais mercadoria para a Argentina do que esta exporta para o Brasil, ocorre uma balança de comércio favorável para o Brasil e um déficit nas contas da Argentina. Esta situação passa a influenciar os seguintes aspectos:

- **Efeito fretes** - Os fretes internacionais tendem a aumentar, porque os equipamentos de transportes fluem do Brasil para a Argentina com mercadorias e retornam vazios;
- **Efeito taxas de câmbio** - No Brasil, ocorreria um excesso de moedas estrangeiras pela diferença do volume de exportação e importação e, como consequência, o preço da moeda estrangeira (taxa de câmbio) cairia;
- Na Argentina, ocorreria maior demanda de moedas estrangeiras para pagamento de importações, fato este que, de início, alteraria o preço da moeda estrangeira. Neste caso, a Argentina seria obrigada a aumentar suas exportações, exigindo que o Brasil importasse mais, ou tomar empréstimos no estrangeiro ou, ainda, atrair investimentos externos. Outras possibilidades seriam o aumento dos impostos de importação ou a adoção de medidas protecionistas, limitando as quantidades importadas, por exemplo.

Via de regra, as exportações são isentas de impostos segundo os **princípios da tributação**. Assim, as importações é que são taxadas de impostos que permitem aos governos arrecadarem mais e, de certa forma, controlar o comércio exterior, enquanto as exportações são livres de impostos, à medida que estes não são exportados.

O princípio da tributação é uma prática usual de comércio internacional, que determina que toda tributação decorrente da circulação internacional de mercadorias e serviços deve ocorrer no país de destino.

Seção 4 – Formação de blocos econômicos

A formação de blocos econômicos é fruto de tratados internacionais. De acordo com Souza (2003: p. 42), os Tratados Internacionais são os únicos mecanismos por meio dos quais as nações soberanas podem, consciente e efetivamente, criar o Direito Internacional. Um Tratado somente terá validade para um país contra os demais países signatários daquela mesma convenção, ou seja, nenhum país poderá ser obrigado às condições que nele são determinadas, sem que dele seja signatário.

Etapas de Integração

Os blocos econômicos foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio de determinada região, eliminando barreiras alfandegárias, que dificultam a importação ou majoram os preços dos produtos importados, bem como para fortalecer o comércio externo regional e intrarregional. Os países participantes desses blocos econômicos buscam fazer acordos regionais para facilitar o fluxo de capitais, serviços, mercadorias e, num nível mais avançado, a livre circulação de pessoas.

Dependendo do grau de integração, é possível definir quatro tipos de blocos: zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum e união econômica e monetária.

- As **zonas de livre comércio** são formadas por países que firmam acordos regionais para reduzir ou eliminar barreiras alfandegárias, sejam com tarifas de impostos de importação ou com medidas restritivas que dificultam a circulação de mercadorias. Com isso, busca-se estimular o comércio entre os membros signatários do acordo.
- A **união aduaneira** visa à eliminação das barreiras alfandegárias para as importações originárias de dentro da área, bem como estabelece um procedimento uniforme para os produtos importados de países fora da área, adotando uma política tarifária comum nestes casos.
- O **mercado comum** não admite restrições aos fatores de produção, tais como capital e trabalho. Além da livre circulação de mercadorias e da implantação de uma tarifa externa comum, há a livre circulação de capitais, serviços e pessoas.
- A **união econômica e monetária**, além de incorporar todas as características dos blocos anteriores, introduz uma moeda única, padroniza políticas monetárias comuns, tais como a taxa de câmbio, juros, nível de endividamento e inflação, as quais são administradas por um banco central único.



Os **Tratados** ou **Acordos Internacionais** podem ser entendidos então como **convenções consensuadas** entre dois (acordos bilaterais) ou mais países (acordo multilateral), que orientam suas relações comerciais de forma a priorizar o intercâmbio entre eles em detrimento da entrada de produtos dos demais.

Os acordos são firmados pelos respectivos governos, podendo ser alterados por negociações entre as partes contratantes. Nessas ocasiões, são assinados Protocolos Adicionais (que incluem novas disposições ou produtos) ou Modificativos (que corrigem disposições existentes), cujos termos passam a fazer parte do acordo inicialmente firmado.

Ao negociarem um acordo, os países objetivam ampliar o acesso de seus produtos aos mercados externos, via preferências tarifárias, ou seja, redução do imposto de importação no mercado do parceiro.

Os acordos de preferência tarifária dão acesso privilegiado a um mercado e são aplicáveis às importações de determinado país em relação ao resto do mundo, em forma de redução parcial ou total dos impostos de importação. A preferência tarifária, normalmente, é estabelecida por meio da concessão de uma margem de preferência, ou seja, de um percentual de redução sobre a alíquota do imposto de importação vigente para terceiros países (não membros do acordo). As preferências podem ainda ser contingenciadas e/ou sazonais. Neste caso, os produtos negociados no acordo têm seus benefícios limitados a cotas (contingentes), expressos em quantidades, volumes ou valor monetário.

Os acordos podem simplesmente visar ao desenvolvimento do intercâmbio comercial entre os participantes. Se forem decorrentes de mecanismos de desagravação, estabelecidos em etapas mais profundas de integração econômica, eles podem objetivar a liberalização do comércio (LOPEZ e GAMA, 2002: p.109).



Síntese

Você estudou que as teorias clássicas do comércio internacional compreendem a teoria da vantagem absoluta, a teoria das vantagens comparativas e a teoria da demanda recíproca.

O princípio da teoria da vantagem absoluta é de que um país exportará aquelas mercadorias que tem condições de produzir com menores custos do que os demais países. Por isto, ele deverá se concentrar em produzir os produtos com melhores vantagens em termos de custos e condições de produção, aproveitando os recursos naturais e a mão de obra. Deve, também, importar do mercado internacional os produtos dos países que ofereçam vantagens absolutas.

Para a teoria da vantagem comparativa, o comércio internacional se tornará possível para os países que não possuem vantagens absolutas, quando estes transferem os trabalhadores para produzir os produtos que ofereçam maiores vantagens ou menores vantagens comparativas.

A teoria da demanda recíproca complementa as teorias da vantagem absoluta e a teoria da vantagem comparativa, determinando a relação quantitativa de trocas internacionais entre os países pela verificação das possibilidades e dos limites de trocas, dentro dos quais haveria maior ou menor interesse dos países em comercializar no mercado internacional.

As teorias clássicas do comércio internacional tomam como base, para explicar o comércio, as diferenças de custos comparativos do trabalho como único fator de produção, enquanto as teorias modernas levam mais em consideração a diferença entre os custos de uma nação para outra, em função da disponibilidade de fatores de produção, tais como natureza, trabalho e capital. Estes fatores seriam aplicados na produção em proporções diferentes nas diferentes nações, por isso, a denominação teoria da proporção dos fatores.

A principal crítica das teorias das vantagens dos custos comparativos dos fatores é apresentada por Porter (1989). Segundo ele, os custos dos fatores são importantes para as indústrias de baixa tecnologia e de alto conteúdo de mão de obra. Em indústrias onde a tecnologia

e o conhecimento são os insumos principais, o acesso aos fatores abundantes é menos importante, isto porque a tecnologia deu às empresas condições de acesso a novos produtos e processos.

Com a globalização, as indústrias se libertaram dos recursos de fatores de uma única nação, pois os insumos e serviços são oferecidos globalmente em condições comparáveis, e o capital flui internacionalmente de uma nação a outra, proporcionando condições de as empresas criarem vantagens para competirem no mercado global.

A teoria da vantagem competitiva trata de explicar que alguns países são sede de empresas competitivas internacionalmente, porque proporcionam um ambiente próximo da empresa, que condiciona o seu êxito competitivo. Os países obtêm êxito em determinadas indústrias, porque o ambiente nacional é mais dinâmico e mais desafiador, ou seja, ele estimula e pressiona as firmas para a melhoria e inovação, que, por sua vez, aperfeiçoam e ampliam as vantagens das empresas no decorrer do tempo. São as empresas que competem no mercado internacional, no entanto, a base do comércio internacional é feita pelos países.

O comércio internacional proporciona condições para as nações complementarem suas economias, exportando mercadorias e serviços que possuem melhores condições competitivas, isto para que eles possam adquirir aqueles produtos para os quais possuem desvantagens de fatores. As trocas internacionais não permitem relação de desequilíbrio por um longo tempo, sob pena de ocasionar efeitos indesejáveis para as economias destes países.

Na Seção 4, você poderá compreender que os acordos econômicos são fruto de tratados internacionais. Ao negociarem um acordo internacional, os países objetivam ampliar o acesso de seus produtos em mercados externos usando as margens de preferências, ou seja, as reduções de impostos de importação que privilegiam as importações originárias de um determinado país em detrimento do resto do mundo. A preferência tarifária é estabelecida como um percentual de redução sobre a alíquota de importação vigente para países não membros do acordo.

Você viu, também, que os acordos podem visar ao intercâmbio comercial até a liberação total do comércio, dependendo das

etapas de integração. Agora que está finalizando esta unidade, você deve se sentir mais confortável para responder às questões formuladas no início da mesma. Faça a tentativa e discuta suas ideias com seus colegas. Aproveite para responder as seguintes atividades de autoavaliação.



Atividades de autoavaliação

1) Segundo as teorias clássicas, como se explica o comércio internacional?

2) O que leva os países a negociarem uns com os outros?

3) Em que bases são possíveis as trocas de mercadorias entre os países?

4) De que forma os diferentes países podem obter benefício das trocas internacionais?



Saiba mais

CASSAR, Maurício. **Uma análise das teorias clássicas de comércio exterior.** In: DIAS, Reinaldo. RODRIGUES, Waldemar. **Comércio exterior:** teoria e gestão. São Paulo: Atlas, 2004.

MAIA, Jaime de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior.** São Paulo: Atlas, 2001.

PORTER, Michael. **A vantagem competitiva das nações.** 5ª. ed. Trad. Waltensir Dutra. São Paulo: Editora Campus, 1989.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações, Volume 1.** Tradução Alexandre Amaral Rodrigues, Eunice Ostrensky. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

_____. **A riqueza das nações, Volume 2.** Tradução Alexandre Amaral Rodrigues, Eunice Ostrensky. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

Sistemas e regras uniformes do Comércio Internacional



Objetivos de aprendizagem

- Familiarizar-se com as regras usuais do comércio internacional.
- Classificar mercadorias no sistema de designação internacional de mercadorias.
- Distinguir os termos de comércio exterior nos contratos de compra e venda.



Seções de estudo

- Seção 1** Conceito de Comércio Exterior
- Seção 2** Modalidades de Exportação
- Seção 3** Regras uniformes do Comércio Internacional
- Seção 4** Créditos documentários e Pagamentos Internacionais
- Seção 5** Nomenclatura internacional de mercadorias



Para início de estudo

Nesta unidade, você irá conhecer a estrutura e as regras usuais que dão suporte ao desenvolvimento do comércio internacional, bem como alguns conceitos importantes que fazem parte deste universo.

Você estudará as regras internacionais que visam a dirimir os conflitos de entendimento dos vários termos utilizado nas relações internacionais de comércio.

Os Incoterms constituem uma dessas regras: em seus treze termos estabelecidos nos contratos internacionais de compra e venda, definem as responsabilidades relativas aos custos e despesas decorrentes da logística nos processos de importação e exportação.

Os créditos documentários estabelecem as definições de garantias de pagamentos utilizados pelos bancos internacionais nas operações de comércio exterior.

Outra regra importante que você estudará é a uniformização do sistema de designação de mercadorias, realizada através do Sistema Harmonizado que permite uma linguagem aduaneira comum reconhecida no comércio internacional.

Bons estudos!

Seção 1 – Conceito de Comércio Exterior

Na seção anterior, você pôde perceber que o comércio internacional trata das transações realizadas entre os países.



As transações realizadas pelos países são de natureza comercial e financeira, tais como os empréstimos e investimentos. Dessa forma, o comércio exterior está contido no comércio internacional de um país, no contexto das transações comerciais.

De acordo com Souza (2003, p.37):

[a] prática do comércio exterior pode ser conceituada como o intercâmbio de mercadorias e serviços entre agentes econômicos que operam sob a égide da legislação nacional. Na prática do comércio exterior, ocorre o envolvimento das transações comerciais de cunho totalmente capitalista, sem a participação direta do governo nas operações comerciais, funcionando tão somente como normatizador e controlador das operações comerciais entre as empresas de diferentes países. Estas atividades e relações comerciais desenvolvidas pelas empresas comerciais constituem-se objeto de regulamentação pelo Direito Internacional Privado.

Luna (2000, p. 27) conceitua comércio exterior como sendo:

Atividade de compra e venda internacional de produtos ou serviços. Importação e exportação de um país ou de uma empresa. Do comércio exterior participam empresas de pequeno e grande porte, muitas delas chamadas Trading Companies que gozam no Brasil, de um estatuto especial.

Para Maluf (2000, p.23), o comércio exterior

[é] a relação direta de comércio entre dois países ou blocos. São as normatizações com que cada país administra seu comércio com os demais, regulando as formas, métodos e deliberações para viabilizar este comércio.

Portanto, comércio exterior é a forma pela qual um país se organiza em termos de políticas, leis, normas e regulamentos que disciplinam a execução de operações de importação e exportação de mercadorias e serviços com o exterior. O comércio exterior contempla as operações comerciais de exportação e importação.

Vejamos o que significa exportação:



Exportação é a saída de mercadoria nacional ou nacionalizada do território aduaneiro brasileiro. Esta saída está baseada em especialização do país na produção de bens para os quais tenha maior disponibilidade de fatores produtivos, garantindo excedentes exportáveis. A exportação implica entrada de divisas.

Segundo Lopes e Gama (2002), o conceito de exportação pode ser visto sob os aspectos comercial, aduaneiro e cambial.

A exportação de mercadorias sob o **aspecto comercial** se configura quando a mercadoria é disponibilizada ao comprador estrangeiro em local e prazo estipulados em contratos de compra e venda internacional. O local de entrega é chamado de fronteira comercial, onde, em tempo apurado, ocorre a transferência de riscos e danos do vendedor para o comprador.

Sob o **aspecto aduaneiro**, a exportação ocorre com a saída da mercadoria do território aduaneiro, que compreende todo o território nacional. No entanto, a compreensão de saída da mercadoria varia em função do modal de transporte utilizado. Nos transportes aéreos e marítimos, considera-se a saída para o exterior o ingresso da mercadoria no veículo de transporte internacional e, no transporte terrestre (rodoviário ou ferroviário), quando do cruzamento da fronteira.

Sob o **aspecto cambial**, a exportação acontece com o ingresso das divisas pertinentes ao pagamento da exportação no estrangeiro, isto é, com a liquidação do contrato de câmbio.

E importação?



Importação é a entrada de mercadorias em um país, procedentes do exterior, as quais se configuram, perante a legislação brasileira, no momento do desembarque aduaneiro.

Sob o aspecto comercial, no entendimento de transferência de propriedade, a importação se realiza com o recebimento da mercadoria pelo comprador no local designado no exterior, de acordo com as cláusulas do contrato de compra e venda. Para fins cambiais, a importação representa uma saída de divisas.

Seção 2 - Modalidades de exportação

As exportações podem ser realizadas de forma direta ou indireta. Vejamos cada uma delas:

2.1 - Exportação direta



São consideradas exportações diretas aquelas realizadas diretamente entre o exportador e o importador no exterior, nas quais os documentos da operação são emitidos pelo exportador em nome do importador, mesmo com a atuação de um agente de exportação/importação. A característica das exportações diretas é que o exportador é o mesmo fabricante.

2.2 - Exportação indireta



Vimos o que são as exportações diretas, e as indiretas, como funcionam?

São operações de comércio exterior, realizadas por meio de intervenientes, que discutem as negociações comerciais entre o produtor e importador. No caso da *trading company*, as mesmas podem comprar do fabricante e vender para o importador.

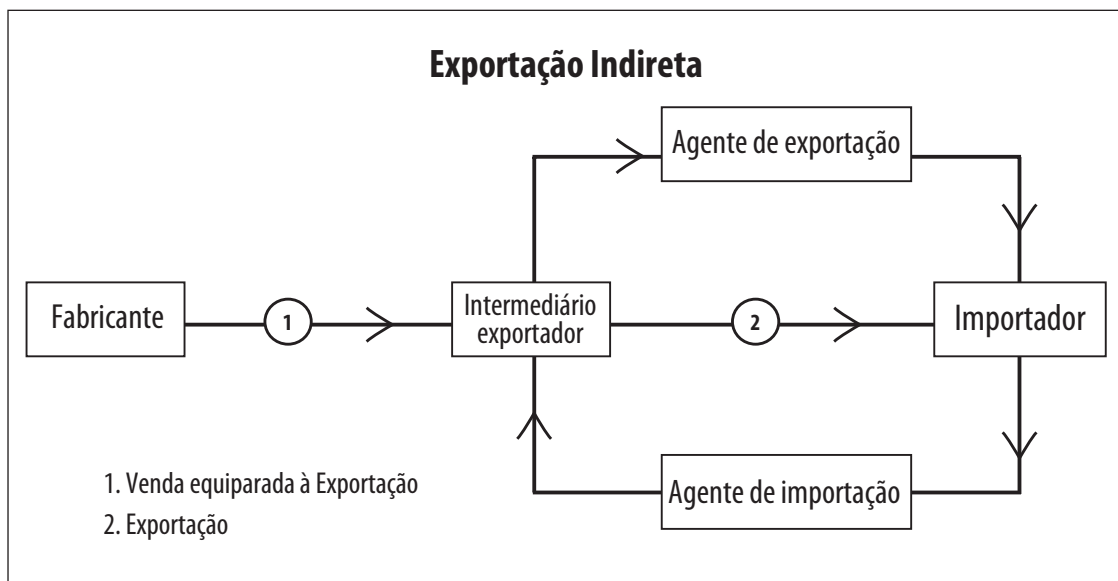


Figura 2.1 - Diagrama das exportações indiretas.
Fonte: Elaborada pelo autor.

Das exportações indiretas, são intervenientes ou intermediários exportadores:

- Empresas Comerciais Exportadoras, ou seja, empresas jurídicas de responsabilidade limitada, habilitadas a comprar e revender produtos fabricados por terceiros e que podem ter por destino tanto o mercado interno quanto o externo. Geralmente são especializadas em determinados produtos e/ou regiões.
- *Trading Companies*, ou seja, empresas regulamentadas pelo Decreto-Lei 1.248/72 e criadas com o objetivo de exportar mercadorias adquiridas no mercado interno. Sua forma de atuar é semelhante a das Comerciais Exportadoras, tendo como grande diferencial a forma de operar envolvendo grandes volumes de exportações, variedade de produtos e característica jurídica, na medida em que é uma sociedade anônima. Quando uma venda é realizada para uma *Trading Company*, é denominada venda equiparada à exportação. Para efeitos legais e de incentivos fiscais, o fabricante goza dos mesmos benefícios da exportação direta.

Alguns autores consideram que a figura do “agente de exportação/importação” faz parte da exportação/importação

direta. Consideremos o “agente de exportação/importação” como forma indireta, pois ele atua como intermediário, ou seja, sem vínculo empregatício, apenas comissionado.

O papel do agente nas operações de comércio exterior

O agente é uma pessoa física ou jurídica, que atua como representante dos interesses das partes na negociação de pedidos de importação ou exportação. Por isso, existem os agentes de exportação e os agentes de importação. O agente de exportação atua no mercado representando os interesses do exportador. O agente de importação busca atender aos interesses do importador, identificando e negociando pedidos de compras de importação.

Os agentes são remunerados em moedas estrangeiras por meio de percentuais de comissões sobre os pedidos negociados. De acordo com a legislação brasileira, as comissões dos agentes têm um limite máximo de 10% e podem ser pagas de três formas ou modalidades a serem registradas no Registro de exportação:

- a remeter: nesta modalidade, o exportador, após ter recebido o pagamento do exterior, providencia o pagamento da comissão mediante contratação de ordem do pagamento para o exterior;
- deduzida da fatura: nesta modalidade, o valor correspondente à comissão do agente aparece na fatura como um desconto deduzido do valor total a pagar pelo importador. Isso significa que quem paga efetivamente o agente é o importador no exterior. Esta modalidade é muito comum para pagamento de comissões de agente de importação e nas operações realizadas entre empresas coligadas; e
- em conta gráfica: nesta modalidade, o exportador instrui o banco que negocia os documentos de exportação no exterior para receber do cliente e providenciar o pagamento da comissão diretamente ao agente e remeter o valor líquido da operação para o exportador.

Seção 3 – Regras uniformes do Comércio Internacional



As regras uniformes no comércio internacional objetivam dirimir os conflitos de entendimento dos vários termos utilizados nas relações internacionais de comércio.

A uniformização da linguagem permite uma melhor compreensão e entendimento das partes envolvidas nas operações internacionais, incluindo:

- os bancos internacionais intervenientes nas operações de transferências de dinheiro para pagamento de importações e exportação;
- as aduanas dos países para efeitos de uniformização de procedimentos aduaneiros e agilidade na movimentação de cargas internacionais;
- os governos nas questões de negociações de acordos preferenciais de comércio; e,
- os exportadores e importadores na compreensão uniforme das regras e práticas usuais de comércio.

Com o intuito de estabelecer um entendimento nas práticas de comércio, nos contratos de compra e venda, foram criados os **Incoterms** e, para auxiliar as negociações internacionais sob o aspecto de estatísticas de comércio e designação de produtos, foi criado o **sistema de classificação internacional de mercadorias**. No sistema de pagamentos internacionais foram estabelecidas as regras e usos uniformes sobre os **créditos documentários** (UPC 500).



Incoterms são regras básicas, padronizadas, criadas pela International Chamber of Commerce (ICC), órgão não governamental e autofinanciado, mundialmente reconhecido como encarregado de orientar os negócios internacionais, assim como dirimir e resolver eventuais conflitos, controvérsias e litígios, oriundos dos mais diversos contratos de compra e venda celebrados internacionalmente.

De acordo com a ICC, os Incoterms são definidos como termos padrões internacionais de comércio, que estabelecem os níveis de responsabilidades e obrigações do vendedor e do comprador num contrato internacional de compra e venda, no que se refere ao pagamento de transporte, seguro e despesas decorrentes da exportação de mercadorias desde a origem até o destino.

Os Incoterms foram primeiramente publicados em 1936, compreendendo sete termos de comércio. Desde 1953, foram feitas revisões com o propósito de adaptar os termos de comércio às novas práticas internacionais, especialmente àquelas voltadas às práticas de comunicação por processamento eletrônico, racionalizando os termos em relação às diversas modalidades de transporte, e, ainda, para otimizá-los tecnicamente, quanto aos processos de manuseio, embalagem, embarque, desembarque, desembaraço aduaneiro, etc.

Em 1º de janeiro de 2000 entraram em vigor as atuais regras oficiais da ICC, através da publicação 560, para a interpretação dos 13 (treze) termos comerciais internacionais utilizados nos contratos internacionais de compra e venda.

As regras estabelecidas pela publicação 560 da CCI definem condições indispensáveis quanto:

- à transferência de posse, ou seja, quando e onde a mercadoria estará disponível ao comprador;
- ao meio de transporte: quem irá escolhê-lo e quem deverá providenciá-lo;
- ao momento em que ocorrerá a transferência de custos e despesas adicionais do vendedor para o comprador.

Para facilitar nosso entendimento, os Incoterms podem ser divididos em grupos por ordem crescente de obrigações do vendedor, conforme seguinte quadro:

Grupo	Descrição
E	PARTIDA: incoterm EXW. Obrigação mínima para o vendedor, que apenas coloca a mercadoria em seu próprio estabelecimento à disposição do comprador.
F	TRANSPORTE PRINCIPAL NÃO PAGO: incoterms FCA, FAS e FOB. O vendedor entrega as mercadorias a um transportador internacional no local designado, indicado pelo comprador.
C	TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO: incoterms CFR, CIF, CPT e CIP. O vendedor contrata o transportador, sem assumir riscos por perdas ou danos, bem como por custos adicionais decorrentes de eventos ocorridos após o embarque e despacho. Em alguns casos, como os dos termos CIF e CIP, o seguro corre por conta do vendedor.
D	CHEGADA: incoterms DAF, DES, DEQ, DDU e DDP. O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos para colocar a mercadoria no país de destino.

Quadro 2.1 – Grupos dos Incoterms

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os treze Incoterms são designados por um conjunto de três letras da abreviação da denominação em inglês, a saber:

3.1 – Exw (*Ex works*) – Na fábrica

O termo Exw (*Ex works*) significa ‘a partir do local de produção’, ou seja, na fábrica, no local designado de partida. Neste Incoterm, a obrigação do vendedor é colocar a mercadoria no seu estabelecimento à disposição do comprador, ficando, por conta e riscos deste, os custos desde o carregamento até o porto de destino.

O vendedor encerra sua participação no negócio quando acondiciona a mercadoria na embalagem de transporte e a coloca disponível em suas instalações, isto é, na fábrica. As despesas que ocorrem a partir de então são por conta do comprador, desde o carregamento a bordo do veículo fornecido pelo comprador, o desembaraço para a exportação, os riscos e custos em retirar as mercadorias das instalações do vendedor até o destino convencionado.

O quadro, a seguir, oferece uma síntese das responsabilidades em relação às condições indispensáveis do Incoterm Exw:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência de posse	No local designado, na fábrica
Meio de transporte	Por conta do comprador
Transferência de custos	No local designado, na fábrica
Transferência de riscos	No local designado, na fábrica

Quadro 2.2 - Responsabilidades em relação às condições indispensáveis do Incoterm Exw.
Fonte: Elaborado pelo autor.

O incoterm Exw é utilizado com qualquer meio de transporte, porque este termo refere-se à entrega da mercadoria nas dependências do vendedor e, portanto, a partir daí, qualquer meio de transporte poderá ser utilizado pelo comprador, de acordo com seu interesse. (VASQUEZ, 2003.).

3.2 - FOB (*Free on board*) - Livre a bordo no porto de embarque indicado

O Incoterm FOB é usado somente no transporte marítimo e de cabotagem. Significa que o vendedor cumpre com suas obrigações quando entrega a mercadoria a bordo do navio designado, no porto de embarque indicado e na data estabelecida. A transferência de riscos e custos para o comprador ocorre no momento em que a mercadoria cruzar a amurada do navio.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm FOB é apresentada no quadro a seguir:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Do comprador, no momento da colocação a bordo, no navio designado
Meio de transporte	Designado e pago pelo comprador
Transferência dos custos	Do comprador, no momento da colocação a bordo do navio
Transferência dos riscos	Do comprador, no momento exato em que a mercadoria cruza a amurada do navio

Quadro 2.3 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm FOB.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.3 - FCA (*Free Carrier, named point*) - Transportador Livre (local designado)

O Incoterm FCA significa que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega, quando encaminha as mercadorias desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador nomeado pelo comprador, no local ou ponto determinado. Este termo pode ser utilizado com qualquer tipo de transporte, inclusive o multimodal.

O vendedor deverá entregar as mercadorias à custódia do transportador indicado pelo vendedor, no local e data pactuados. A transferência de riscos de perda e danos se encerra para o vendedor no momento em que ocorre a entrega da mercadoria sob a custódia do transportador, bem como os custos de formalidades alfandegárias, direitos aduaneiros, impostos e outros encargos, que passam a correr por conta do comprador.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm FCA é apresentada no quadro a seguir:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Ao comprador no momento da entrega à custódia do transportador
Meio de transporte	Designado pelo comprador
Transferência dos custos	Ao comprador no momento da entrega à custódia do transportador
Transferência de riscos	No momento da entrega à custódia do transportador

Quadro 2.4 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm FCA.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.4 – FAS (*Free Alongside Ship, named port of shipment*) - Livre no costado do navio (porto de embarque designado)

O Incoterm FAS designa que o vendedor deve disponibilizar a mercadoria no costado do navio em local de carregamento indicado pelo comprador, no porto de embarque convencionado, dentro do prazo estipulado, avisando o comprador do término da operação. Este termo exige que o vendedor providencie o desembarço da mercadoria para a exportação e é utilizado apenas no transporte marítimo. As despesas para transpor a murada do navio passam a correr por conta do comprador.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm FAS é apresentada no quadro a seguir:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Do comprador, no momento do recibo ao lado do navio
Meio de transporte	Designado pelo comprador
Transferência dos custos	Do comprador, no momento do recibo ao lado do navio
Transferência de riscos	No momento da entrega no costado do navio

Quadro 2.5 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm FAS.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.5 - CPT (*Carriage Paid To*) - Transporte pago até o local designado

O Incoterm CPT obriga o vendedor a contratar e pagar o transportador internacional até o local designado no contrato de compra e venda, bem como todas as despesas para colocar a mercadoria a bordo do veículo de transporte. Os riscos de perdas e danos, assim como todas as despesas devidas a eventos que ocorram após as mercadorias terem sido entregues ao transportador, transferem-se para o comprador no momento da entrega da mercadoria sob a custódia do transportador. No entanto, o termo CPT implica que o vendedor realize o desembarço das mercadorias para exportação. Este termo pode ser utilizado com todos os tipos de transporte.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm CPT é apresentada no seguinte quadro:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Na entrega da mercadoria a bordo do navio designado
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor até o porto de destino designado
Transferência dos custos	Pagos pelo vendedor até o porto de destino designado
Transferência do risco	Na entrega da mercadoria sob a custódia do transportador

Quadro 2.6 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm CPT.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.6 - CIP (*Carriage And Insurance Paid To*) – Transporte e seguro pagos até o local designado

O termo CIP, utilizado em qualquer modalidade de transporte, significa que o vendedor providencia e paga o transporte internacional, além do seguro com cobertura mínima até o local designado. Providencia, também, na origem, o desembaraço das mercadorias para a exportação.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm CIP é apresentada no seguinte quadro:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Na entrega da mercadoria a bordo do veículo de transporte
Meio de transporte	Providenciado e pago pelo vendedor
Transferência dos custos	Pagos pelo vendedor até o porto de destino designado
Transferência do risco	O vendedor assume os riscos até a entrega da mercadoria sob custódia do transportador

Quadro 2.7 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm CIP.

Fonte: Elaborado pelo autor.

3.7 - DES (*Delivery Ex Ship*) – Entregue do navio no porto de destino designado

O termo DES, utilizado nos transportes marítimo, de cabotagem e multimodal, significa que o vendedor cumpre com a obrigação de entregar as mercadorias, desde que elas tenham sido colocadas disponíveis para o comprador a bordo do navio no porto de destino designado, não desembaraçadas para a importação.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm DES é apresentada no seguinte quadro:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Na entrega da mercadoria a bordo do navio designado no porto de destino
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor
Transferência dos custos	Pagos pelo vendedor até o porto de destino designado, a bordo do navio
Transferência do risco	No momento da entrega a bordo do navio, no porto de destino designado.

Quadro 2.8 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DES.

Fonte: Elaborado pelo autor.

3.8 - DAF (*Delivery At Frontier*) – Entregue na fronteira designada

O termo DAF, utilizado em todos os tipos de transporte, em especial no transporte rodoviário e ferroviário, significa que o vendedor cumpre a obrigação de entrega, desde que as mercadorias tenham sido disponibilizadas ao comprador no ponto designado na fronteira do país exportador, após terem sido desembaraçadas para a exportação, porém não desembaraçadas para a importação.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm DAF é apresentada no seguinte quadro:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Na entrega da mercadoria no ponto de fronteira designado
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor até o ponto de fronteira designado
Transferência dos custos	Pagos pelo vendedor até o ponto de fronteira designado.
Transferência do risco	Ao comprador no momento da entrega no ponto de fronteira designado

Quadro 2.9 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DAF.

Fonte: Elaborado pelo autor.

3.9 - DEQ (*Delivery Ex Quay*) – Entregue no cais do porto de destino designado

O termo DEQ, utilizado nos transportes marítimo, de cabotagem e multimodal, significa que o vendedor cumpre as obrigações de entrega quando as mercadorias são colocadas à disposição do comprador, no cais do porto de destino designado, não desembaraçadas para a importação. O comprador se responsabiliza pelo desembaraço e pelo pagamento dos direitos aduaneiros relativos à importação da mercadoria.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm DEQ é apresentada no seguinte quadro:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	O vendedor deve colocar a mercadoria à disposição no cais do porto designado
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor
Transferência dos custos	Pagos pelo vendedor até o porto de destino designado, no cais do porto
Transferência do risco	Do comprador no momento da entrega no cais do porto

Quadro 2.10 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DEQ.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.10 - DDU (*Delivery Duty Unpaid*) – Entregue com os direitos não pagos no local de destino

O termo DDU, utilizado nos transportes marítimo, de cabotagem e multimodal, significa que o vendedor cumpre sua obrigação quando coloca a mercadoria, por sua conta e risco, à disposição do comprador no local de destino designado, com os direitos de importação não pagos. Cabe ao importador pagar os custos de desembaraçar as mercadorias no prazo convencionado, bem como assumir todas as despesas e riscos decorrentes de sua omissão em desembaraçá-las no prazo.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm DDU é apresentada no quadro a seguir:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Na entrega da mercadoria no local designado no destino
Meio de transporte	Designado e pago pelo vendedor
Transferência dos custos	Pagos pelo vendedor até o porto de destino designado, excluindo os direitos aduaneiros
Transferência do risco	No momento da entrega da mercadoria no local de destino designado

Quadro 2.11: Condições indispensáveis no uso do Incoterm DDU.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.11 - DDP (*Delivery Duty Paid*) - Entregue com os direitos pagos no local de destino designado

O termo DDP, usado independentemente da modalidade de transporte, significa que o vendedor cumpre com suas obrigações quando entrega as mercadorias ao comprador no local de destino designado, livres de despesas e com os direitos e encargos de importação pagos no país de destino. O incoterm DDP representa o maior nível de responsabilidade do vendedor sobre o pagamento das despesas, risco de perda ou dano decorrente da exportação, desde a origem até o destino final designado.

A síntese das condições indispensáveis no uso do Incoterm DDP é apresentada no quadro a seguir:

Condições indispensáveis	Responsabilidade
Transferência da posse	Ocorre na entrega da mercadoria no local de destino designado no exterior
Meio de transporte	É designado e pago pelo vendedor
Transferência dos custos	São pagos pelo vendedor até o local designado no exterior, incluindo os direitos aduaneiros
Transferência do risco	É feita no momento da entrega no local designado no exterior.

Quadro 2.12 - Condições indispensáveis no uso do Incoterm DDP.
Fonte: Elaborado pelo autor.

3.12 - Nível de responsabilidades de acordo com os Incoterms

O nível de responsabilidade do vendedor sobre o pagamento das despesas decorrentes da exportação de mercadorias aumenta no sentido do grupo E para o grupo D, conforme a seguinte figura:

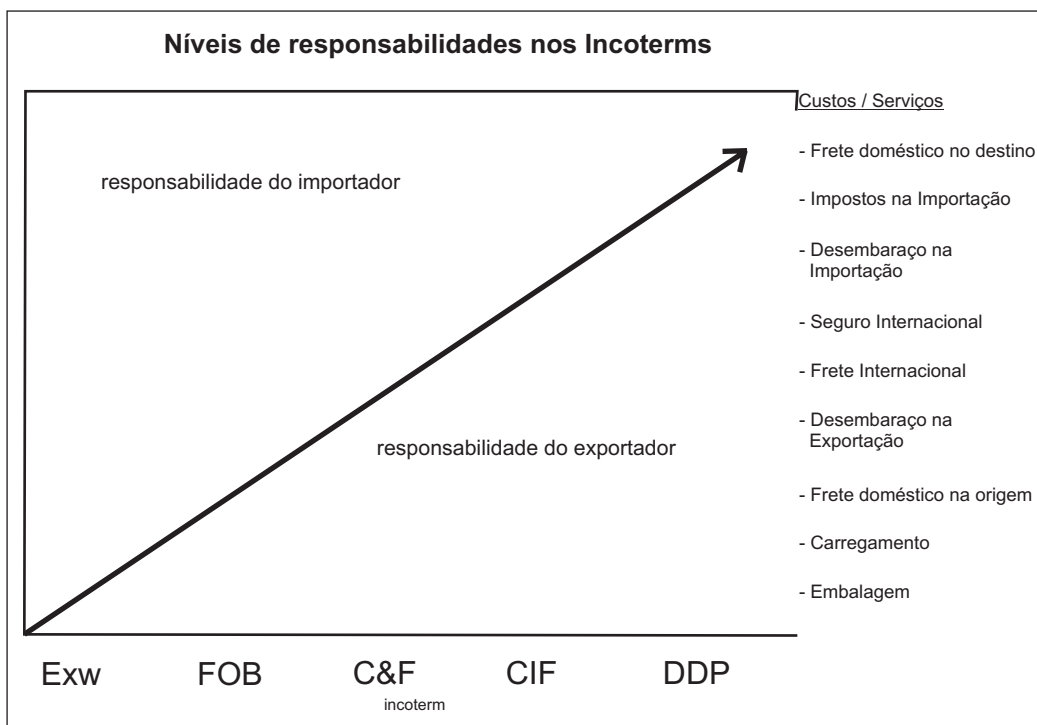


Figura 2.2 - Níveis de responsabilidade dos Incoterms.
Fonte: Elaborada pelo autor.

A menor responsabilidade do vendedor encontra-se nos termos do Grupo E, com o Incoterm EXW, onde o vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador, na fábrica, correndo por conta do importador todas as despesas desde a origem até o destino.

Nos Incoterms do Grupo F, o vendedor assume os custos de colocar a mercadoria a bordo do veículo de transporte. À medida que se avança para o Grupo C, o vendedor passa a se responsabilizar por um nível maior de despesas, incluindo o frete e, em alguns casos, o seguro internacional. No Grupo D, o vendedor assume um maior comprometimento com as despesas e arranjos para colocar a mercadoria no destino.

Os extremos representam interesses opostos. Nas negociações internacionais, o comprador vai sempre requerer termos (sempre que possível, os termos do Grupo D) que lhe proporcionem maior conforto. De outro lado, o exportador tende a vender nos termos que requerem menor responsabilidade.

No Brasil, é muito comum as negociações serem realizadas com os Incoterms do Grupo F, demonstrando que os exportadores possuem menor influência e domínio sobre a cadeia de logística internacional. O uso dos Incoterms do Grupo D requer um domínio mais sofisticado das atividades de logística internacional, pois a maior parte das atividades e despesas ocorre ou se baseia no exterior.

Seção 4 – Créditos documentários e Pagamentos Internacionais



Os créditos documentários, conhecidos como cartas de crédito (*letter of credit*), constituem uma modalidade de pagamento internacional utilizada pelos bancos internacionais no pagamento de exportações e importações.

Os créditos documentários são regidos pela Publicação 500 da Câmara de Comércio Internacional (CCI) e estão em vigor desde primeiro de janeiro de 1994. De acordo com a CCI, a Carta de crédito é um documento bancário emitido por um banco (banco emitente) a pedido de um proponente ou tomador, em geral o importador, comprometendo-se a realizar um pagamento em favor do vendedor, denominado beneficiário, pelo cumprimento dos termos estabelecidos no crédito.

Por ser documentário, o crédito sempre será pago mediante a apresentação dos documentos solicitados. Assim, para receber o pagamento a que tem direito, o beneficiário deve apresentar os documentos aos bancos intervenientes na operação, em fiel acordo com os termos solicitados na carta de crédito, isto porque os bancos não negociam com mercadorias e, sim, com documentos.

Os documentos solicitados para cumprimento dos termos do crédito são conhecidos como **documentos de comércio exterior**, usuais nas práticas de comércio internacional, tais como:

- conhecimento de embarque;
- fatura comercial;
- apólices de seguros;
- certificados de origem, de peso, inspeção; ou
- certificados fitossanitários.

Cartas de crédito podem ser definidas como garantias bancárias de pagamento de exportações e importações, mediante o cumprimento dos termos do crédito.



Mas atenção! Alguns cuidados são necessários para que esta garantia seja 100%! Um deles é solicitar ao importador uma Carta de Crédito Confirmada e Irrevogável. A Carta de Crédito confirmada tem respaldo de bancos de 1ª linha, ou seja, bancos conhecidos internacionalmente e consolidados. Com isso, o exportador não corre o risco de não receber o pagamento. Uma Carta de Crédito Irrevogável poderá ser cancelada ou alterada somente com a aprovação de ambas as partes (exportador e importador). As modalidades acima - Carta de Crédito Confirmada e Irrevogável - oferecem maior garantia ao exportador, mas se a opção for a Carta de Crédito revogável, atenção: ela pode ser modificada a qualquer momento, não sendo necessária a autorização prévia de uma das partes.

A utilização da carta de crédito ou crédito documentário, entre outras modalidades de pagamentos internacionais, é recomendada especialmente quando há necessidade de proteção contra riscos de não pagamento da operação de importação ou exportação, pois o crédito documentário, além de ser um documento de garantia de pagamento do importador ao exportador, garante o cumprimento de outros itens para as duas partes.



A exigência de pagamento por meio de cartas de crédito é comum no caso de uma primeira venda para clientes desconhecidos. É uma forma de garantia, ao vendedor, do pagamento e, ao importador, de que as condições de especificações do produto - entrega e prazos - serão cumpridas.

Por um lado, o exportador tem a garantia de pagamento condicionado ao cumprimento das exigências do crédito, tais como embarcar dada mercadoria até determinada data, realizar inspeções de qualidade, descrever corretamente as mercadorias, contratar seguro e outros itens, etc. Por outro lado, o importador terá garantia de que a mercadoria embarcada está de acordo com o que foi negociado previamente e que o exportador somente receberá o pagamento se cumprir aquilo que foi estabelecido.



No entanto, você saberia responder o que aconteceria no caso do não cumprimento de um ou mais itens dos termos do crédito? Registre sua opinião nas linhas a seguir e confira a resposta na sequência!

Quando ocorrem divergências entre o que foi solicitado no crédito e o que foi apresentado nos documentos, isto é denominado **discrepância**. A ocorrência de discrepâncias impede os bancos de honrar o pagamento do crédito. Diante disso, o pagamento fica condicionado à aceitação ou não da discrepância por parte do importador, ou seja, o banco deverá solicitar a concordância por escrito do importador, que pode aceitá-la ou recusá-la.



Discrepâncias são não conformidades com os termos do crédito apresentadas nos documentos de comércio exterior.

Uma discrepância pode ser apontada pelos bancos. Veja o exemplo:



Quando o crédito exigir que, em dado documento, sejam colocadas barras invertidas (\\) e o exportador inadvertidamente colocar barras (/), isto pode significar símbolos distintos em países diferentes, portanto, deve ser respeitado o que foi estipulado no crédito.

Na prática das operações com créditos documentários é comum serem estipuladas muitas consideráveis por cada discrepância apresentada nos documentos, como forma de garantir que os termos do crédito sejam cumpridos fielmente.

Além desta modalidade de pagamento, há outras modalidades que também são seguras, desde que verificado o crédito do cliente.



As empresas aqui no Brasil verificam o crédito do consumidor e do fornecedor. Correto? Então, porque não conferir o crédito do nosso futuro cliente em outro país?

É uma prática comum e é de praxe infomar ao importador (comprador) que seu crédito será conferido antes do embarque da mercadoria. Empresas como SCI do Brasil, Banco do Brasil e Aduaneiras oferecem este tipo de serviço. O valor dependerá do país, mas este investimento vale a pena, pois estamos falando de negócios a longo prazo. O prazo para obter as informações é de, aproximadamente, 15 a 20 dias; em caso de urgência,, custa mais caro, mas a resposta é mais rápida, em média de 1 semana.

Então, conferido o crédito, você pode optar por uma das principais modalidades de pagamento utilizadas no comércio exterior. Mas atenção, algumas modalidades têm ressalvas.

Vejamos quais são elas:

- a) **Remessa antecipada:** Utiliza-se esta modalidade para casos nos quais o cliente está comprando pela 1ª vez, para produtos feitos sob encomenda ou, ainda, para grandes

quantidades, entre outros motivos. Podem ser cobrados 50% antecipados e, na hora do embarque, o restante.

Esta modalidade é vantajosa somente para o exportador, pois o importador não tem garantia nenhuma de que vai receber a mercadoria. Por isso, não fique admirado se o cliente não aceitar esta modalidade. E, tratando-se de Brasil, fica um pouco mais complicado, pois a imagem do país no exterior está um tanto quanto comprometida.

b) Remessa sem saque: Esta modalidade não é a melhor opção. Ela somente é adotada se a empresa tiver um relacionamento de muita confiança com o importador. Caso contrário, esqueça, pois o exportador, mesmo verificando o crédito, não tem nenhuma garantia de que receberá o pagamento. Nenhuma mesmo!

Bruno Ratti (pg 78, 1997) define bem a remessa sem saque:

O importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque (sem saque), promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva para o exterior.

Você sabe o que é saque? Vamos dizer que é uma nota promissória. Não havendo esta “nota promissória”, não há garantias! Em inglês, o termo saque é “draft”, traduzido por cobrança.



As letras de câmbio (saque ou cambial) são documentos financeiros aceitos internacionalmente. Elas têm padrão formal, são protestáveis e devem ser preenchidas pelo exportador na língua inglesa.

A letra de câmbio (saque ou cambial) representa os direitos do exportador em moeda estrangeira, do montante devido por conta da exportação de mercadorias e serviços.

Vejamos a seguinte imagem:

Empresa de Comércio Exterior Ltda	Nr:	
		3 USD
	Criciúma-SC,	
	At	Pay this First of Exchange (2nd and 3rd unpaid)
	To the order of:	Empresa de Comércio Exterior Ltda
	The sum of:	
	value:	Refer to our Commercial Invoice
		Bil of Lading nr
	L/C nr	
Drawn on:		

Figura 2.5 - Letra de Câmbio (saque ou cambial).

Fonte: Elaborada pelo autor.

Que em inglês, também é
"Draft"!

c) Cobrança ou cobrança documentária: É chamada de cobrança documentária, pois contém todos os documentos de exportação, principalmente o saque, e deve, obrigatoriamente, ser enviada via bancos para que o importador possa assinar o saque, porque essa assinatura é a garantia do pagamento.



Observou a diferença entre esta modalidade e remessa sem saque?

A Cobrança pode ser à vista ou a prazo, é questão de negociação e preferência do mercado. Lembre-se: independentemente da modalidade de pagamento, é aconselhável verificar o crédito do cliente.

Seção 5 – Nomenclatura internacional de mercadorias

As primeiras listagens de classificação de mercadorias foram estabelecidas de forma simples e se constituíram em listas alfabéticas de produtos e seus correspondentes tributos. Com a evolução do comércio, surgiu a necessidade de se estabelecer um nível maior de diferenciação de tributos e, por esta razão, as listas tiveram que ser ampliadas.

Com o passar do tempo, houve a necessidade de estabelecer nomenclaturas aduaneiras uniformes que pudessem garantir, principalmente, uma linguagem aduaneira comum, aceita em nível internacional e que fosse sistemática, mais abrangente, facilitando análises e comprovações estatísticas.

Vejamos quais foram as primeiras tentativas de estabelecer uma nomenclatura mundial comum, que atendesse a estes interesses:

- **Nomenclatura Estatística Internacional** – 1913 – 2ª Conferência Internacional sobre estatísticas;
- **Nomenclatura Aduaneira da Liga das Nações** – 1937 – Genebra.

Estas nomenclaturas não lograram êxito quanto à normatização e uniformização das nomenclaturas aduaneiras e, por isto, em 1948, a União Aduaneira Européia adotou a **Nomenclatura do Conselho de Cooperação Aduaneira**, baseada na **Nomenclatura de Genebra**, tornando-se conhecida, a partir de 1974, pela sigla NCCA.

Esta nomenclatura representou significativo avanço e contribuiu para a centralização da administração, bem como para as medidas de atualização previstas em decorrência do desenvolvimento tecnológico no mundo.

No mesmo ano de 1948, a liga das Nações Unidas publicou a lista mínima de mercadorias para a estatística do Comércio Exterior, que foi revista pela Comissão de Estatística das Nações Unidas e, entre 1948 e 1950, passou a ser denominada **Classificação Uniforme para o Comércio Internacional** – CUCI.

Em 1970, o Conselho de Cooperação Aduaneira (atualmente denominado Organização Mundial das Aduanas – OMA) decidiu estudar a possibilidade de adotar um sistema de designação de mercadorias que atendesse os interesses de facilitação do Comércio Internacional. O Conselho concluiu que havia necessidade de se criar um Sistema Harmonizado de codificação com base na NCCA e CUCI, surgindo daí o atual **Sistema Harmonizado** de codificação de mercadorias, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988.

5.1 - Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH)

Para que um produto possa usufruir de tratamento preferencial no âmbito de qualquer acordo internacional de comércio, é necessário que ele esteja classificado no Sistema Harmonizado de designação e codificação de mercadorias (SH).

O Sistema Harmonizado designa e codifica os produtos comercializados internacionalmente, criando uma linguagem uniforme, a fim de atender tanto interesses aduaneiros quanto estatísticos no comércio internacional.



Você sabia que o Sistema Harmonizado foi elaborado pelo Conselho de Cooperação Aduaneira, criado em 1950, com sede em Bruxelas? Mais tarde, em 1994, passou a ser denominado Organização Mundial das Aduanas – OMA, e entrou em vigor em 1º de janeiro de 1988.

O SH distribui em 21 seções os produtos comercializados no mercado internacional. Estas são subdivididas em 96 capítulos (do 1 ao 97) e ordenadas numericamente em um sistema de 6 dígitos, a partir de princípios lógicos, de acordo com as especificidades dos produtos, como, por exemplo, sua origem (animal ou vegetal), matéria constitutiva, aplicabilidade, dentre outros.

Assim, o sistema proporciona uma estrutura lógica e legal, na qual se agrupam 1.241 posições em 96 capítulos ordenados em 21 seções, conforme pode ser visualizado no quadro a seguir.

Estrutura do Sistema Harmonizado	
Seção	Designação e capítulos compreendidos
SEÇÃO I	Animais Vivos e Produtos do Reino Animal Capítulos 1 a 5
SEÇÃO II	Produtos do Reino Vegetal Capítulos 6 a 14
SEÇÃO III	Gorduras de Óleos Animais ou Vegetais Capítulo 15
SEÇÃO IV	Produtos das Indústrias Alimentares, Bebidas, Tabaco Capítulos 16 a 24
SEÇÃO V	Produtos Minerais Capítulos 25 a 27
SEÇÃO VI	Produtos das Indústrias Químicas ou Conexas Capítulos 28 a 38
SEÇÃO VII	Plásticos, Borrachas e suas obras Capítulos 39 a 40
SEÇÃO VIII	Peles, Couro, obras destas matérias Capítulos 41 a 43
SEÇÃO IX	Madeiras, Carvão Vegetal e obras de madeira Capítulos 44 a 46
SEÇÃO X	Pastas de Madeiras, Celulose, outras madeiras fibrosas Capítulos 47 a 49
SEÇÃO XI	Têxteis e suas obras Capítulos 50 a 63
SEÇÃO XII	Calçados, Chapéus, Artefatos de uso semelhante Capítulos 64 a 67
SEÇÃO XIII	Obras de Pedras, Gesso, Produtos Cerâmicos, Cimento, Vidro, etc. Capítulos 68 a 70
SEÇÃO XIV	Pérolas Naturais, Pedras Preciosas, Metais e suas obras Capítulo 71
SEÇÃO XV	Metais Comuns e suas obras Capítulos 72 a 83. Obs.: O capítulo 77 está reservado para uso futuro.
SEÇÃO XVI	Máquinas e Aparelhos Capítulos 84 a 85
SEÇÃO XVII	Material de Transporte Capítulos 86 a 89

Estrutura do Sistema Harmonizado	
Seção	Designação e capítulos compreendidos
SEÇÃO XVIII	Instrumentos e Aparelhos de Óptica, partes e acessórios Capítulos 90 a 92
SEÇÃO XIX	Armas e Munições Capítulo 93
SEÇÃO XX	Produtos diversos (Móveis, Brinquedos, etc.) Capítulos 94 a 96
SEÇÃO XXI	Objetos de Arte, Coleções, Antiguidades. Capítulos 97 a 99 Obs.: Os capítulos 98 e 99 estão reservados para usos especiais.

Quadro 2.13 – Estrutura do Sistema Harmonizado

Fonte: Adaptado pelo autor.

Os capítulos são desdobrados em posições e subposições. Os dois primeiros dígitos da codificação identificam o capítulo. Os dois dígitos seguintes, as posições dentro do capítulo e, separado por um ponto, os dois dígitos correspondentes à subposição, conforme podem ser visualizados no esquema a seguir:

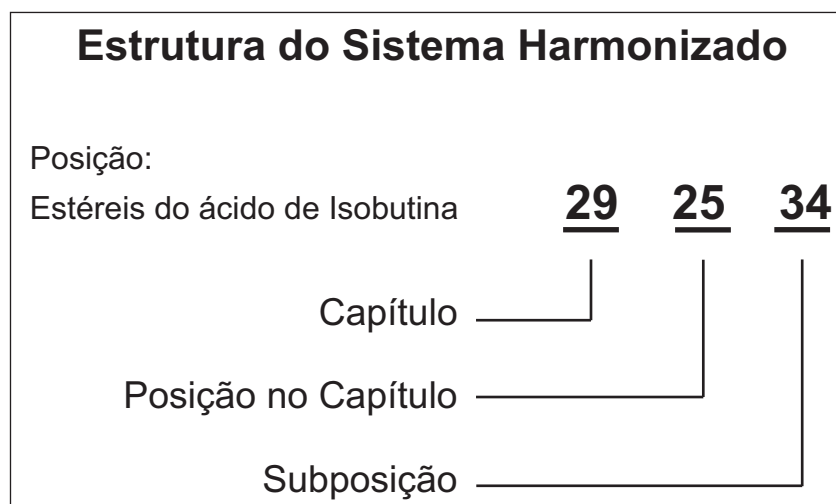


Figura 2.4 - Estrutura do sistema harmonizado.

Fonte: Elaborada pelo autor.

Dessa forma, o código de classificação no sistema harmonizado do produto mármore (2515.11), por exemplo, pode ser verificada no tarifário, conforme o quadro a seguir:

Seção	V	Produtos Minerais
Capítulo	25	Sal, enxofre, terras, pedras
Posição	2515	Mármore
Subposição de 1º nível	2515.1	Mármore e travertinos
Subposição de 2º nível	2515.11	em bruto ou desbastados

Quadro 2.14 – Código de classificação do mármore.
Fonte: Elaborado pelo autor.



O Sistema Harmonizado de designação de mercadorias permite a compatibilização das diferentes nomenclaturas existentes nos diversos países, pela uniformização dos seis primeiros dígitos da codificação, que são iguais em todo o mundo.

5.2 - Nomenclatura Comum do Mercosul

Com o Decreto n.º 1.767 de 28 de dezembro de 1995, o Brasil passa a adotar, a partir de 1º de janeiro de 1991, a Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM como nomenclatura única nas operações de Comércio Exterior, substituindo a antiga NBM.

A adoção da NCM pelos países membros do Mercosul estava prevista pelo tratado de Assunção e segue os mesmos padrões da **Nomenclatura do Sistema Harmonizado de Designação de Mercadorias**, adicionado de mais 2 dígitos denominados item e subitem.

A estrutura padrão da NCM também é composta pelas mesmas 21 seções e 96 capítulos, e a codificação ficou estabelecida com 8 dígitos, sendo que os 6 primeiros identificam o sistema harmonizado.

Vejamos a seguinte figura:

Estrutura da Nomenclatura Comum do Mercosul

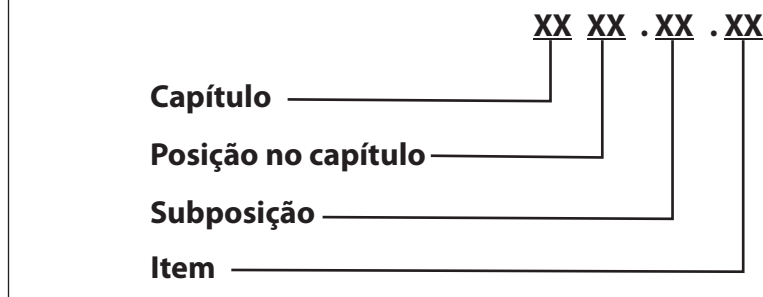


Figura 2.5 - Estrutura da nomenclatura comum do Mercosul.
Fonte: Elaborada pelo autor.

Dentro do Mercosul, os produtos, mercadorias e serviços originários dos Estados-Parte circulam livres de tarifas, desde que atendam a determinados requisitos para serem considerados originários de um dos Estados-Parte:

- a mercadoria deve estar acompanhada do certificado de Origem Mercosul;
- seja aplicado o regime de origem, ou seja, a Declaração do Produtor, as regras para conferir o caráter originário das mercadorias, os procedimentos para emissão do certificado, o modelo deste certificado e as sanções para os casos de falsidade e adulteração dos documentos; e,
- índice de Nacionalização, que deverá observar o percentual de 60% de componentes produzidos nacionalmente.

Para realizar uma operação de comércio exterior, quer seja importação ou exportação, é necessário, em primeiro lugar, classificar a mercadoria nos códigos da NCM e, daí, identificar os tratamentos administrativos a serem seguidos.

Vejamos quais são as regras gerais para Classificação de Mercadorias na NCM.

Para efeitos legais, a classificação é determinada pelos textos das posições e pelas notas explicativas que constam no início de cada seção. Sendo assim:

- os títulos das seções e capítulos são apenas indicativos;
- qualquer referência a um artigo independe do estado em que se encontra, desde que apresente características essenciais;
- a posição mais específica prevalece sobre a mais genérica;
- o produto composto de várias matérias-primas classifica-se pela que lhe conferir a característica essencial;
- classificação pela semelhança; e,
- as embalagens, estojos - quando acompanham o produto - classificam-se juntamente com este, exceto quando sejam de utilização repetida.

Com a implementação da União Aduaneira prevista no Tratado do Mercosul, foi adotada, além da Nomenclatura Comum do Mercosul, a Tarifa Externa Comum (TEC), implementada, no Brasil, pelo Decreto nº 1.343 de 23 de dezembro de 1994 e que entrou em vigor a partir de 1995.

A TEC correlaciona os itens da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), com os direitos de importação incidentes sobre cada um desses itens (impostos de importação) e se aplica somente às importações provenientes dos países não membros.



Mas você saberia responder para que serve a Tarifa Externa Comum? Registre sua opinião nas linhas a seguir e prossiga seu estudo!

Ela serve para relacionar o percentual de imposto de importação a ser pago quando da nacionalização do produto estrangeiro no território nacional, no ato do desembaraço aduaneiro. Ou seja, se você quer saber quanto de imposto uma determinada mercadoria pagará sobre a importação, basta consultar a classificação da NCM e a correspondente Tarifa Externa Comum.

Note que o percentual de imposto de importação é comum a todos os países do Mercosul. Isto significa que tanto faz importar na Argentina, no Uruguai, no Paraguai e no Brasil: ela é a mesma.



Síntese

Nesta unidade, você teve a oportunidade de conhecer novos conceitos voltados para as questões comerciais, como definição de exportação e importação, modalidades de exportação que nada mais é do que a maneira que a empresa vai ingressar no mercado.

Na seção 3, você estudou os Incoterms da ICC, que definem as responsabilidades de cláusulas comerciais internacionais utilizadas nos contratos de compra e venda. Os modelos de contratos da ICC facilitam a vida das pequenas empresas. Por outro lado, a ICC é pioneira na autorregulamentação do comércio eletrônico, bem como nos códigos de conduta de publicidade e marketing, que estão sendo incorporados às legislações nacionais e aos códigos de autorregulamentação das associações profissionais.

Você pôde compreender, na seção 5, a uniformização do sistema de designação de mercadorias realizado pelo Sistema Harmonizado, que permite uma linguagem aduaneira comum, aceita em nível internacional por ser abrangente e sistemática, facilitando análises e comprovações estatísticas dos volumes de comércio realizados pelas nações. O Brasil, com a formação do Mercosul, adotou a NCM e a TEC como sistema de designação de mercadorias.



Atividades de autoavaliação

- 1) Aponte as características do Sistema Harmonizado de designação de mercadorias e da NCM.

- 2) Explique por que, à medida que se avança do incoterm do Grupo E para a utilização dos incoterms do Grupo D nos contratos de venda, isto representa um maior conforto para o importador.



Saiba mais

LOPEZ, José Manoel Cortiñas, GAMA, Marilza. **Comércio exterior competitivo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

RATTI. **Comércio internacional e câmbio**. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

VASQUEZ. **Comércio exterior brasileiro**. 6. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2003.

Política, estrutura e administração do comércio exterior brasileiro



Objetivos de aprendizagem

- Compreender as políticas de comércio exterior brasileiro.
- Verificar a representatividade do comércio exterior brasileiro no contexto do comércio mundial.
- Familiarizar-se com organização da estrutura de comércio exterior brasileira.
- Dominar os termos e linguagem técnica de comércio exterior.



Seções de estudo

- Seção 1** Políticas brasileiras de comércio exterior
- Seção 2** Evolução do comércio exterior brasileiro
- Seção 3** Organização do comércio exterior brasileiro
- Seção 4** Sistemática do comércio exterior brasileiro



Para início de estudo

Embora o Brasil possua mais de 500 anos de história e as relações de comércio internacional acompanhem o desenrolar deste tempo, o comércio exterior brasileiro, tanto no passado como no presente, ainda é pouco representativo quando comparado com os volumes transacionados no mundo globalizado..

De certa forma, a evolução do comércio exterior brasileiro é recente e as estruturas e formas de organização ainda não atendem os anseios de um país que quer se inserir num mundo globalizado, cuja característica principal é a competição acirrada por mercados.

Há ainda um longo caminho a ser percorrido e muitos desafios para que as empresas brasileiras sejam inseridas no mercado internacional. Isto requer compreensão dos eventos passados e discernimento da estrutura atual e das formas de realizar as operações de importação e exportação.

Neste contexto, as seções seguintes têm como objetivo proporcionar a você uma visão do passado, compreendendo a evolução das relações comerciais, as políticas e as formas de organização e administração atual do comércio exterior brasileiro.

Seção 1 – Políticas brasileiras de comércio exterior

“Política de comércio pode ser definida como o ato de governar do Estado com vistas à consecução e à salvaguarda dos objetivos nacionais no que concerne ao comércio do país com os demais.” (LOPEZ e GAMA, 2002, p. 163).

A política brasileira de exportações caracterizou-se, desde 1964, pela atuação do governo na concessão de incentivos e benefícios fiscais e creditícios às exportações.



Mas você saberia responder o que são incentivos e benefícios fiscais e creditícios?

Vejamos o significado destes termos:

Benefícios fiscais traduzem-se pela desoneração dos impostos incidentes sobre os preços dos produtos quando destinados à exportação. No mercado interno, os preços dos produtos são taxados direta e indiretamente pelos impostos, tais como:

- o imposto sobre produtos industrializados (IPI);
- o imposto sobre circulação de mercadorias (ICMS); e
- os impostos para financiamento da seguridade social PIS/COFINS.

No caso das exportações, não ocorre incidência de impostos nas vendas para o exterior.

Os incentivos fiscais concedidos às exportações brasileiras estão estabelecidos na Lei nº 8.402 de 9 de janeiro de 1992 e na Medida Provisória 674 de 25 de outubro de 1994. Suas alterações posteriores têm como finalidade desonerar os impostos incidentes sobre os preços dos produtos brasileiros, tornando-os mais competitivos quando destinados ao mercado internacional.

Em linhas gerais, os tratamentos fiscais nas exportações, relativos aos impostos, são os seguintes:

- **PIS/PASEP** – Impostos que incidem sobre a totalidade das vendas mensais das empresas e integram o Programa de Integração Social (PIS) e o Programa de Formação dos Servidores Públicos (PASEP). No caso das vendas de exportação, os valores correspondentes às exportações

de produtos manufaturados poderão ser excluídos da receita operacional bruta. Isso significa que as vendas de exportação não são tributadas por estes impostos.

- **COFINS** – Imposto instituído sobre a totalidade das vendas mensais das empresas a título de Contribuição para o Fundo de Investimento Social. No caso das exportações, não há incidência desta contribuição sobre as vendas quando destinadas ao exterior.
- **IPI** – Imposto que incide sobre os preços dos produtos industrializados (IPI).

Nas exportações, é concedido nas modalidades de Isenção, Suspensão e Manutenção dos Créditos:

- **Isenção** – Na exportação, a isenção é genérica, isto é, não é feita a distinção entre produto nacional ou nacionalizado. De acordo com princípio constitucional, se for manufaturado que sai para o exterior, o produto é isento (art.153 da CF de 1988).
- **Suspensão** – É uma isenção condicionada à não tributação em virtude do destino final do produto. Ocorre nas vendas para fins de exportação por meio de intervenientes ou intermediários (exportação indireta) na qual a suspensão é em caráter temporal até o momento em que se cumpra a condição da saída para o exterior.
- **Manutenção dos créditos** - Ocorre nas operações de mercado interno, onde a indústria se credita do IPI constante nas entradas relativas aos insumos para a produção de manufaturados a serem exportados. Não havendo débito, quando da saída destes produtos para a exportação, permite-se à indústria manter o crédito pela entrada dos insumos e se aproveitar deste crédito.



Você sabe qual é a diferença entre produto nacional e nacionalizado? Realize uma pesquisa na Internet e, em seguida, discuta este tema com seus colegas.

- **Imposto de Renda** – Tributo Federal sobre a renda das empresas e cidadãos. No caso das exportações, permite-se isenção ou redução do Imposto de Renda retido na fonte incidente sobre as remessa ao exterior exclusivamente para pagamento de despesas como promoção, propaganda e pesquisa de mercados de produtos brasileiros. Despesas, inclusive, de participação em feiras internacionais. Também são isentas do Imposto de Renda as remessas de juros ao exterior devidos por financiamentos às exportações.
- **ICMS** – Imposto de competência estadual e do Distrito Federal incidente sobre os preços de venda das mercadorias e serviços (ICMS). No caso das exportações, são previstas a não incidência, suspensão e também a manutenção de créditos.
- **Não incidência** – Quando se trata de exportação de produtos industrializados, excluídos os semimanufaturados que podem ser tributados ou não, dependendo da legislação de cada estado.

Benefícios creditícios permitem ao exportador acesso a recursos financeiros de curto e longo prazo para financiamento das exportações brasileiras com custos compatíveis aos praticados no mercado internacional.

Entre as linhas de curto prazo, observe:

- **Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC)** é uma linha de crédito de curto prazo concedida às empresas exportadoras e que permite antecipar recursos financeiros em até 180 dias antecedentes ao embarque de mercadorias a serem exportadas, permitindo ao exportador obter recursos para financiar a produção de produtos a serem exportados.
- **Adiantamento de Cambiais Entregues (ACE)** é uma operação semelhante ao processo de desconto de duplicatas no mercado interno e consiste no desconto de letras de câmbio com prazos de pagamento não superiores a 180 dias, cujas mercadorias já foram embarcadas e cujos documentos de exportação já foram entregues para financiar o período de comercialização de exportações.

Entre as linhas de financiamento de exportação de longo prazo, há alguns produtos do BNDES que se dividem em Linhas de Financiamento com finalidades e condições financeiras específicas. A critério do Banco, um projeto de investimento pode se beneficiar de uma combinação de Linhas de Financiamento, de um mesmo ou de diferentes Produtos, de acordo com o segmento, a finalidade do empreendimento e os itens a serem apoiados.

Veja os Produtos que podem ser usados no apoio à Exportação e Inserção Internacional.

BNDES Finem - Financiamento de valor superior a R\$ 10 milhões a projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos. A atuação do BNDES, no âmbito do Finem, para apoio à inserção internacional é realizada pelas seguintes linhas de financiamento:

- Apoio à internacionalização de empresas, ou seja, apoio à formação de capital de giro ou investimento de empresas de capital nacional no mercado internacional.
- Aquisição de bens de capital, ou seja, apoio à aquisição de bens de capital, associada a planos de investimentos apresentados ao BNDES.

BNDES Automático - Financiamento, de até R\$ 10 milhões a projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos.

BNDES Exim Pré-Embarque e BNDES Exim Pós-embarque - Financiamento à produção de bens e de serviços brasileiros destinados à exportação e à comercialização destes itens no exterior.

Atualmente, estão em vigor os seguintes programas direcionados à exportação.

BNDES Pró-Aeronáutica - Exportação - Financiamento à produção de bens e serviços destinados à exportação, por parte de MPMEs integrantes da cadeia produtiva da indústria aeronáutica brasileira, nas fases pré-embarque e pós-embarque.

BNDES Profarma - Exportação - Financiamento à exportação de bens e serviços nacionais, inseridos no complexo industrial da saúde, nas fases pré-embarque e pós-embarque.

BNDES Prosoft - Exportação - Financiamento à exportação de software e serviços de TI nacionais, nas fases pré-embarque e pós-embarque.

BNDES PSI - Exportação Pré-embarque - Financiamento, na fase pré-embarque, à produção de bens de capital destinados à exportação.



Saiba mais sobre isso, acessando: <http://www.bndes.gov.br>. (Acesso em: 05/05/2010)

PROEX: É um programa de financiamento de exportação destinado à comercialização de bens e serviços ao exterior. Os bens financiáveis compreendem cerca de 85% dos produtos da pauta brasileira de exportação. Os serviços que podem ser financiados compreendem projetos, consultorias, montagem, produções cinematográficas, softwares, franquias e turismo.

O financiamento pode ser direto ao importador concedido pelo Banco do Brasil com recursos do Tesouro Nacional em 100% do valor da importação para operações abaixo de dois anos e limitando a 85% do valor FOB, com pagamento de 15% a título de sinal, nos prazos superiores a dois anos.

Uma inovação introduzida no comércio exterior brasileiro no final dos anos 90 foi a implantação do Seguro de Crédito às Exportações. Este permite proteção ao exportador quanto à cobertura de riscos pelo não recebimento dos créditos de venda ao exterior. O exportador é indenizado pela seguradora em virtude da impossibilidade de pagamento por parte do importador.



A cobertura do seguro se refere aos riscos comerciais, políticos e extraordinários, que possam influenciar o não pagamento de exportações, como, por exemplo: a falência do importador, guerras, embargos econômicos, instabilidade política, moratória e desastres naturais. O Seguro de crédito no Brasil é administrado pela Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), com garantia da União por meio do Fundo de Garantia às Exportações (FGE).

O seguro funciona como uma garantia de redução do risco de empréstimo, fazendo com que os custos das operações de crédito às exportações se tornem mais baratos do que outras modalidades de financiamento ao comércio exterior, resultando em maior competitividade dos produtos nacionais.

As maxidesvalorizações da moeda nacional contribuíram para reduzir os custos das empresas exportadoras ao mesmo tempo em que permitiram a possibilidade das empresas manterem preços mais competitivos em moeda estrangeira. As empresas exportadoras têm seus contratos de venda em moedas estrangeiras e seus custos em moeda nacional. Ao apreciar o valor da moeda estrangeira, o caixa das empresas é fortalecido pelo ingresso de maior quantidade de moeda nacional por unidade de moeda estrangeira, enquanto que os custos permanecem em moeda nacional.

As medidas governamentais deste período procuraram retirar o maior número de gravames, isto é, restrições tarifárias e não tarifárias que se superpunham ao custo dos produtos exportáveis, impedindo-os de penetrar nos mercados internacionais por falta de preços competitivos.

Por outro lado, as importações se restringiam aos bens de capitais e insumos para estimular e proteger a indústria nacional. Aos demais produtos, principalmente os considerados supérfluos, incidiam elevadas taxas de impostos de importação.



Esta política de comércio exterior foi denominada **programa de substituição** das importações (PSI) que vigorou até o final da década de 60.

A partir de 1970, o Brasil começou a adotar o modelo exportador que se caracterizou pela ampliação da pauta brasileira de exportações. Maior ênfase foi dada para a exportação de produtos manufaturados com maior valor agregado. Para isso, intensificou os incentivos creditícios e a concessão de subsídios às empresas exportadoras por meio da criação de linhas de financiamentos com juros inferiores ao do mercado, restituição em dinheiro de créditos do **Imposto sobre Produtos Industrializados** correspondente aos créditos da compra de insumos, além estimular as exportações por intermédio das maxidesvalorizações da moeda nacional de forma constante.

No final dos anos 80, a política brasileira de comércio exterior caracterizou-se por uma abertura gradual de mercados para a importação de bens de consumo não duráveis e eliminação dos subsídios e de incentivos creditícios, buscando adequar a economia brasileira à nova realidade internacional ocasionada pelo processo de globalização das economias. Em nível mundial, a liberalização do comércio exterior não admitia economias fechadas e superprotegidas, como era o caso do Brasil, em alguns setores como informática, bioquímicos e veículos.



Até 1992, por exemplo, não era permitido importar automóveis porque os impostos de importação chegavam à taxa de até 150% sobre o valor FOB dos veículos estrangeiros. O mesmo ocorria com a importação de equipamentos de informática. A partir desta data, as importações foram liberadas e o que se vê é a variedade de marcas de veículos e espécies de computadores sendo vendidos no mercado interno.

Segundo Maluf (2000), o Brasil finalizou a década de 90 em plena era da globalização, com altíssima concentração na pauta exportadora, onde 18 setores respondiam por mais de 90% das vendas externas e apenas 300 empresas eram responsáveis por 80% das exportações. Apesar de todo o esforço, programas e medidas adotadas pelo governo brasileiro para promover e diversificar a pauta das exportações brasileiras, ela ainda apresentava um alto grau de concentração, tanto em relação aos produtos, quanto aos países de destino e as regiões exportadoras.

Em 1997, o Brasil apresentava os seguintes dados (MALUF, 2000):

- apenas 6 setores industriais correspondiam a 55,1% do total das exportações;
- apenas 250 empresas correspondiam a 67,5% do volume exportado;
- as exportações das regiões Sul e Sudeste representavam 82,1% do volume das exportações brasileiras, considerando ainda que São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, juntos, correspondiam a 59,6% deste percentual; e,
- 51,7% do volume das exportações eram destinados a apenas 6 países.

Para você ter uma ideia da concentração, o Brasil exportou 51,5 bilhões de dólares em 1998. Em termos de produto, a pauta de exportação compreendia 6.400 itens exportados, onde apenas 10 destes produtos representaram 34,6% das exportações. O somatório de 28 produtos correspondia a 61,02% e, 90 produtos, a 81,4%. Os produtos básicos corresponderam a 26% da pauta de produtos exportados, os semimanufaturados a 16% e os manufaturados a 58%. (MALUF, 2000).

No ano 2000, o governo brasileiro assumiu o compromisso de mudar o perfil das exportações brasileiras, estabelecendo uma meta de exportar 100 bilhões de dólares anuais. Este fato, você poderá estudar com um maior aprofundamento na próxima seção.

Seção 2 – Evolução do comércio exterior brasileiro



Você sabe qual é a participação do Brasil no comércio mundial?

Examine o desempenho do comércio exterior brasileiro e conheça a evolução das exportações e importações brasileiras por meio da balança comercial dos últimos 50 anos, apresentada no quadro a seguir:

Valores expressos em bilhões de Dólares Americanos							
Ano	Balança Comercial			Desdobramento exportação por tipo de produtos			Importação
	Importação	Exportação	Saldo	Básicos	Industrializados	Operações Especiais	Petróleo
1950	0,942	1,355	0,413				
1951	1,725	1,769	0,044				
1952	1,720	1,418	-0,302				
1953	1,144	1,539	0,395				
1954	1,415	1,562	0,147				
1955	1,104	1,423	0,319				
1956	1,046	1,482	0,436				
1957	1,285	1,392	0,107				
1958	1,179	1,243	0,064				
1959	1,210	1,282	0,072				
1960	1,293	1,269	-0,024				
1961	1,292	1,403	0,111				
1962	1,304	1,214	-0,090				
1963	1,296	1,406	0,110				
1964	1,086	1,430	0,344				
1965	0,941	1,595	0,654				
1966	1,303	1,741	0,438				
1967	1,441	1,654	0,213				
1968	1,855	1,881	0,026				
1969	1,993	2,311	0,318				
1970	2,507	2,739	0,232	2,049	0,690		0,236
1971	3,247	2,904	-0,343				
1972	4,232	3,991	-0,241				
1973	6,192	6,199	0,007				
1974	12,641	7,951	-4,690				
1975	12,210	8,670	-3,540	5,027	3,643		2,875
1976	12,383	10,128	-2,255				
1977	12,023	12,120	0,097				
1978	13,683	12,659	-1,024				
1979	18,084	15,244	-2,840				
1980	22,955	20,132	-2,823	8,488	11,376	0,268	9,844
1981	22,091	23,923	1,832	8,920	13,999	0,374	11,006
1982	19,394	20,175	0,781	8,238	11,686	0,251	10,120
1983	15,429	21,899	6,470	8,535	13,057	0,307	7,822
1984	13,915	27,005	13,090	8,706	18,004	0,295	6,755
1985	13,153	25,639	12,486	8,538	16,821	0,28	5,442

Valores expressos em bilhões de Dólares Americanos							
Ano	Balança Comercial			Desdobramento exportação por tipo de produtos			Importação
	Importação	Exportação	Saldo	Básicos	Industrializados	Operações Especiais	Petróleo
1986	14,044	22,348	8,304	7,280	14,895	0,173	2,786
1987	15,051	26,224	11,173	8,022	18,014	0,188	3,850
1988	14,605	33,789	19,184	9,411	24,079	0,299	3,198
1989	18,263	34,383	16,120	9,549	24,529	0,305	3,390
1990	20,661	31,413	10,752	8,746	22,288	0,379	4,354
1991	21,041	31,620	10,579	8,732	22,546	0,342	3,370
1992	20,554	35,792	15,238	8,834	26,670	0,288	2,996
1993	25,256	38,554	13,298	9,365	28,882	0,307	2,138
1994	33,078	43,545	10,467	11,058	31,852	0,635	2,339
1995	49,972	46,506	-3,466	10,969	34,711	0,826	2,590
1996	53,301	47,747	-5,554	11,900	35,026	0,821	3,460
1997	59,747	52,990	-6,757	14,474	37,672	0,844	5,824
1998	57,730	51,140	-6,590	12,977	37,507	0,656	4,127
1999	49,272	48,011	-1,261	11,828	35,311	0,872	2,169
2000	55,783	55,086	-0,697	12,561	41,027	1,498	3,190
2001	55,580	58,223	2,643	15,342	41,415	1.736	
2002	47,241	60,361	13,120	16,952	41,965	1.445	
2003	48,291	73,084	24,793	21,179	50,597	1.308	
2004	62,779	96,475	33,696	28,518	66,378	1.579	

Quadro 3.1 - Evolução da balança comercial brasileira.

Fonte: MDIC/SECEX - Adaptação do Autor.

Você pode observar que, até o final da década de 60, as exportações e importações se mantiveram abaixo dos dois bilhões de dólares, apresentando saldos negativos apenas nos anos de 52, 60 e 62. Mesmo assim, ao longo do período 1950-1969, a balança comercial acumulou superávits.

Ao longo da década de 70, período no qual o Brasil adotou o modelo exportador, as exportações e importações apresentam crescimento chegando, ao final da década, próximo de 20 bilhões de dólares. No entanto, calcula-se um déficit acumulado de cerca de 14,5 bilhões.

Nos anos 80, as exportações seguiram em ritmo crescente enquanto que as importações apresentaram declínio, gerando saldos superavitários que atingiram um pico maior de 19 U\$

bilhões, em 1988. Neste período, as importações se mantiveram abaixo dos 20 U\$ bilhões e as exportações superaram a marca dos 30 U\$ bilhões.

Na década de 90, retomou-se o crescimento acelerado das importações que, mesmo em contrapartida do crescimento das exportações, geraram períodos de déficits. Mesmo assim, no final da década, calculando o saldo acumulado, este se apresentou superavitário.

Na virada do novo milênio, as exportações e importações seguiram em ritmo crescente, gerando saldos superavitários jamais registrados na história do comércio exterior brasileiro. As exportações findaram o ano de 2004 na marca dos 96,4 bilhões de dólares, perto da meta estabelecida pelo governo, de exportar 100 U\$ bilhões.

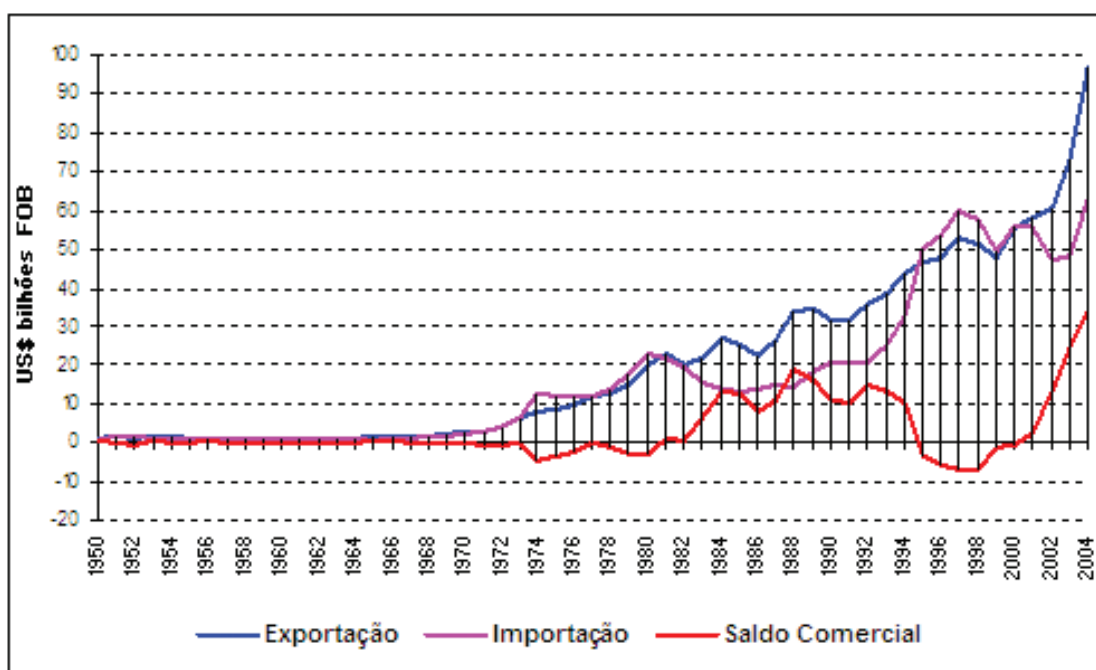


Figura 3.1 - Balança Comercial Brasileira - 1950 a 2004 - US\$ bilhões FOB.
Fonte: MDIC/SECEX.

Uma característica particular das exportações no período de 1950 a 1970 é que as elas consistiam, em sua maior parte, na exportação de produtos básicos. A partir dos anos 70, observa-se uma participação crescente dos produtos industrializados na pauta de exportações. Já a partir dos anos 80, observa-se o

registro do crescimento das operações especiais, que findam o ano de 2000, superando a marca de 1 U\$ bilhão. Nesta rubrica são registradas as operações de exportações de serviços, licenças de uso de marcas e aluguéis de equipamentos.

Mesmo com este desempenho, o Brasil está aquém das oportunidades que o comércio internacional proporciona.



Mas você deve estar se perguntando qual é a participação do Brasil no comércio mundial, não é verdade? Siga adiante, para a seção 3, e descubra!

Seção 3 – Organização do comércio exterior brasileiro

Você já viu, nas unidades anteriores, que o **comércio internacional** é a forma que um país se organiza em termos de leis e normas que disciplinam as operações de importação e exportação. Observe, agora, o que a lei maior do Brasil determina para o comércio exterior.

A **Constituição Federal** (BRASIL, 1988) estabelece, em seus artigos e incisos relacionados, os pressupostos do comércio exterior brasileiro. A Constituição Federal traz, em sua estrutura, alguns dispositivos diretamente relacionados com a prática do comércio exterior, que fazem menção ao controle tributário, fiscal e às competências da administração governamental no exercício de controle das atividades de comércio internacional.

Observe, no quadro a seguir, de que forma estes pressupostos estão descritos:

No Artigo 21, em seus incisos II, III, IV, V, VI, VII e XII, a Constituição Federal (1988) trata da competência da União em manter relações com os Estados Estrangeiros e participar de Organizações Internacionais, além de administrar as reservas cambiais do País e fiscalizar as operações de natureza financeira,

especialmente as de crédito, câmbio e capitalização, bem como as de seguro e de previdência privada. Menciona, ainda, a competência da União de explorar direta ou indiretamente a navegação aérea, aeroespacial, a infraestrutura aeroportuária, os serviços de transporte ferroviário e aquaviário entre os portos brasileiros e fronteiras nacionais, os serviços de transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros e os portos marítimos, fluviais e lacustres.

No Artigo 22, dos incisos II, III a XI, surge a competência privativa da União de legislar sobre:

- o direito marítimo, aeronáutico, espacial, sobre o sistema monetário e de medidas, títulos e garantias dos metais;
- a política de crédito, câmbio, seguros e transferências de valores, o comércio exterior e interestadual, as diretrizes da política nacional de transportes; e
- o regime dos portos, navegação lacustre, fluvial, marítima, aérea e aeroespacial, o trânsito e transporte.

O Artigo 153, em seus incisos II, V e VI, trata da competência da União de instituir imposto sobre:

- a importação de produtos estrangeiros;
- a exportação para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados;
- as operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativos a títulos ou valores mobiliários; e,
- os produtos industrializados. No caso dos produtos industrializados, os dispositivos do § 3º do inciso VI dispõem que não incidirá imposto sobre produtos industrializados quando destinados ao exterior.

No Artigo 155, em seus incisos I ao IX, são estabelecidas as competências dos Estados e do Distrito Federal em instituir imposto sobre:

- as operações relativas à circulação de mercadorias e sobre a prestação de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicações, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior;
- a entrada de mercadorias importadas do exterior; e
- o serviço prestado no exterior.

No inciso X, deste artigo, estabelece que os impostos da competência dos Estados e do Distrito Federal não incidirão sobre as operações que destinem ao exterior os produtos

industrializados, excluídos os semielaborados definidos em lei complementar. Excluem também do imposto as exportações de serviços.

De acordo com o Artigo 156, os municípios não têm competência para instituir qualquer imposto sobre as exportações ou importações de mercadorias e serviços.

O Artigo 237 estabelece que a fiscalização e o controle sobre o comércio exterior, ambos essenciais à defesa dos interesses fazendários nacionais, serão exercidos pelo Ministério da Fazenda.

Quadro 3.2 – Dispositivos da prática do comércio exterior.
Fonte: Constituição Federal (1988).

Portanto, a legislação sobre o comércio exterior, regime dos portos e aeroportos e locais de fronteira é competência da União. Cabe somente a esta criar leis para o comércio exterior do Brasil. Aos Estados da Federação e ao Distrito Federal cabe a competência de instituírem impostos pela circulação de mercadorias e serviços relativos aos produtos semimanufaturados. Produtos industrializados, quando destinados ao exterior, são isentos do IPI. Isto engloba os impostos da competência dos estados, distrito federal e municípios, conforme pode ser observado no artigo 153, VI, parágrafo 3º.

A constituição Federal menciona, também, no artigo 237, que a fiscalização e o controle sobre o comércio exterior serão exercidos pelo Ministério da Fazenda e, com isso, delineia a estrutura do organograma do comércio exterior brasileiro. Este tema será assunto de estudo da próxima seção.

3.1 - Organograma do comércio exterior brasileiro

A organização das instituições governamentais envolvidas no comércio exterior brasileiro apresenta a descentralização como característica, isto é, não possui um órgão específico que centralize todos os interesses nacionais a exemplo de um Ministério de Comércio Exterior.

As instituições de comércio exterior brasileiro estão organizadas conforme a área de competência e responsabilidade, as quais são: **Política de Comércio Exterior, Política Fiscal e Política Financeira.**

A gestão ocorre por áreas de competências, veja:

- a) **Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)** - órgão integrante do Conselho de Governo que tem por objetivo a formulação, adoção, implementação e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo. As Competências deste órgão estão definidas no Decreto n.º 4.732, de 10 de junho de 2003.
- b) **Ministério da Fazenda** – responsável pela política monetária e fiscal. Conforme você viu na seção anterior, o artigo 237 da Constituição Federal de 1988 define que a responsabilidade pela defesa dos interesses fazendários, de fiscalização e controle sobre o comércio exterior é deste ministério. O Ministério da Fazenda exerce esta competência pelos órgãos gestores de comércio exterior, Secretaria da Receita Federal (SRF) e Banco Central (BACEN), diretamente a ele vinculados.
- c) **Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC)** – é responsável pelas decisões e execução das diretrizes políticas de comércio exterior; exerce sua função pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).
- d) **Ministério das Relações Exteriores** - atua no marketing externo, voltado para a promoção e divulgação de oportunidades comerciais no estrangeiro pelos Setores Comerciais (SECOMS) das embaixadas e consulados brasileiros no exterior.

3.2 - Órgãos gestores do comércio exterior brasileiro

No âmbito do **Ministério da Fazenda** tem-se a **Secretaria da Receita Federal** (SRF), com a atribuição de execução das políticas aduaneiras e fiscalização do comércio exterior e o Banco Central, com a atribuição de executor das políticas cambiais e financeiras.

No âmbito do **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior** (MDIC) tem-se a **Secretaria de Comércio Exterior** (SECEX), responsável pela gestão e controle do comércio exterior brasileiro, ou seja, normatiza, supervisiona, orienta, planeja, controla e avalia as atividades comerciais de acordo com as diretrizes da CAMEX.

A estrutura da SECEX é departamentalizada por assuntos específicos, contando com cinco departamentos. São eles:

- **Departamento de Negociações Internacionais (DEINT)** - elaboração de estudos e análises de mercados, consultas a entidades privadas, entre outras ações, para subsidiar as posições brasileiras nos diversos foros negociadores internacionais, inclusive da OMC, da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad), Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), Aladi, Mercosul e convenções de meio ambiente.
- **Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (DEPLA)** - atua como **anuente** nas operações de exportação, gerando dados estatísticos fidedignos do comércio exterior brasileiro. A análise das operações permite verificar eventuais erros nos preenchimentos dos registros, bem como orientar os operadores de exportação acerca da correção destes, com a comunicação ocorrendo mediante o SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior.
- **Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)** - órgão responsável pela operacionalização das políticas da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) e completa, em 2010, 20 anos de história marcada por avanços, como a simplificação de procedimentos de exportação.

- **Departamento de Defesa Comercial (DECOM)** - encarregado de examinar a procedência e o mérito de investigações de dumping, subsídios e salvaguardas, com vistas à defesa da produção interna; acompanhar as investigações de defesa comercial abertas por outros países contra exportações brasileiras e prestar assistência à defesa do exportador, em articulação com outros órgãos governamentais e com o setor privado.
- **Departamento de Normas e Competitividade (DENOC)** - é a mais nova área desta Secretaria, criada pelo Decreto nº 7.096, de 04/02/10, art.20. Está sob sua responsabilidade o estabelecimento de normas e procedimentos que tratam da operacionalização do comércio exterior brasileiro, da coordenação de ações referentes aos acordos sobre facilitação ao comércio e de procedimentos de licenciamento de importação junto à Organização Mundial do Comércio (OMC). Trata da coordenação dos agentes externos autorizados a processar operações de comércio exterior, bem como da formulação de propostas para o aumento da competitividade internacional do produto brasileiro, entre outras atividades previstas.

3.3 - Órgãos anuentes

São órgãos credenciados para auxiliar no controle comercial, dada a natureza do produto, ou pela finalidade da operação, para fins de licenciamento de importação ou exportação. São exemplos de órgãos anuentes (<http://www.mdic.gov.br>):

- **DECEX/SECEX** - controle da utilização de cota de exportação de açúcar;
- **Banco do Brasil** - responsável, por delegação da SECEX, pela Emissão de Certificados de Origem – FORM “A” e Têxteis para a União Europeia e pela emissão da Licença de Exportação de Têxteis para a União Europeia e Canadá;
- **Departamento da Polícia Federal (DPF)** - autorização prévia de substâncias entorpecentes;

- **IBAMA** - fornecimento de autorização exigida no despacho de exportação de madeira em bruto;
- **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA)** - certificado de Padronização para produtos hortícolas, frutas, fumos, mármore, algodão, arroz, cacau, etc;
- **Ministério da Defesa** – certificação e licenciamento para a entrada de bens bélicos;
- **Ministério da Saúde (MS)** – autorização prévia para plantas das quais se possam extrair substâncias entorpecentes;
- **Conselho Nacional de Energia Nuclear (CNEN)** - autoriza a importação e exportação de produtos e minerais radioativos;
- **Ministério da Cultura** – licenciamento da importação de filmes e vídeos e do comércio exterior de obras de arte.

3.4 - Órgãos não estatais de apoio ao comércio exterior

Fora da esfera estatal de incentivo ao Comércio Exterior existem:

- **Câmaras de Comércio** - associações de empresas com o intuito de promover o intercâmbio comercial, divulgando informações e oportunidades de negócios entre o Brasil e os países que representam.
- **Federações das Indústrias dos Estados** - em geral, a maioria das Federações de Indústrias possui setores de Promoções de comércio, os quais tratam de promover a captação de investimentos, transferência de tecnologia, encontros e missões comerciais, além de emitirem os Certificados de Origem.
- **Embaixadas e Consulados Estrangeiros** - estas representações possuem escritórios de promoção comercial no país, que objetivam a ampliação das transações comerciais com o Brasil, pela divulgação de cadastros de empresas estrangeiras interessadas em atuar no mercado brasileiro.

Seção 4 – Sistemática do comércio exterior brasileiro

Desde 1992, as exportações brasileiras são operacionalizadas pelo Sistema de Comércio Exterior - SISCOMEX.



Mas o que é o SISCOMEX?

O **Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)**, por definição, é um instrumento administrativo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, mediante fluxo único e computadorizado de informações. Foi instituído pelo Decreto Lei nº 660 de 25 de setembro de 1992 (alterado pelo Decreto nº 1408 de 03.03.1995), estabelecendo que todas as informações de comércio exterior devem ser processadas por meio do sistema.

O SISCOMEX integra, on-line, os órgãos gestores, anuentes, pontos de fronteira e bancos autorizados a operar em câmbio, permitindo aos importadores e exportadores registrar suas operações no sistema e, aos órgãos governamentais, exercer o controle do comércio exterior brasileiro.



Mas você deve estar se perguntando, como um exportador ou importador faz para acessar o SISCOMEX?

Para operar no SISCOMEX, o interessado deverá se credenciar no sistema de acordo com o disposto na Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal (IN SRF 455 de 5.10.2004).

Além do credenciamento junto ao SISCOMEX, o exportador e o importador devem inscrever-se no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). A inscrição é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de exportação ou importação em qualquer ponto conectado ao SISCOMEX.

De acordo com a Consolidação das Portarias da SECEX sobre exportação e importação (Portaria nº 35 de 2006), é

permitido às pessoas físicas exportar e importar mercadorias em quantidades que não revelem prática de comércio e desde que não se configure habitualidade, exceto nos casos de tratar-se de agricultor ou pecuarista, cujo imóvel rural esteja cadastrado no Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) ou artesãos, artistas ou assemelhados, registrados como profissionais autônomos.

O credenciamento e habilitação das operações no SISCOMEX poderão ser efetuados pelo interessado por conta própria, mediante habilitação prévia, ou por intermédio de representantes credenciados, nos termos e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

As operações de comércio exterior, efetuadas no SISCOMEX, relativas às importações, são feitas por meio de Licenciamento e, às exportações, por Registro.

O Licenciamento das importações pode ser feitos de três formas:

- Dispensa de licenciamento – como regra geral, as importações brasileiras estão dispensadas de licenciamento, bastando aos importadores tão somente providenciarem a Declaração de Importação no SISCOMEX, com o objetivo de dar início aos procedimentos de despacho aduaneiro junto à unidade da Secretaria da Receita Federal.
- Licenciamento Automático – é realizado de forma automática no SISCOMEX, para os produtos listados no seu tratamento administrativo, publicados na página da Internet do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e para as importações amparadas pelo regime aduaneiro de *Drawback*.
- Licenciamento Não automático (LI) - O licenciamento não automático é exigido às situações previstas nos normativos de importação. Ele requer que o importador preste informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal relativas à importação de mercadorias no sistema, antes que a mercadoria embarque no exterior ou, em alguns casos, anteriormente ao despacho aduaneiro de importação.

Os pedidos de licenciamento de importações deverão ser registrados no SISCOMEX pelo importador ou por seu representante legal ou, ainda, por agentes credenciados pelo Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) da Secretaria de Comércio Exterior e pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

Nas exportações, o registro no SISCOMEX pode ser feito pelos seguintes módulos:

- Registro de Exportação (RE) – é o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracteriza a operação de exportação de uma mercadoria e define o seu enquadramento administrativo.

As operações de exportação deverão ser objeto de Registro de Exportação no SISCOMEX previamente à declaração para despacho aduaneiro e ao embarque da mercadoria. Em alguns casos previstos nos normativos de exportação, o registro poderá ser feito após o embarque das mercadorias e antes da declaração para despacho aduaneiro, a exemplo de:

- exportações de combustíveis, lubrificantes, alimentos e outros produtos destinados ao consumo e uso a bordo de embarcações ou aeronaves, exclusivamente de tráfego internacional, de bandeira brasileira ou estrangeira;
 - no caso de vendas de pedras preciosas e semipreciosas, metais preciosos, obras e artefatos de joalheria com pagamento em moeda estrangeira, realizadas no mercado interno para não residentes no país ou, em lojas francas, a passageiros com destino ao exterior.
-
- Registro de Exportação Simplificado (RES) – é aplicável nas operações de exportação com cobertura cambial e para embarque imediato para o exterior, até o limite de US\$ 10.000,00 (dez mil dólares dos Estados Unidos), ou o equivalente em outras moedas. Esta modalidade é muito utilizada nas exportações via correio.
 - Registro de Venda (RV) – serve para registrar no SISCOMEX informações de natureza, comercial, fiscal e cambial de operações de exportações, cuja venda seja realizada por meio de bolsa de valores e deverá ser

efetuado no SISCOMEX previamente à solicitação do RE. Os produtos passíveis de Registro de Vendas estão relacionados no Anexo C da Consolidação das Normas de Exportação.

- Registro de Crédito (RC) - é o documento eletrônico que contempla as condições definidas para as exportações financiadas e, como regra geral, deve ser preenchido previamente ao RE. Considera-se exportação financiada toda operação de venda para o exterior com prazo de pagamento superior a 180 dias. No entanto, observando legislação específica, podem ser financiadas as operações com prazo igual ou inferior a 180 dias. Os financiamentos podem ser com recursos da União ou próprios do exportador.



Antes de prosseguir, faça uma leitura da Portaria nº 15 do SECEX, disponível no site do Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/inicial/index.php>

Na página inicial, localize à esquerda, o link "Exportação – Procedimentos e, então, o link de acesso à Consolidação das portarias (SECEX).

Os incentivos fiscais concedidos às exportações brasileiras estão estabelecidos na Lei nº 8.402 de 9 de janeiro de 1992 e na Medida Provisória 674 de 25 de outubro de 1994. Suas alterações posteriores têm como finalidade desonerar os impostos incidentes sobre os preços dos produtos brasileiros, tornando-os mais competitivos quando destinados ao mercado internacional.



Síntese

Nesta unidade, você pôde conhecer as políticas de comércio exterior adotadas pelo Brasil nas décadas que antecedem a virada do novo milênio.

Até o final da década de 60, o Brasil adotou o Programa de Substituição de importações que consistia em estimular e ao mesmo tempo proteger as indústrias nacionais por meio do controle das importações, sobretaxando os produtos considerados supérfluos, realizando maxidesvalorizações da moeda nacional, concessões de subsídios e incentivos para a indústria produzir produtos anteriormente importados e destiná-los à exportação.

Em um segundo momento, a partir de 1970, o Brasil adotou o modelo exportador que se caracterizou pela ampliação da pauta brasileira de exportação, dando maior ênfase à exportação de produtos manufaturados. Para este propósito, intensificou-se a concessão de incentivos, fiscais e creditícios e subsídios concedidos às empresas exportadoras.

No final dos anos 80, a política brasileira de comércio exterior caracterizou-se por uma abertura gradual de mercados para a importação de bens de consumo não duráveis e eliminação dos subsídios e de incentivos creditícios, buscando adequar a economia brasileira à nova realidade internacional ocasionada pelo processo de globalização das economias.

Mesmo assim, ao final da década de 90, o comércio exterior brasileiro apresentava a pauta de exportação com alto grau de concentração, tanto em relação aos produtos, quanto aos países de destino e às regiões exportadoras, ou seja, poucos produtos, poucas empresas exportadoras e poucos países de destino das exportações.

Como resultado pode-se observar pelo estudo da balança comercial a evolução do comércio exterior brasileiro, que pouco participa das exportações mundiais, permanecendo em torno de 1% do volume transacionado no comércio internacional. Durante o estudo desta unidade, você teve a oportunidade de conhecer, ainda, a estrutura e organização do comércio exterior brasileiro.

Você estudou, também, a sistemática de comércio exterior e os tratamentos administrativos nas exportações e importações. Você teve oportunidade de conhecer os principais aspectos do sistema operacional do SISCOMEX para registro das operações de exportação e licenciamento de importações.



Atividades de autoavaliação

- 1) Descreva as principais características das políticas de comércio exterior brasileira.

- 2) Aponte as principais características da balança comercial dos últimos 50 anos.

3) Descreva os principais termos técnicos de comércio exterior que você passou a dominar por meio do estudo desta unidade.



Saiba mais

DIAS, Reinaldo. RODRIGUES, Waldemar. (orgs). **Comércio exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

LUDOVICO, Nelson. **Comércio exterior: preparando a empresa para o mercado global**. São Paulo. Pioneira Thomson Learning, 2002.

MALUF, Sâmia Nagib Maluf. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000

0 processo de exportação



Objetivos de aprendizagem

- Conhecer as fases ou etapas do processo de exportação.
- Familiarizar-se com os documentos básicos do comércio exterior.



Seções de estudo

Seção 1 Fases iniciais do processo de exportação

Seção 2 Oficialização da proposta de venda



Para início de estudo

Ao decidir internacionalizar suas atividades, a empresa deve se preparar para realizar operações especializadas, que diferem daquelas realizadas comumente no mercado interno. Exportar ou importar, embora não sejam atividades difíceis, requerem, antes de tudo, postura profissional, cultura exportadora que inclui conhecimentos específicos de cada uma das etapas dos processos.

Em uma etapa preliminar, a empresa deve examinar suas condições de ingresso no mercado internacional. Por ser uma atividade que requer visão de longo prazo, não permite aventuras descompromissadas e exige capacidade de investimento para suportar os altos custos iniciais.

Assim, em um primeiro momento, a empresa deve examinar se existe um firme propósito e capacidade financeira para iniciar as atividades de internacionalização. Em um segundo momento, é preciso definir o que exportar e para onde.

Seção 1 – Fases iniciais do processo de exportação

Definir o que exportar implica em uma avaliação da capacidade exportadora. Entre as técnicas de avaliação da capacidade de exportação, as mais utilizadas são o *checklist* nº 6 de Minervine (2001) e a técnica de identificar os pontos fortes e fracos, as oportunidades e ameaças em termos de capacidade de produção, tipo de produto, domínio de conhecimentos técnicos, recursos humanos, tecnológicos, vantagens competitivas de impacto, além da definição dos preços para exportação.

Para a definição dos preços de exportação, você deve considerar dois métodos:

- o método de formação de preço de venda baseado no preço do mercado interno; e
- o método de formação de preços baseado no custo específico de exportação.

O raciocínio do método baseado no preço de mercado interno considera a formação do preço de exportação tomando o preço do mercado interno e deduzindo os impostos IPI, ICMS, PIS/COFINS que não incidem nas exportações. São deduzidas, ainda, todas as despesas que somente ocorrem no mercado interno, tais como comissões de vendedores, lucro, custos financeiros, frete interno, etc. Soma-se a este resultado as despesas específicas de exportação, que devem considerar o Incoterm definido na negociação, tais como comissão de agente, despesas de frete até o porto, custos portuários, despesas de uso do SISCOMEX, custo de emissão de certificados, apólice de seguro, honorários de despachantes, etc. Soma-se, ainda, o lucro desejado na exportação e o resultado deve ser convertido em moeda estrangeira.

O raciocínio do método de formação de preço de exportação, baseado no custo específico de exportação, considera o detalhamento do custo de fabricação do produto a ser exportado, adicionado das despesas específicas de exportação mais o lucro desejado na exportação, convertidos em moeda estrangeira.

1.1 - Para onde exportar

Embora todo produto possa ser objeto de exportação, nem tudo pode ser exportado para todos os países. Isso porque os países diferem em termos de culturas, hábitos, costumes, normas e legislações que dificultam o ingresso de produtos estrangeiros. Dessa forma, a empresa interessada em exportar necessita identificar e selecionar os mercados de exportação. Em geral, são selecionados os mercados de exportação considerando aspectos como:

- proximidade geográfica;
- similaridade cultural;
- crescimento econômico;
- nível de competição; e,
- potencial de mercado para o produto.

Entre as dificuldades encontradas pelas empresas na internacionalização dos seus negócios, aponta-se o difícil acesso às informações de mercados internacionais. Diante disso, no Brasil, o governo tem investido no desenvolvimento de mecanismos de inteligência comercial, disponibilizando informações estratégicas aos exportadores brasileiros por meio do Sistema Alice, Sistema Radar Comercial e do Brasiltradenet.



Estes sistemas estão disponíveis para consulta on-line na página do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (www.desenvolvimento.gov.br).

Selecionados os mercados, o próximo passo é identificar as oportunidades de exportação, ou seja, empresas estrangeiras interessadas em importar os produtos da empresa. Para este propósito, a Internet tem se mostrado uma ferramenta de uso indispensável, disponibilizando inúmeros endereços que promovem a aproximação de importadores e exportadores.

Tendo a empresa identificado os importadores potenciais, o próximo passo é realizar as etapas do processo de exportação, uma atividade rotineira nas empresas exportadoras com o propósito de:

- vender mercadorias no exterior;
- promover a saída das mercadorias para o exterior, e
- providenciar o recebimento e ingresso das moedas estrangeiras no país, por conta do pagamento da exportação.

Dessa forma, o processo de exportação tem início, meio e término durante os quais as rotinas e procedimentos devem atender aos aspectos comerciais das vendas de exportação e cumprir os dispositivos das normas e legislações fiscais, aduaneira e cambial.

O início do processo ocorre com a negociação do pedido. O meio do processo acontece com o embarque da mercadoria para o exterior e o término, com o efetivo ingresso das divisas

no país. Quando a última etapa é realizada, extingue-se a responsabilidade do exportador sobre o processo de exportação, embora a legislação requeira que o mesmo seja mantido arquivado por 5 anos para efeitos de comprovação e fiscalização por parte da Secretaria da Receita Federal.

1.2 - Negociação de pedidos

A negociação do pedido consiste da primeira etapa do processo de exportação. Esta atividade pode ser realizada pelo vendedor internacional da empresa - denominado *Trader* - ou pelo agente de exportação ou pelos intervenientes exportadores, tais como as *Trading Companies*, empresas Comerciais Exportadoras.



Negociar o pedido significa definir os termos e condições para a entrega da mercadoria e o recebimento do pagamento correspondente.

No processo de negociação internacional de vendas de exportação devem ser definidos aspectos, tais como:

- as especificações técnicas do produto;
- o preço das mercadorias;
- as condições de entrega – Incoterms;
- a forma de pagamento; e,
- o meio de transporte a ser utilizado - aéreo, marítimo ou rodoviário.

As especificações técnicas do produto devem incluir um estudo detalhado da embalagem, que tem que atender às finalidades de comercialização e transporte, bem como às quantidades e volumes que cabem nas unidades de carga internacional. O preço das mercadorias deve considerar os métodos de formação de preço para exportação, especificados de acordo com Incoterms. O mesmo ocorre com as modalidades de pagamentos, ambas estudadas anteriormente.

Seção 2 – Oficialização da proposta de venda

O conjunto de termos e condições negociados na fase anterior é formalizado pelo primeiro documento de comércio exterior, denominado de Fatura Proforma.



A Fatura Proforma (*Proforma Invoice*) tem a finalidade de oficializar a proposta de venda. Ela é emitida pelo exportador em língua estrangeira, geralmente o inglês, por ser a língua comum no comércio internacional, e deve apresentar todos os termos e condições negociadas entre o vendedor e o comprador.

A Proforma serve para o importador confirmar se os termos e condições estão de acordo com o que foi negociado e, também, para iniciar as formalidades de importação junto às repartições governamentais do país do importador. Em geral, a fatura proforma é solicitada para a emissão das cartas de créditos e de licenças de importação.

É importante lembrar que, além de oficializar a venda, a fatura proforma é considerada um contrato de compra e venda, consequentemente, são indispensáveis os seguintes dados:

- denominação: **fatura proforma** ou **proforma invoice**;
- numeração de ordem do exportador;
- identificação do importador e do exportador;
- data de emissão e validade;
- descrição do produto, quantidades, modelos;
- embalagem de apresentação e transporte;
- volume e peso;
- preço unitário e total;
- modalidade da venda – incoterms;

- condições de pagamento;
- forma de pagamento;
- tipo de transporte internacional;
- seguro internacional;
- local de embarque e destino no exterior;
- prazo de entrega;
- identificação do banco do exportador; e
- validade da proposta.

Não há exigências legais de formatação da Fatura Proforma, aceita desde uma carta até um contrato formal apresentando os dados da negociação, conforme apresentado anteriormente. No entanto, o costume de comércio é emitir a fatura Proforma como um formulário, conforme você pode observar na figura a seguir:

Figura 4.1 - Fac-símile do formulário da Fatura Proforma.
Fonte: SECEX. Aprendendo exportar. CD rom. Bandeirantes Indústria Gráfica SA. 2002.

114

2.1 - Documentos básicos



São documentos de comércio exterior, que compõem o processo de exportação e servem para a transferência da titularidade e da posse da mercadoria do exportador para o importador.

Vejamos quais são os documentos básicos:

- o conhecimento de embarque;
- a Fatura Comercial ou *Commercial Invoice*;
- o Romaneio ou *Packing List*; e
- os Certificados.

2.2 - Conhecimento de Embarque ou *Bill of Lading* (B/L)

O **conhecimento de embarque** é um contrato de transporte, negociável que atesta que o transportador tem a posse da mercadoria e a entregará no destino à pessoa, cujo nome estiver consignado no documento, mediante ainda, da apresentação dos originais emitidos quando do embarque da mercadoria na origem.

Após a liberação das mercadorias pela unidade da Secretaria da Receita Federal elas são entregues ao transportador para serem embarcadas a bordo do veículo de transporte internacional com destino ao exterior.

O transportador ao embarcar as mercadorias providencia a emissão do conhecimento de embarque o qual é datado e assinado. A data de embarque é considerada a data em que o transportador recebe a mercadoria a bordo do veículo de transporte.

Os conhecimentos de embarque são emitidos pelo transportador e possuem denominações distintas que dependem do modal

de transporte – aéreo, marítimo, rodoviário ou ferroviário – utilizado.

Observe, a seguir, os tipos de conhecimentos de embarque:

- Bill of lading ou BL – Conhecimento de transporte marítimo emitido pelas companhias de navegação marítima.
- Air way bill ou AWB – Conhecimento de transporte aéreo, emitido pelas companhias de transportes aéreo.
- Conhecimento de Transporte Rodoviário ou CTR – emitido pelas empresas de transportes rodoviários internacionais.
- Conhecimento de Transporte Ferroviário ou CTF – emitido pelas empresas de transportes ferroviários internacional.
- Conhecimento de transporte multimodal – emitido por operador logístico, empresas especializadas em consolidar cargas e utilizar diversos tipos de transportes cobertos por um mesmo conhecimento de embarque.

2.3 - Fatura Comercial ou *Commercial Invoice*



A fatura comercial, também denominada *Commercial Invoice*, é um documento emitido pelo exportador, discriminando todos os termos e condições negociadas e confirmadas anteriormente por meio da fatura Proforma.

A Fatura Comercial é requerida pelo importador para instruir o processo de desembaraço aduaneiro das mercadorias na alfândega do país de destino. Isso significa que, sobre os termos e condições nela declarados, incidirão os tratamentos administrativos e os impostos de importação, de acordo com a legislação do país importador.



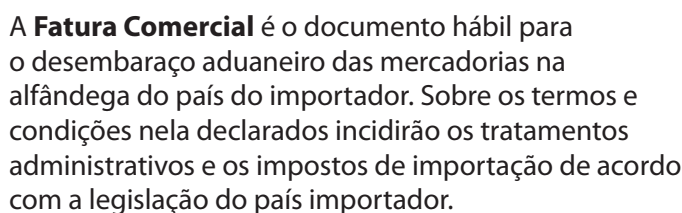
O preenchimento da fatura comercial deverá ser preferencialmente na língua inglesa ou no idioma do país importador, sem emendas, nem rasuras.

Não existe um padrão ou modelo formal exigido, ficando a critério do exportador, embora o uso e o costume do comércio internacional recomendam que ele apresente dados, tais como:

- denominação de fatura comercial ou *commercial invoice*;
- identificação do importador e do exportador;
- local e data de emissão;
- referências do pedido;
- autorização e licenças de importação;
- modalidade de transporte;
- local de embarque e destino;
- descrição das mercadorias;
- peso e volume;
- preços nas condições dos Incoterms em moeda estrangeira; além de
- informações complementares exigidas pelo importador.

Vejamos um exemplo da fatura comercial na figura a seguir:

Figura 4.2 - Fac-símile da Fatura Comercial ou *commercial invoice* .
Fonte: Elaborada pelo autor.



O Romaneio ou *Packing List* descreve:

- o número de volumes;
- dimensões;
- peso;
- quantidades de cada volume;
- tipos de embalagens;
- pesos líquido e bruto;
- marcação de cada volume; e
- local de embarque e desembarque.

2.5 - Certificados

No comércio internacional é comum a exigência de apresentação de certificados em função dos controles aduaneiros exercidos pelos países importadores. Os certificados podem ser exigidos para controles de condições sanitárias, de análises físico-químicas dos produtos, de qualidade, de inspeção e peso. Nesta categoria estão os certificados fitossanitários, os certificados de qualidade, os certificados de análise, de inspeção e de peso.

Por outro lado, também são exigidos **certificados de origem**, que têm como finalidade atestar a origem da mercadoria com o propósito de concessão de benefícios de preferências comerciais proporcionados pelos acordos econômicos firmados pelos países em negociação, a exemplo do Mercosul e da ALADI – Associação Latino Americana de Integração, do Sistema Geral de Preferências (SGP) e do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC).

No âmbito dos acordos do Mercosul/ALADI, o **Certificado de Origem do Mercosul** é exigido nas importações realizadas pelos países signatários deste acordo. Estes certificados são emitidos no Brasil pela Federação do Comércio ou Federação das Indústrias para comprovar a origem de mercadorias brasileiras, quando exportadas para estes países.

No âmbito do Sistema Geral de Preferências (SGP) é exigida a apresentação do **Certificado de Origem “Form A”**, emitido pela SECEX e pelo Banco do Brasil. Este certificado é exigido nas importações dos países desenvolvidos, os quais concedem margens de preferências tarifárias para os produtos originários de países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil.

No âmbito do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) é exigida a apresentação do **Certificado de Origem Comum**, emitido pela Confederação das Indústrias. Este documento é exigido no comércio realizado entre os países em desenvolvimento, os quais concedem entre si margens de preferências, a fim de estimular o desenvolvimento destes países menos favorecidos.



Síntese

Nesta unidade, você pôde se familiarizar com as etapas das rotinas e procedimentos do processo de exportação. Para as empresas ainda não exportadoras, antes de tudo, deve haver um firme compromisso delas com a exportação, e de longo prazo. No aspecto técnico da preparação de empresas para exportação, é importante a avaliação das condições da capacidade exportadora, bem como a elaboração e definição dos preços para exportação. Você observou que existem dois métodos de formação de preços para exportação: o método baseado no preço do mercado interno e o método do custo específico para exportação.

Em princípio, é possível exportar qualquer produto, porém, nem todos os países serão mercados para determinados produtos. Em geral, empresas exportam para mercados selecionados, os quais são avaliados de acordo com alguns critérios, tais como:

- proximidade geográfica;
- semelhanças culturais;
- crescimento econômico;

- nível de competição; e
- potencial de mercado para o produto.

Superada a etapa preliminar de preparação e de identificação de clientes potenciais, o processo de exportação se inicia com o propósito de vender mercadorias nos mercados estrangeiros, providenciar a entrega e saída para o exterior, assim como o recebimento das divisas correspondentes ao cumprimento das obrigações.

Você pôde verificar que a etapa inicial ocorre com a negociação do pedido, que pode ser realizada pelo *trader*, pelo agente ou pelos intermediários vendedores, tais como as empresas *Trading Companies* e as Comerciais Exportadoras. Nesta etapa, são acordados entre o vendedor e o comprador todos os termos e condições para entrega e pagamento da operação. Os termos e condições negociados são objetos de formalização, numa etapa seguinte, pela Fatura Proforma, o primeiro documento de comércio exterior a ser emitido pelo exportador com o propósito de oficializar a proposta da venda.

Sucedendo a confirmação do pedido, o exportador providencia a fabricação do produto e seu transporte para o local de embarque para o exterior. Nesta etapa, denominada trânsito interno, é emitida a nota fiscal de exportação, a fim de amparar o transporte da mercadoria no território nacional, do estabelecimento do exportador até o local de embarque para o exterior.

Na etapa de elaboração de documentos de exportação, você pôde se familiarizar com os documentos comerciais e financeiros que compõem o processo de exportação, entre eles a *commercial invoice*, o *packing list*, os certificados e a letra de câmbio, também conhecida como saque ou cambial.

Durante o estudo desta unidade, você teve a compreensão de que o processo de exportação tem início, meio e fim, durante os quais são atendidos os aspectos básicos comerciais da exportação.



Atividades de autoavaliação

- 1) O conceito de Registro de Exportação no SISCOMEX é o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem o seu enquadramento. Identifique o Registro de Exportação e relacione quais as informações são de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal.

- 2) Identifique e conceitue os principais termos técnicos de comércio exterior que você dominou durante o estudo desta unidade.



Saiba mais

LUNA, E. P. **Essencial de comércio exterior de A a Z**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MINERVINE, Nicola. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais**. 3.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.



Para concluir o estudo

Ao iniciar os estudos desta disciplina, talvez você tenha se sentido como eu, ao aceitar o desafio de escrever este livro. Mas foi realizando unidade por unidade, seção por seção, passo por passo, uma coisa de cada vez e, veja: chegamos ao final.

O que parecia difícil no início foi gradativamente se tornando mais ameno, calmo e tranquilo à medida que nos tornamos mais confiantes na nossa capacidade de conhecer e compreender aquilo que ainda não dominamos. Este é o processo de construir o nosso conhecimento.

O estudo da disciplina de Comércio Exterior I teve como objetivo lhe proporcionar conhecimentos básicos e domínio dos termos técnicos de comércio exterior.

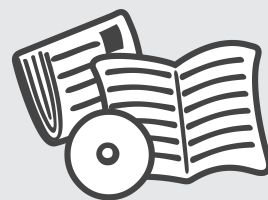
Procurei selecionar os temas e assuntos, ordenando-os de forma que você pudesse ter a compreensão dos fatos históricos do comércio internacional e avançando, gradativamente, até poder ter uma visão da rotina e dos procedimentos de exportação. Ao avançar os estudos em cada seção, procurei inserir amistosamente os termos técnicos usuais da linguagem de comércio exterior, procurando atender aos objetivos da disciplina.

Minha tarefa e meu desafio terminam por aqui. A você, cabe continuar dedicadamente seus estudos, como tem feito até então, e construir seu futuro como desejar.

Lembre-se: atualmente, o comércio exterior brasileiro representa pouco menos de um por cento das transações mundiais, representando, de modo inverso, noventa e nove por cento de oportunidades. Com dedicação e esforço, você poderá contribuir para uma maior inserção do Brasil e das empresas no comércio mundial.

Espero nos encontrarmos para comemorar novamente.

Referências



BIZELLI, João dos Santos, BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado, 1988.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Operações de comércio exterior: regimes aduaneiros especiais**. Brasília: SECEX. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/regAduTributos/regAduTributos.php>>. Acesso em: 10. fev. 2005.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de. SILVA, César Roberto Leite da. **Economia internacional**. 2. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2003.

DABBAH, Steven. **A solução para sua empresa: exportação**. São Paulo: Érica, 1998.

D'AVENI, Richard A. **A hipercompetição se aproxima**. In: IMD. Dominando os Mercados Globais. Financial Times. Trad. Cláudio Ribeiro de Lucinda. São Paulo: Makron Books, 2001.

DIAS, Reinaldo. **Sociologia do comércio exterior**. Campinas, São Paulo: Editora Alínea, 1997.

DIAS, Reinaldo. RODRIGUES, Waldemar. (orgs). **Comércio exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

GAROFALO FILHO, Emílio. **Dicionário de comércio exterior e câmbio**. São Paulo: Editora Saraiva, 2004.

HELLER, Heinz Robert. **Comércio internacional: teoria e evidência empírica**. Trad. Carmem Terezinha Santoro dos Santos. São Paulo: Atlas, 1978.

IMD, Amos Tuck School of Business, HEC Paris, Templeton College University of Oxford. Trad. Cláudio Ribeiro de Lucinda. **Dominando os mercados globais**. São Paulo: Makron Books, 2001.

KEEDI, Samir. **ABC do comércio exterior: abrindo as primeiras páginas**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

KRUMAN, Paul R. OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional: teoria e política**. São Paulo: Mackron Books, 1999.

LABATUT, Ênio Neves. **Política de comércio exterior brasileiro**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

LOPEZ, José Manoel Cortiñas, GAMA, Marilza. **Comércio exterior competitivo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

LUDOVICO, Nelson. **Comércio exterior**: preparando a empresa para o mercado global. São Paulo. Pioneira Thomson Learning, 2002.

LUNA, E. P. **Essencial de comércio exterior de A a Z**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001.

MALUF, Sâmia Nagib Maluf. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MINERVINE, Nicola. **O exportador**: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. 3.ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. Trad. Waltensir Dutra. 5.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RATTI. **Comércio internacional e câmbio**. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

ROCHA, Ângela da (Org). **Gerência de exportação no Brasil**. Coleção COPEAD de Administração, Rio de Janeiro: UFRJ. São Paulo: Atlas; 1987.

SALOMANO, José Benedito. GUERRIN, Fábio Müller. **Fatores determinantes da globalização na competitividade mundial**. Multiciência v.3. São Carlos: Asser, 1998.

SANCHES, Inaiê. **Para entender a internacionalização da economia**. São Paulo: Editora Senac, 1999.

SARONI, Fernando. **Registrando a história 3**: antiguidade, idade média. São Paulo: FTD, 1997.

_____. **Registrando a história 4**: idade moderna, idade contemporânea. São Paulo: FTD, 1997b.

SECEX. **Aprendendo exportar**. CD rom. Bandeirantes Indústria Gráfica SA. 2002.

SEM FRONTEIRAS. São Paulo: Aduaneiras, 1998. **Frequência irregular**.

SENE, Eustáquio de. MOREIRA, João C. **Espaço geográfico mundial e globalização**. (Coleção Trilhas da Geografia) São Paulo: Editora Scipione Ltda., 2000.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**, Volume 2. Tradução Alexandre Amaral Rodrigues, Eunice Ostrensky. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

_____. **A riqueza das nações**, Volume 1. Tradução Alexandre Amaral Rodrigues, Eunice Ostrensky. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

SOARES, Claudio César Soares. **Introdução ao comércio exterior:** Fundamentos teóricos do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 2004.

SOUZA, Cláudio Luiz Gonçalves. **A teoria geral do comércio exterior:** aspectos jurídicos e operacionais. Belo Horizonte: Editora Lider, 2003.

VASQUEZ. **Comércio exterior brasileiro.** 6. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2003.

VILLA, Marco Antônio. FURTADO, Joaci Pereira. **História geral:** da expansão marítimo-comercial européia aos nossos dias. São Paulo: Editora Moderna, v.2, 1998.

Sobre o professor conteudista



Renato Paulo Roratto é graduado em Administração de Empresas pela Universidade do Extremo Sul de Santa Catarina, Mestre em Engenharia de Produção – Gestão da Qualidade e Produtividade - pela Universidade Federal de Santa Catarina. É professor das disciplinas Comércio Exterior I e Metodologia da Pesquisa no Curso de Relações Internacionais e do Curso de Administração de Empresas da Unisul, campus Tubarão e Içara. Coordena o Programa de Internacionalização de Empresas de Tubarão – PIET, junto à Secretaria de Indústria e Comércio da Prefeitura de Tubarão. Também leciona a disciplina de Sistemática de Comércio Exterior I no curso de Comércio Exterior da Escola Superior de Criciúma – Esucri. Foi professor das disciplinas Administração de Comércio Exterior, Administração Financeira e Orçamentária, Introdução ao Comércio Exterior nos Cursos de Administração de Empresa e Comércio Exterior na Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC.

Profissionalmente, atua como consultor de comércio exterior no Projeto Start Export da Federação das Indústrias de Santa Catarina, prestando consultoria e assessoria na preparação de empresas para a exportação. Possui mais de 18 anos de experiência prática nas operações de Comércio Exterior e amplo conhecimento de mercados internacionais pelas sucessivas viagens realizadas aos mais diversos países, representando e negociando contratos de exportação para empresas do sul de Santa Catarina.

Respostas e comentários das atividades de autoavaliação



Unidade 1

- 1) Os países possuem diferentes condições de recursos, tais como natureza, capital e trabalho. Assim como a fabricação de mercadorias, eles empregam diferentes proporções de fatores. Os países produzirão e comercializarão no mercado internacional as mercadorias as quais podem produzir com vantagens absolutas ou de menor vantagem comparativa, utilizando da disponibilidade daquele fator de produção que dispõem em maior abundância.
- 2) O comércio internacional possibilita que as nações se especializem na fabricação de produtos, os quais lhes são mais vantajosos em termos de custos de fatores e trocar, no mercado internacional, por aqueles produtos em relação aos quais estão em desvantagens comparativas. Dessa forma, o comércio internacional possibilita a complementaridade das economias, o acesso aos diferentes produtos que as nações não têm capacidade de produzir internamente.
- 3) De acordo com a teoria da proporção de fatores, as bases de trocas são os custos comparativos internos de produção que estabelecem os limites de possibilidade de troca de mercadorias. Dentro destes limites, haverá maior ou menor grau de interesse dos países em negociar.
- 4) Complementando suas economias pela exportação de mercadorias. A exportação cria condições de obter divisas que serão utilizadas na importação de produtos e serviços com custos inferiores, de melhor qualidade ou, tecnologicamente, mais desenvolvidos. Com isso, as populações dos países têm mais acesso a produtos e serviços, proporcionando maior conforto.

Unidade 2

- 1) O Sistema Harmonizado de designação de mercadorias estabeleceu a uniformização das nomenclaturas de mercadorias existentes, de forma que se pôde correlacionar e compatibilizar as diversas nomenclaturas utilizadas pelas nações por meio do uso comum dos primeiros seis dígitos da codificação. Assim, as codificações de todas as nomenclaturas existentes possuem os seis primeiros dígitos iguais, como pode ser observado na NCM adotada pelo Brasil. Na NCM, a diferença é a inclusão de dois dígitos que identificam mais especificadamente os itens e subitens da designação da mercadoria, tornando-a mais detalhada e específica.
- 2) O Incoterm do Grupo E representa a menor responsabilidade do vendedor quanto aos custos e despesas decorrentes do processo de logística nas operações de exportação. Isso implica dizer que ele transfere ao comprador um nível maior de desconforto, ou seja, o comprador é quem deve providenciar e pagar pelos arranjos logísticos de retirar a mercadoria do estabelecimento do vendedor e fazê-la chegar a seu estabelecimento no exterior.

A utilização dos Incoterms do Grupo D, por sua vez, faz com que os custos e despesas dos arranjos logísticos, de colocar a mercadoria no destino no exterior, sejam por conta do vendedor, implicando um maior grau de responsabilidade e domínio dos processos de logística por parte do vendedor e maior conforto por parte do comprador.

Pensando em termos de competitividade, o comprador sempre escolherá a opção de negócio que lhe oferece maior nível de conforto pelo menor preço possível. Diante disso, será sempre mais competitivo o vendedor que puder proporcionar aos clientes maior conforto pelo preço adequado.

Unidade 3

- 1) As políticas de comércio exterior, adotadas pelo Brasil, foram o Programa de Substituição das importações (PSI), o modelo exportador e a abertura do comércio exterior. O PSI, adotado nos anos 60, procurou estimular e incentivar as indústrias brasileiras a produzir bens para substituir as importações. Foram adotadas, neste programa, medidas protecionistas dificultando as importações de produtos e incentivando as exportações por meio de mecanismos de concessão de incentivos e benefícios fiscais aliados às maxidesvalorizações da moeda nacional. Durante a vigência do modelo exportador, intensificou-se o uso de incentivos e benefícios fiscais e creditícios, dando maior ênfase às exportações de produtos manufaturados de maior valor agregado. No período de abertura do comércio exterior, procurou-se liberar a

importação de bens de consumo não duráveis e eliminar os subsídios e incentivos, a fim de adequar a economia nacional à nova realidade mundial, trazida pelo processo de globalização.

- 2) Até o final da década de 60, a balança comercial brasileira permaneceu abaixo dos 2 bilhões de dólares. Durante o período de vigência do modelo exportador, apesar de haver incremento no volume de comércio e onde as exportações aproximaram dos 20 bilhões de dólares, mesmo assim, apresentou-se um déficit acumulado no período. Durante a década de 90 e nos anos 2000, as exportações e importações seguem em ritmo crescente, aproximando-se dos U\$ 100 bilhões, embora apresentando períodos de déficits.
- 3) Ao longo desta unidade foram apresentados termos técnicos usuais no comércio exterior brasileiro. Esta atividade visa a identificar os termos técnicos que você considera como aquisição de novos conhecimentos. Portanto, é individual a cada aluno. Procurei destacar termos técnicos: em especial, os apresentados nos tratamentos administrativos de exportação e importação, além de outros. Sinta-se confortável em citar aqueles que lhe proporcionaram novos conhecimentos.

Unidade 4

- 1) Para efeitos fiscais, você pôde observar no registro de exportação as informações solicitadas relativas ao NCM, à descrição das mercadorias, ao enquadramento da operação, à indicação dos instrumentos de negociações. As informações de natureza comercial são as quantidades, pesos, descrição da mercadoria, prazos de pagamento, destino da mercadoria, identificação do importador entre outras. De natureza cambial importam as informações relativas à moeda de negociação, ao valor da operação, ao enquadramento da operação, se financiada, dentre outras.
- 2) Ao longo desta unidade foram apresentados termos técnicos usuais no comércio exterior brasileiro. Esta atividade visa a identificar os termos técnicos que você considera como aquisição de novos conhecimentos, portanto, é individual a cada aluno.

Biblioteca Virtual



Veja a seguir os serviços oferecidos pela Biblioteca Virtual aos alunos a distância:

- Pesquisa a publicações online
www.unisul.br/textocompleto
- Acesso a bases de dados assinadas
www.unisul.br/bdassinadas
- Acesso a bases de dados gratuitas selecionadas
www.unisul.br/bdgratuitas
- Acesso a jornais e revistas on-line
www.unisul.br/periodicos
- Empréstimo de livros
www.unisul.br/emprestimos
- Escaneamento de parte de obra*

Acesse a página da Biblioteca Virtual da Unisul, disponível no EVA e explore seus recursos digitais.

Qualquer dúvida escreva para bv@unisul.br

* Se você optar por escaneamento de parte do livro, será lhe enviado o sumário da obra para que você possa escolher quais capítulos deseja solicitar a reprodução. Lembrando que para não ferir a Lei dos direitos autorais (Lei 9610/98) pode-se reproduzir até 10% do total de páginas do livro.

UnisulVirtual
A sua universidade a distância

