



Curso de Administração

Comércio Exterior

Fundamentos e Organização

Prof. Luciel Henrique de Oliveira

O48c Oliveira, Luciel Henrique de
Comércio Exterior: fundamentos e organização / Luciel Henrique de
Oliveira – São João da Boa Vista: Editora Universitária UNIFAE,
2021.
178p. :il.

ISBN: 978-65-994557-1-1

1. Comércio exterior. 2. Administração de empresas. 3. Comércio
internacional. 4. Estrutura de mercado I. Título.

CDU 339.5

Reitoria - UNIFAE

Prof Dr Marco Aurélio Ferreira - Reitor
Profa Dra Anita Bellotto Leme Nagib – Vice-reitora e Pró-Reitora de Assuntos
Comunitários e Extensão
Profa Dra Alice Peruccheti Orrú - Pró-Reitora de Graduação
Profa Dra Laura Ferreira de Rezende Franco - Pró-Reitora de Pós-Graduação e Pesquisa
Prof Ms Luís Carlos Evaristo – Pró-Reitor de Administração

Editora Científica

Profa Dra Laura Ferreira de Rezende Franco

Editores Científicos Assistentes

Profa Dra Claudia da Silva Bitencourt
Prof Dr Paulo Roberto Alves Pereira
Profa Dra Sandra Soares Mendes
Prof Dr Vinícius dos Santos Andrade

Projeto Gráfico e Diagramação

Profa. Esp. Ana Paula Malheiros Romeiro
Profa. Me. Maria Isabel Braga Souza
Estagiária - Luísa Silva Campos

Produção Editorial e Revisão

Profa. Esp. Ana Paula Malheiros Romeiro
Profa. Me. Maria Isabel Braga Souza
Estagiária - Luísa Silva Campos

Normalização Bibliográfica

Bibliotecária Daniela Cristina dos Santos - CRB-8 / 9859

Secretaria da Editora Universitária

Fábio Luis Vilela Pereira

O AUTOR:

Prof. Dr. Luciel Henrique de Oliveira

Engenheiro Agrônomo, mestre (UFLA) e doutor em Administração (EAESP/FGV), com pós-doutorado em inovação (CTI Renato Archer); Professor e pesquisador desde 1990, orientando trabalhos desde a iniciação científica até o doutorado.

Professor do Centro Universitário UNIFAE, Membro da Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras (ANPEI) e professor da Educampe; Membro da ANPAD e da ANGRAD. Revisor e avaliador de revistas científicas em suas áreas de atuação, avaliador de IES e cursos pelo Ministério da Educação/INEP.

Tem experiência em ensino, pesquisa e consultoria nas áreas de Gestão de Operações e Logística. Acredita no poder da educação para a transformação da sociedade e na força da conexão de pessoas, da colaboração em rede e do empreendedorismo para transformações positivas, por meio de soluções inovadoras.

Contatos

e-mail: luciel.oliveira@prof.fae.br

Site: <http://bit.ly/profluciel>



*“Às mulheres da minha vida: Fernanda, Mariana e Lorena,
fontes de inspiração, perseverança, paciência e determinação”.*

Agradecimentos

A Deus, por todas as dádivas que recebo na vida dando o melhor de mim para o mundo.

A Unifae e a Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa (Propeq) representada pela Profa. Dra. Laura Ferreira Rezende Franco, pelo reconhecimento e oportunidade.

Ao Prof. Luiz Pascoal Martinez Belmonte, aos meus alunos e ex-alunos, que são a razão da organização deste livro.

Aos meus pais, porque sou o resultado de sua confiança e força.

A todos me veem melhor do que eu sou, e que me estimulam a melhorar sempre mais.

Prefácio

Quem conhece o Prof. Luciel sabe de sua dedicação à causa do ensino. Escrever um livro que contribua para esta causa não é fácil. A utilidade de um livro depende muito da qualidade de interação do leitor com seu autor. A linguagem simples, direta e motivadora deste livro faz parte da receita de sua utilidade. O livro que você tem em mãos (ou seria aos olhos?) é um mini compêndio dos tópicos mais abrangentes em Comércio Exterior, elaborado com cuidado e zelo, que expressam um “saber-fazer” embasado na ciência, na arte, na ética e na estética, direcionado às necessidades do estudante que inicia seus passos na área.

O escopo desta obra abrange a área com dimensões suficientes aos primeiros passos no assunto. O Comércio Exterior possui um amplo campo de atuação, e nesta área o administrador pode trabalhar em indústrias, comércio, em instituições financeiras, empresas de logística ou ocupar cargos públicos nas secretarias municipais e estaduais, ministérios e órgãos federais. Os conceitos em linguagem simples, os casos ilustrativos e principalmente os exercícios sugeridos neste livro dão ao leitor as condições necessárias para o início da aventura no campo do comércio exterior. Nenhum livro se encerra em si mesmo. Que este sirva de estímulo para que seus leitores o abracem para a jornada do conhecimento na área e desperte para as oportunidades de trabalho neste campo de atuação profissional. Boa leitura.

Prof. Dr. Alexander Berndt

Economista, com especialização em Engenharia de Produção pela POLI/USP, mestre em Marketing pela University of Illinois e doutor em Administração de Empresas pela Faculdade de Economia Administração e Contabilidade da USP. Livre docente da FEA-USP e Fundador da Angrad (Associação Nacional dos Cursos de Graduação em Administração).

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1. CONCEITOS BÁSICOS	12
1.1. Comércio interno x Comércio externo	13
1.2. Estruturas de Mercado	13
Atividade Avaliativa #1	16
1.3. Marketing Internacional	17
Atividade Avaliativa #2	23
2. ACORDOS E ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS.....	24
2.1. GATT - Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio.....	25
2.2. OMC - Organização Mundial de Comércio.....	28
2.2.1. Resolução de conflitos na Organização Mundial do Comércio.....	31
2.3. OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.....	37
3. INSTITUIÇÕES INTERVENIENTES NO COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL.....	40
3.1. CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL – CMN.....	41
3.2. CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR – CAMEX.....	41
3.3. SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR – SECEX.....	42
3.4. BANCO CENTRAL DO BRASIL.....	43
3.5. CASA DA MOEDA DO BRASIL (CMB).....	45
3.6. SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL – SRF.....	47
3.7. MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE) – ITAMARATY.....	49
3.7.1. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex).....	50
Atividade Avaliativa #3.....	53
4. CLASSIFICAÇÃO FISCAL DE MERCADORIAS.....	54
5. A NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL - NCM.....	61
Atividade Avaliativa #4.....	65
5.1. MERCOSUL.....	65
6. FORMAS CONTRATUAIS E MODALIDADES DE OPERAÇÃO.....	68
6.1. Câmara Internacional de Comércio.....	69
6.2. Documentos Comerciais no COMEX.....	70
6.3. Contratos internacionais.....	70
6.3.1. Contrato de Leasing.....	71
6.3.2. Contrato de Factoring (Faturização).....	72
6.3.3. Contrato de Franquia (Franchising).....	73
6.3.4. Contrato de joint venture.....	74
6.3.5. Contratos de representação.....	76
6.3.6. Contratos de Know-how.....	76
7. INCOTERMS - INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS.....	79
Atividade Avaliativa #5.....	91
8. SISCOMEX – SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR.....	94
8.1. Janela única do Comércio Exterior	99
8.2. Porto Sem Papel e Portal Único de Comércio Exterior.....	100
8.3. Comex Stat.....	100
Atividade Avaliativa #6.....	101

9. IMPORTAÇÃO.....	102
9.1. PROCESSO DE IMPORTAÇÃO.....	103
9.1.2. DECLARAÇÃO ÚNICA DE IMPORTAÇÃO (DUIMP).....	107
9.1.1. IMPORTAÇÃO POR PESSOAS FÍSICAS.....	111
9.1.3. IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO (II).....	114
9.1.4. REGIME DE EX-TARIFÁRIO.....	117
9.1.5. REGIME ADUANEIRO DE DRAWBACK.....	118
9.1.6. TRATAMENTO TRIBUTÁRIO DECORRENTE DE ACORDOS INTERNACIONAIS.....	121
9.1.7. DESPACHO ADUANEIRO DE IMPORTAÇÃO.....	125
9.1.8. ICMS NA IMPORTAÇÃO.....	128
9.1.9. INCENTIVOS FISCAIS PARA IMPORTAÇÃO.....	133
9.1.10. ACORDOS E REGRAS DE ORIGEM.....	135
9.1.11. MÉTODOS PARA OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO.....	137
10. EXPORTAÇÃO.....	141
10.1. PROCESSO DE EXPORTAÇÃO.....	142
10.1.1. DECLARAÇÃO ÚNICA DE EXPORTAÇÃO (DU-E).....	143
10.1.2. MODALIDADES E TIPOS DE EXPORTAÇÃO.....	144
10.1.3. LPCO - EXPORTAÇÃO.....	144
10.1.4. REGISTROS E DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIOS PARA EXPORTAÇÃO.....	145
10.1.5. DESPACHO ADUANEIRO DE EXPORTAÇÃO.....	146
10.1.6. INCENTIVOS FISCAIS PARA EXPORTAÇÃO.....	148
10.1.7. MÉTODOS PARA OPERAÇÕES DE EXPORTAÇÃO.....	148
11. TERRITÓRIO ADUANEIRO.....	150
11.1. PORTOS SECOS OU ESTAÇÕES ADUANEIRAS DE INTERIOR.....	152
11.2. CIDADES GÊMEAS EM ÁREAS DE FRONTEIRA.....	155
Atividade Avaliativa #7.....	159
12. IMPOSTO SOBRE IMPORTAÇÃO/EXPORTAÇÃO.....	160
13. COMÉRCIO EXTERIOR DE SERVIÇOS.....	165
14. REFERÊNCIAS.....	172
15. ANEXOS – INFORMAÇÕES DO COMEX BRASILEIROS.....	175

INTRODUÇÃO

Quem está iniciando na área de COMEX deve ler bons livros, ver filmes e documentários de qualidade que retratam os trabalhos na área e a profissão. Há diversas opções que mostram alguns temas importantes para os profissionais como a interculturalidade, os negócios no âmbito global, a questão política e às relações internacionais.

O filme “Babel” (2006) retrata a globalização e a humanidade em tempos atuais que está dividida por barreiras como a comunicação, o dinheiro e a condição social. Para profissionais de Comércio Exterior é importante assistir para que avaliem como alguns acontecimentos podem atingir diversas partes do mundo. Destaca as relações internacionais e a conexão entre o mundo, mostrando como apenas um acontecimento pode provocar alterações em diversas partes do mundo. Aborda aspectos relacionados às relações internacionais e a interconexão entre acontecimentos mundiais.

Em “Diamante de Sangue” (2007) encontra-se um suspense, que se passa na guerra política entre EUA e Alemanha, e acaba por abordar a história da exploração de povos africanos no processo que deu origem ao Tratado de Kimberley, um processo de certificação de origem de diamantes concebido para evitar a compra e venda de diamantes de sangue, isto é, procedentes de áreas de conflito, guerras civis e de abusos de direitos humanos.

Alguns filmes também mostram como a crise mundial afetou os negócios e a economia mundial. Entre eles, destaca-se “A Grande virada” (2010) que conta a história de três executivos de uma empresa afetada pelos efeitos da crise. Os personagens tentam se adaptar a diversas mudanças corporativas e ao risco de demissões.

Já o documentário “Trabalho interno” (2010) investiga alguns fatos sobre a crise na indústria financeira nos EUA, o boom imobiliário no país e os problemas financeiros que vieram à tona a partir dos anos 2000 e culminaram na crise entre 2008 e 2009 que ocorreu nos Estados Unidos. Relata sobre a quebra de importantes bancos e a situação mais recente da economia norte-americana, que afetou o mundo inteiro. Explica de modo extremamente didático o motivo pelo qual o sistema financeiro dos EUA não tinha como dar certo da forma que estava.

“A Dama de Ferro” (2012) trata da história de uma das mais respeitadas e controversas líderes do mundo contemporâneo, Margaret Thatcher, através de suas memórias. Antes de se posicionar e adquirir o status de verdadeira dama de ferro na mais alta esfera do poder britânico, teve que enfrentar vários preconceitos na função de primeira-ministra do Reino Unido em um mundo até então dominado por homens. Durante a recessão econômica causada pela crise do petróleo no fim da década de 1970, a líder política tomou medidas impopulares, visando a recuperação do país.

Além desses filmes, indico também o filme brasileiro “Mauá, o imperador e o rei” (1999), com o elenco formado principalmente por Paulo Betti, Malu Mader, Othon Bastos, Antonio Pitanga, Rodrigo Penna. O filme mostra a infância, o enriquecimento e a falência de Irineu Evangelista de Souza (1813-1889), o empreendedor gaúcho mais conhecido como Barão de Mauá, considerado o primeiro grande empresário brasileiro, responsável por uma série de iniciativas modernizadoras para economia nacional, ao longo do século XIX. Mauá, um vanguardista em sua época, arrojado em sua luta pela industrialização do Brasil, tanto era recebido com tapete vermelho, como chutado pela porta dos fundos por D. Pedro II.

O período em que viveu o Barão de Mauá foi o momento das grandes transformações tecnológicas que foram acompanhadas de modificações nas relações econômicas, sociais e institucionais, pois a tecnologia não se difunde no vácuo, carecendo assim de regimes jurídicos, motivação econômica e condições político-institucionais. Isso é visto no filme, quando o mesmo tendo viajado a negócios para Inglaterra, conheceu várias fábricas, traçando assim vários objetivos. Um deles foi o de solicitar subsídios ao Governo Imperial brasileiro, por conta da alta dos preços do café no mercado internacional. Dentre outros feitos, fundou o Banco do Brasil (1851). Foi ele também que criou o primeiro maior empreendimento industrial do país, na área de produção de navios, porém foi bem curto o a duração, pois

com a proibição da entrada de navios fora do país, a empresa faliu.

No livro Comércio Exterior Brasileiro de José Lopes Vazquez é possível ter um panorama sobre as operações do comércio internacional. É uma forma de estudar e reciclar os temas que englobam a política brasileira de importação e exportação, a compra e venda em comércio exterior, os regimes aduaneiros especiais, o câmbio, os financiamentos de exportação e importação, o Mercado Comum do Sul (Mercosul), entre outros.

Outra obra muito relevante é “Comércio Exterior e Negociações Internacionais”, de Demétrio Magnoli e Carlos Serapião Jr. Ele trata sobre questões importantes relacionadas à política externa e formas de negociações internacionais. Há vários estudos de casos empresariais para análise.

Estudar Comex abre oportunidades de trabalho ao profissional da administração para atuar no vasto mundo do comércio internacional. Para isso requer:

- que o profissional tenha boa formação acadêmica;
- que este profissional seja generalista;
- bom preparo em ambientes de alta complexidade e diversidade cultural;
- que goste de interagir, negociando com competência técnica, habilidade e atitude correta, na busca de um bom acordo para ambas as partes (ganha-ganha);
- habilidade de comunicar-se em outras línguas, obrigatoriamente em Inglês e preferencialmente em outras línguas como Espanhol, Francês, Alemão, Chinês, Japonês, Coreano, etc.

1. Conceitos Básicos



1. CONCEITOS BÁSICOS

Como os países não conseguem produzir todos os produtos de que necessitam, especializam-se nas atividades produtivas para os quais se encontram mais aptos, permutando os produtos entre si. Este comércio internacional ou comércio exterior submete os produtores internos a um maior grau de concorrência, reduzindo seu poder de mercado.

Os consumidores internos compram produtos mais baratos, tanto dos produtores externos quanto dos produtores nacionais que devem manter seus preços em níveis competitivos.

A política de comércio exterior de um país deve estar vinculada à sua política interna, no plano econômico, social e legal.

Pressupostos necessários para que um país possa atingir estes objetivos:

- 1) economia interna baseada na livre iniciativa e liberdade de mercado;
- 2) liberdade política e social no âmbito interno;
- 3) controle do déficit público e da inflação;
- 4) aprimoramento dos recursos humanos disponíveis para a produção;
- 5) especialização e aprendizado das novas tecnologias existentes no mercado externo;
- 6) aproveitamento racional e otimizado dos recursos naturais e de infra-estrutura;
- 7) adoção de política racional para proteção da produção nacional;
- 8) desenvolvimento de uma política de comércio exterior independente e vinculada à capacidade produtiva do país.

1.1 Comércio interno x Comércio externo

Diferenças existentes entre o comércio interno e o comércio internacional são devidas a fatores como:

- Variações no grau de mobilidade dos fatores de produção – fator trabalho (mão de obra); facilidade de deslocamento; oposição, pelos outros países, de diversas restrições à entrada tanto de trabalhadores quanto de matérias primas e demais produtos;
- Natureza do mercado – o mercado interno apresenta maior unidade de idioma, costumes, gostos, hábitos de comércio, o que facilita a economia de produção em larga escala.
- Existência de barreiras aduaneiras – os impostos cobrados nos outros países refletirão diretamente nos preços de seus produtos, ocasionando perda de capacidade competitiva;
- Longas distâncias – despesas com transporte, o tempo gasto e os eventuais prejuízos aos produtos transportados;
- Variações de ordem monetária – alterações das taxas cambiais são fatores de risco;
- Variações de ordem legal – diferenças de ordenamento jurídico em cada país;

1.2. Estruturas de Mercado

Estrutura de mercado refere-se a classificação do mercado de acordo com suas características. As estruturas de mercados dependem de três características: número de empresas que compõem o mercado; tipo de produto (se as empresas fabricam produtos idênticos ou diferenciados) e a existência ou não barreiras ao acesso de novas empresas nesse mercado. Assim, as estruturas são divididas entre mercados de concorrência perfeita e mercados de concorrência imperfeita e concorrência monopolística.

Concorrência Perfeita

- Número elevado de empresas compradoras e vendedoras, agindo independentemente;
- Inexistência de quaisquer diferenças entre os produtos ofertados;
- Perfeita permeabilidade – entram e saem empresas do mercado sem quaisquer tipos de barreiras;
- Impossibilidade de que atitudes e manobras isoladas venham alterar as condições vigentes

Monopólio

- Existência de apenas uma empresa, dominando inteiramente a oferta do setor considerado;
- Inexistência de produtos capazes de substituir aqueles produzidos pela empresa monopolista;
- Inexistência de competidores imediatos – devido às barreiras existentes para o ingresso de outras empresas;
- Considerável influência sobre os preços e o regime de abastecimento do mercado;
- Dificilmente ocorrem à publicidade.

Oligopólio

- Número pequeno de empresas dominando o mercado;
- Produção de bens e serviços padronizados ou diferenciados;
- Controle sobre os preços pode ser amplo – acordos, conluios e práticas conspiratórias são facilitadas;
- Concorrência extra-preço é considerada como vital - a “guerra de preços” prejudica todas as empresas do setor;
- Ingresso de novas empresas geralmente é difícil.

Concorrência Monopolista

- Um grande número de empresas concorrentes;
- Condições de ingresso são relativamente fáceis;
- Algumas empresas possuem suas próprias patentes, capazes de diferenciação de seu produto – criam um segmento próprio, dominando-o e mantendo-o para si.

Aprendendo sobre Comércio Exterior por meio de filmes

As decisões e estratégias na área de comércio exterior exigem o acompanhamento dos acontecimentos internacionais, tanto na área de economia quanto, na área de política externa e relações internacionais. Existem muitas opções de filmes que mostram temas importantes para estudantes e profissionais, como a interculturalidade, os negócios no âmbito global, as questões políticas, religiosas e culturais que interferem nas relações internacionais e nas práticas de comércio. Além dos filmes citados na introdução deste livro, existem ainda opções interessantes como as relatadas a seguir.

O filme “Despachado para a Índia” (2007), conta a história de Todd Anderson, cidadão dos Estados Unidos, que trabalha como gerente de uma central de atendimento (call center), e fica chocado ao saber que a companhia onde trabalha vai fechar, passando a operar da Índia. Incumbido de liderar o processo de transição e treinar o seu substituto em Mubai, ele vai para lá, conhece as dificuldades e fica perplexo com as diferenças culturais. Com a ajuda de uma funcionária chamada Asha, começa a aproximar-se de seus novos colegas e aprende a apreciar as coisas a sua volta.

No filme “A Grande Aposta” (2016) é mostrado um “drible” na crise de 2008, quando se percebe que há como ganhar muito dinheiro ao apostar na crise imobiliária. O guru de Wall Street Michael Burry percebe que uma série de empréstimos feitos para o mercado imobiliário está em risco de inadimplência. Ele decide então apostar contra o mercado investindo mais de um bilhão de dólares dos seus investidores. Suas ações atraem a atenção do corretor Jared Vennet que percebe a oportunidade e passa a oferecê-la a seus clientes. Juntos, esses homens fazem uma fortuna tirando proveito do colapso econômico americano.

No filme “Paris, te amo” (2006) é apresentada uma coletânea de 21 curtas, de autoria de diferentes diretores, sobre a cidade de Paris. Aborda questões de interculturalidade em uma das cidades mais cosmopolitas do mundo. Foi fruto de um desafio proposto a 21 diretores de todo o mundo: contar a

história de um encontro romântico em Paris. O ponto de partida, para os cineastas envolvidos no projeto, foi filmar a capital francesa nos dias de 2006, em busca de aspectos inéditos, que ainda não tivessem sido mostrados, fugindo das imagens de cartão postal. Paris, Je T'Aime retrata a mistura de classes sociais, gerações, culturas e atmosferas. Os diretores, em sua maioria, estrangeiros, captam a realidade parisiense, mas também o encantamento que sentem visitando a cidade. A curiosidade os leva a descobrir novos ângulos da cidade, que não seriam explorados por quem nela vive.

O filme “Adeus, Lenin!” (2004) aborda o cenário da Guerra Fria e mostra as transformações trazidas pelo capitalismo na Alemanha Oriental após a queda do Muro de Berlim. Mostra a história de uma comunista ferrenha, que enfarta e entra em coma ao ver o filho em protesto contra o regime. Quando ela acorda um ano depois, o Muro de Berlim foi derrubado, mas seu filho luta para fingir que nada mudou, temendo que o choque lhe seja fatal.

No filme “Encontros e desencontros” (2004) são retratadas as dificuldades e estranhezas de viver em uma cultura estrangeira, em que um grupo de pessoas acaba se encontrando por acaso e resolvem se aventurar pela cidade de Tóquio. Mostra a história de Bob Harris, uma estrela de cinema que está em Tóquio para fazer um comercial de uísque. Charlotte, por sua vez, está na cidade acompanhando seu marido, um fotógrafo de celebridades aficionado pelo seu trabalho e que a deixa sozinha o tempo todo. Sofrendo com o horário e estranhos em uma terra estrangeira, Bob e Charlotte não conseguem dormir e se encontram, por acaso, no bar de um hotel de luxo, e em pouco tempo, encontram distração, fuga e compreensão um no outro.

O filme Chef (2014) conta a história de Carl Casper, que é o chef de um restaurante famoso de Los Angeles, mas volta e meia enfrenta problemas com o dono do local por querer inovar no cardápio. Um dia, um renomado crítico gastronômico vai ao restaurante e publica uma crítica bastante negativa. Furioso, Casper vai tirar satisfação com ele e acaba demitido. Pior, a briga vai parar na internet e se torna viral, o que lhe fecha as portas nos demais restaurantes. Sem saída, ele recebe a ajuda de sua ex-esposa para reiniciar a vida. É uma comédia que mostra as dificuldades com diferentes culturas e que gostamos de provar diferentes formas de realizar nossos sonhos. Afinal, já pensou um americano fazendo um típico prato cubano?

Viver com apenas um dólar por dia é um desafio encarado por mais de 1,1 bilhão de pessoas no mundo. No documentário Living on One Dollar (Vivendo com um dólar, 2013), quatro amigos americanos viajam para a Guatemala com o objetivo de viver com um dólar por dia durante dois meses. Nesta experiência eles enfrentam fome, falta de saneamento, parasitas e um forte estresse financeiro enquanto tentam sobreviver no limite. No intuito de sensibilizar as pessoas para as situações de extrema pobreza ao redor do mundo, o filme não mostra apenas uma nova forma de lidar com o dinheiro, mas, acima de tudo, nos faz questionar realmente o valor das coisas.

O filme “Encontro com Milton Santos” (2006) ou “O Mundo Global Visto do Lado de Cá”, trata do processo de globalização com base no pensamento do autor, que, por suas ideias e práticas, inspira o debate sobre a sociedade brasileira e a construção de um novo mundo. Os problemas da globalização sob a perspectiva das periferias, e seus efeitos são discutidos a partir de uma entrevista feita com o geógrafo baiano Milton Santos em 2001, gravada quatro meses antes de sua morte. Milton Santos não era contra a globalização e sim contra o modelo de globalização vigente no mundo, que ele chamava “globalitarismo”. Analisando as contradições e os paradoxos deste modelo econômico e cultural, Milton Santos enxergou a possibilidade de construção de uma outra realidade, que ele considerava mais justa e mais humana.

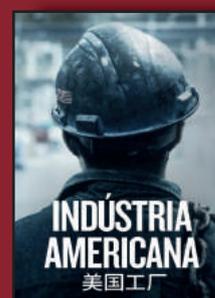
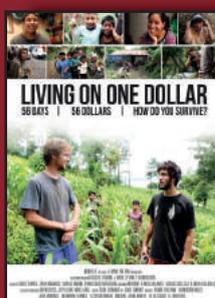
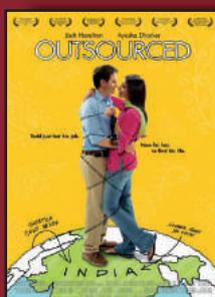
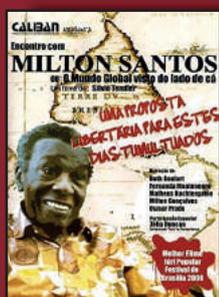
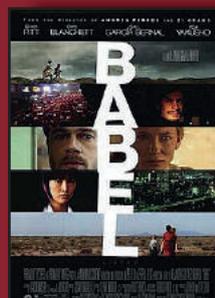
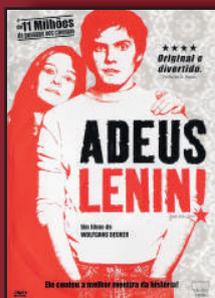
A obra Indústria Americana (2019) ganhou o Oscar 2020 de melhor documentário. Com a crise econômica de 2008, a fábrica da General Motors, numa pequena cidade de Ohio, declara falência e deixa milhares de trabalhadores desempregados. Em 2014, um chinês aproveita o terreno abandonado para abrir uma montadora de vidros automotivos, gerando cerca de dois mil novos empregos. A economia local melhora, mas os funcionários sofrem para se adequar aos padrões chineses.

Atividade Avaliativa #1

Escolher e assistir um dos filmes indicados, fazendo também uma pesquisa sobre o contexto histórico, cultural e político em que o filme foi embasado. Depois você deve elaborar uma resenha sobre o filme, destacando os principais pontos abordados, e na sua interpretação, quais as relações e lições que o filme apresenta para o estudo de Comércio Exterior.

Filmes para escolher:

- | | |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| (1) 1999 - Mauá, o imperador e o rei | (9) 2010 - A Grande virada |
| (2) 2004 - Adeus, Lenin! | (10) 2010 - Trabalho interno |
| (3) 2004 - Encontros e desencontros | (11) 2012 - A Dama de Ferro |
| (4) 2006 - Babel | (12) 2013 - Vivendo com um dólar |
| (5) 2006 - Paris, te amo | (13) 2014 - Chef |
| (6) 2006 - Encontro com Milton Santos | (14) 2016 - A Grande Aposta |
| (7) 2007 - Despachado para a Índia | (15) 2019 - Indústria Americana |
| (8) 2007 - Diamante de Sangue | |



1.3 Marketing Internacional

No mundo globalizado, a internacionalização dos negócios é um passo importante para abrir novos mercados e ampliar a vantagem competitiva da empresa. O marketing global ou internacional é a chave para uma empresa conquistar clientes e abrir novos mercados a partir da internacionalização dos negócios. Tem o objetivo de criar valor para o público-alvo e posicionar o produto, serviço ou a marca em destaque no mercado. O marketing global é mais complexo e traz novos desafios, que vão desde as barreiras culturais até a legislação local.

Marketing internacional é o conjunto de estratégias voltado à internacionalização dos produtos ou serviços da empresa. Mais do que replicar as ações locais, significa adaptar o planejamento, produção, divulgação e promoção para os mercados externos, com o objetivo de expandir os negócios mundialmente. Também pode ser definido como uma estratégia de marketing em escala global que reconhece e tira partido das diferenças operacionais, semelhanças e oportunidades ¹.

Para entender melhor o que significa aplicar o marketing global, é preciso recapitular esse conceito básico: Marketing é um conjunto de estratégias que têm por objetivo criar valor de um produto ou marca para seu público-alvo. Assim o marketing é toda inteligência necessária para entregar valor para os clientes e stakeholders, da comunicação à distribuição.

Partindo dos clássicos componentes do marketing mix, temos os 4 Ps: produto, preço, praça, promoção. Recentemente fala-se em um quinto P, relacionado a pessoas. Uma empresa pode ter estratégias vencedoras para todos esses aspectos em um mercado local, mas uma mudança de país transforma radicalmente o cenário. O público-alvo será diferente, a concorrência será outra, exigindo uma adaptação do produto ou serviço, estudo aprofundado dos canais de venda, revisão do preço e das táticas promocionais.

Pode-se até encontrar semelhanças entre o mercado local e o externo e replicar algumas ações, mas será necessário reorganizar e ajustar suas estratégias à nova realidade. É aí que entra o marketing internacional, como uma ferramenta que permite criar valor em novos territórios. Assim, será possível compreender as necessidades do novo público-alvo, adequar sua oferta e encontrar o caminho certo para atrair clientes e se posicionar no exterior.

As empresas buscam o mercado global para: aumentar as vendas; diversificar os riscos e proteger-se da volatilidade do mercado doméstico.

Há diferenças significativas entre o marketing local, ou marketing doméstico, e o marketing internacional. O marketing doméstico é voltado ao mercado interno, competindo com empresas nacionais e regionais, enquanto o marketing internacional visa os mercados de outros países. É mais fácil atingir um público quando a empresa já está inserida na cultura e compartilha dos mesmos costumes e hábitos da população. O marketing global é mais desafiador, pois a organização precisa estudar o mercado-alvo do zero e desenvolver estratégias sob medida para uma nova dimensão cultural. No mercado doméstico, é mais fácil acessar dados e tendências de mercado e compreender as mudanças no comportamento do consumidor. Mas quando se trata de mercados globais, a empresa se vê diante de um novo universo, e precisa investir fortemente em inteligência e pesquisa para se situar o mais rápido possível.

Existem vários níveis de contato com o mercado exterior, desde a simples exportação de produtos até a fabricação em escala em outros países, e assim as estratégias de marketing internacional também abrangem a operação e distribuição, dependendo do formato de internacionalização escolhido. O marketing internacional também é utilizado por empresas que abrem suas próprias unidades, franquias, armazéns e escritórios ao redor do mundo.

¹ DOYLE, Charles. A dictionary of marketing. Oxford University Press, 2016

Como existem várias formas de atuar no mercado global, o marketing internacional deve ser adaptado a cada uma delas. De acordo com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações) estas são as formas mais comuns de atuação fora do país:

- Escritório próprio
- Somente exportação
- Assistência de pós-venda
- Armazém próprio de distribuição
- Unidade produtiva própria
- Franquias
- Centro de Pesquisa & Desenvolvimento
- Licenciamento de marca
- Transferência de tecnologia
- Loja própria
- Licenciamento (produção local de produtos)

O modelo ideal depende da capacidade da empresa e suas condições de fechar parcerias para atuar em novos territórios, além de outros aspectos como conhecimento do mercado, competitividade e adequação à legislação.

Marketing é um processo social e gerencial através do qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e desejam por meio de criação e troca de produtos e valores. Envolve conceitos como necessidades, desejos, demandas, produtos, troca, transações e mercados. O papel do marketing envolve trabalhar com mercados para conseguir trocas com o propósito de satisfazer necessidades e desejos.

Antes de decidir vender ou não no exterior, a empresa deve compreender completamente o ambiente de marketing internacional: as tarifas adotadas, as barreiras não-tarifárias, discriminação contra ofertas ou produtos originários de determinados países.

O país que adota um política comercial protecionista está impedindo os consumidores internos de adquirirem produtos melhores e mais baratos, motivo pelo qual a política que vem sendo adotada pela maior parte dos países é a mais liberal possível.

O marketing internacional é realizado por meio de um amplo planejamento estratégico, que oferece condições de competitividade para que tenha possibilidade de atingir o mercado internacional, abrangendo as seguintes etapas:

- Análise e estruturação interna da empresa, objetivando aumentar a produtividade e reduzir os custos de produção;
- Análise e seleção do mercado externo;
- Oportunidades comerciais oferecidas no comércio exterior, direcionando suas ações;
- Composto mercadológico (4Ps): produto, preço, distribuição e promoção que são fundamentais na busca de competitividade;
- Planejamento e controle das estratégias de marketing. Um plano de marketing internacional é essencial para que a estratégia de internacionalização das empresas, que pode trazer como principais benefícios:

1. Reconhecimento da empresa no exterior

O marketing internacional é o ponto de partida para que uma empresa seja reconhecida no exterior e construa uma marca global, conquistando uma posição de destaque em novos mercados. Se a disputa pela atenção dos consumidores já é acirrada no mercado interno, a situação pode ser ainda mais complexa em outros países. Quando uma organização é recém-chegada de outro país, é comum que os consumidores tenham resistência em adquirir seus produtos e serviços. O desafio do marketing global é romper as barreiras culturais e transmitir os valores da empresa para um público-alvo inédito, preservando ao máximo a identidade da organização. Para isso, é preciso conduzir um estudo aprofundado

sobre as tendências e mídias locais para criar campanhas publicitárias eficazes, além de investir no relacionamento com o cliente.

2. Conhecimento do mercado e do público

Para prosperar no exterior a empresa deve investir na pesquisa de marketing internacional em seu planejamento estratégico, uma vez que o conhecimento do mercado e do público é a base para explorar o novo território e aproveitar suas oportunidades. Para acessar essas informações é preciso buscar dados secundários, a partir de estudos de consultorias, de universidades, de órgãos públicos como a Apex-Brasil, ou ainda conduzir a própria coleta de dados e analisar tendências do segmento a partir de dados primários. Após entender o mercado e público-alvo em detalhes, será possível traçar as estratégias de marketing internacional e se aventurar na conquista do seu espaço.

3. Autoridade do negócio

Quanto mais a empresa expandir seu negócio internacionalmente, mais valor e credibilidade serão agregados à marca. As empresas com marketing internacional sólido, que atuam em vários países, conquistam uma reputação privilegiada no mundo todo, tornando-se referência em seu segmento.

4. Acesso a novos mercados e oportunidades

O marketing internacional abre portas para novos mercados e oportunidades em qualquer lugar do mundo. As empresas que investem no exterior querem aumentar suas vendas, atender clientes globais e buscar inovação para produtos e serviços. Além de acessar um contingente global de consumidores, é possível ainda aproveitar os incentivos e vantagens de outros países em termos de recursos e tecnologias. Também é possível operar nos blocos econômicos, ampliando ainda mais as relações comerciais com a redução de tarifas e impostos.

5. Proteção contra crises

Atuar em outros países multiplica as chances de crescimento e reduz a dependência de um único mercado, garantindo os lucros em qualquer época e situação. O conhecimento em marketing global também ajuda a empresa a se defender dos concorrentes estrangeiros no cenário nacional. Ao conhecer as táticas utilizadas globalmente, é mais fácil lidar com a concorrência.

Desta forma, as principais vantagens de investir em marketing internacional são:

- Consistência da imagem do produto, serviço e marca;
- Conquista de clientes globais e aumento da base de clientes;
- Fortalecimento da posição comercial da empresa;
- Redução da dependência do mercado interno e proteção contra crises;
- Maior volume de vendas;
- Atuação em mercados com maior poder de compra.

São ações e decisões importantes para elaborar um plano de marketing internacional:

- a) Avaliação do ambiente de marketing global – considerar todos os fatores externos (de mercado) ou internos (da empresa) que influenciam nos negócios. Esses ambientes, relacionados ao micro e o macroambiente, devem ser estudados, para que a melhor comunicação possível seja criada para atrair o público-alvo.
- b) Decidir se vale a pena ingressar no mercado internacional.
- c) Decidir em quais mercados competir, com quais produtos, serviços e marcas.
- d) Decidir de que forma ingressar no mercado escolhido (forma de atuação).
- e) Elaboração do plano de marketing internacional.
- f) Implementar o plano de marketing adaptado para a realidade de cada mercado.

Exemplos de sucesso e fracasso no Marketing Global

CASO GOOGLE



O Google é uma empresa criativa e bem posicionada no mercado internacional, que sabe “pensar globalmente e agir localmente”. A marca e seu logotipo passam por alterações para se adaptar às culturas dos países ou regiões. Sua estratégia é adaptar-se à cultura do país, respeitando cada povo e homenageando nas datas comemorativas, e assim o Google mantém a prática de modificar seu logotipo, chamado “doodle” (em inglês, um rabisco, ou desenho rabiscado casualmente), para comemorar datas importantes. Alterar o logotipo da empresa não é algo comum no mundo corporativo, mas, para o Google, isso virou tradição, e uma forma de se aproximar mais de seu público.

Desde 1998, ano que foi fundada por Larry Page e Sergey Brin, a empresa publica versões modificadas do logotipo para comemorar datas especiais. As datas vão do Ano Novo às Olimpíadas, passando pelo aniversário de cientistas e artistas ilustres. Os doodles substituem o logotipo oficial da empresa no seu serviço de buscas. Clicar num doodle inicia uma busca pelo assunto a que ele se refere. Isso tende a gerar bastante tráfego para sites que possuem relação com o tema.

CASO BIC



A marca BIC é encontrada em praticamente todo o mundo. No Brasil lembramos da BIC como marca de canetas, lápis, barbeadores e isqueiros. Em todos os países que atua, a empresa acaba sendo entendida como uma marca local, ou ninguém sequer questiona de onde é a marca, que está perfeitamente integrada à cultura de cada país.

No entanto, a BIC é uma marca francesa, com fábricas em vários países, inclusive no Brasil – fábrica em Manaus, no Rio de Janeiro (Pimaco, itens de palelaria) e sede administrativa em Cajamar/SP.

A história desta marca famosa e popular marca tem sua origem em 1945, quando Marcel Bich, um ex-gerente de produção de uma fábrica de tintas, comprou uma fábrica nos arredores de Paris e em sociedade com Edouard Bouffard começou a produzir peças para canetas-tinteiro e lapiseiras. A dupla fabricava inicialmente para terceiros, entre eles a famosa marca francesa Waterman. À medida que o negócio de peças para instrumentos de escrita começou a crescer, o desenvolvimento da esferográfica avançava, tanto na Europa como nos Estados Unidos, e Marcel viu o enorme potencial desse novo instrumento de escrita².

² Fonte: <http://mundodasmarcas.blogspot.com>

Depois de obter os direitos das patentes para uma esferográfica criada em 1935 pelo inventor húngaro Ladislao Biro, que estava refugiado na Argentina, melhorou seu processo de produção e introduziu em dezembro de 1950 suas canetas confiáveis e a preço acessível na Europa, chamando-as de BIC Cristal Ballpoint, uma abreviação rápida e fácil de seu sobrenome. Como pretendia exportar o produto para os Estados Unidos, o H do final foi suprimido, porque em inglês, “bich” tem a pronúncia parecida com “bitch”, um pesado palavrão.

Mantendo as características principais de ser uma marca simples, de qualidade e baixo custo, em outros países a BIC entrou em novas categorias de produtos, com linhas de pilhas e baterias, chegou a lançar na França telefones celulares simples e baratos, e até veleiros e pranchas de surf. Também investiu no segmento de produtos promocionais adquirindo várias empresas, como por exemplo, a americana Atchison (maletas promocionais), Antalis (na Europa) e Norwood (segundo maior fornecedor de produtos promocionais de não vestuário do mercado americano), e no segmento de etiquetas adesivas com a aquisição da Pimaco Autoadesivos no Brasil. Com o objetivo de oferecer soluções simples, engenhosas e confiáveis, nos últimos anos, a BIC lançou centenas de novos produtos de papelaria voltados para crianças, adolescentes, jovens e adultos. Esta iniciativa fez com que a marca passasse a ser vista como parte do dia a dia de seus diversos públicos.

CASO CHINA-IN-BOX

A história da rede China in Box começa com uma oportunidade percebida pelo seu fundador, o dentista Robinson Shiba, durante uma viagem com amigos aos Estados Unidos em 1986. Ele percebeu a alta demanda por comidas chinesas por parte dos consumidores, que, cada vez mais atarefados e com menos tempo, acostumaram-se a comer em pequenas caixas nas ruas, principalmente na costa Oeste do país. Nesse mercado, começaram a atuar diversas empresas de delivery de culinária oriental. Junto com uma caixinha, ele trouxe a idéia para o Brasil, vendo oportunidade no negócio ao apostar na comida chinesa como uma alternativa à pizza, único produto de delivery disponível na época³.

Para desenvolver outras partes do projeto, procurou amigos para parcerias: um amigo designer criou o logotipo e as embalagens, um outro, arquiteto fez os projetos para as obras, outro que trabalhava em uma gráfica imprimiu os folhetos, e um amigo cozinheiro chefiou a cozinha. No dia 8 de outubro de 1992, inaugurou a primeira loja no bairro de Moema, em São Paulo. O serviço, então, era exclusivamente de entregas. Mas ainda havia um problema: como incentivar os consumidores paulistas a consumirem aquela culinária tão diferente? Naquela época havia o senso comum de que comida oriental não tinha um aspecto saudável, com fama de restaurantes e cozinhas sujas e alimentos de má qualidade. Para evitar esse olhar, desde sua primeira unidade o China in Box adota um design em suas lojas que deixam suas cozinhas visíveis do lado de fora. Há ainda o cuidado com o cardápio, com informações e fotos atrativas. Até então, eram comuns cardápios simples de pizzaria, sem imagens e pouco conteúdo. A rede de culinária chinesa criou cardápios bem produzidos, onde colocava imagens de seus produtos, até mesmo de sua cozinha e destaques de promoções. Cerca de 100 mil folhetos eram distribuídos em cada região onde uma unidade era aberta para efeito de divulgação.

O diferencial do China in Box foi o que o destacou dos outros restaurantes chineses em São Paulo. Além de ter se especializado apenas no serviço de entrega em domicílio (Delivery), trouxe dos Estados Unidos a embalagem de box de papel, ao invés de utilizar as marmitas; foi o primeiro restaurante a colocar vidros na cozinha para que os clientes pudessem observar a preparação dos alimentos e a limpeza; desenvolveu um folheto que utilizasse 4 cores e fotografias; inventou, junto com um motoqueiro que trabalhava com ele, uma capa com a logomarca para as caixas de isopor que transportavam a comida. Atualmente o China in Box, maior rede de delivery de comida chinesa da América Latina, possui mais de 130 unidades (13 das quais próprias) em 22 estados brasileiros. Somente no estado de São Paulo, maior mercado da rede, são 63 lojas.

³ <https://www.suafranquia.com/historias/china-in-box>



A primeira experiência internacional da marca aconteceu em 1998 na Argentina, e não foi bem sucedida. O fracasso da investida ocorreu devido a uma falta de estudo da situação e a um plano de marketing mal elaborado. Na época a situação econômica da Argentina era favorável, com a paridade de um peso para um dólar, porém isso não foi suficiente para o sucesso da empresa, que cometeu erros de implementação do negócio em um mercado diferente. Logo perceberam que os argentinos não gostavam de yakissoba, além disso, todos os funcionários eram brasileiros, e os produtos importados do Brasil, sendo que não existiam parceiros argentinos. Assim a empresa encerrou suas atividades no país em 2001.

O fracasso ensinou a empresa a não repetir os erros ao ingressar no mercado mexicano em 2002, com um planejamento estratégico mais elaborado. A empresa chegou a ter cinco unidades no México através de uma aliança com um parceiro local, este comumente realizado no franchising através de um “máster franqueado”, com maior conhecimento do mercado mexicano, constituindo uma aliança para redução de incertezas em um mercado internacional e com capacidade para tratamento das particularidades locais dos franqueados.

Mesmo assim a empresa teve dificuldade de expansão das franquias no México pelo máster franqueado, o que tornou custosa a operação no México, dado ao baixo número de franquias abertas. Por haver somente cinco franquias e o mercado exigir uma adaptação intensiva dos produtos, além do desenvolvimento de fornecedores locais, os ganhos de escala e o poder de barganha da rede no México eram baixos, o que tornava cara a operacionalização destas franquias. A empresa enfrentou várias outras dificuldades: desde encontrar insumos similares para a produção das refeições; aos diferentes hábitos de consumo do consumidor mexicano; a não tradição pelo serviço delivery de outros tipos de comida, a não ser por pizzas; e aos diferentes horários de funcionamento do comércio local. Assim, o processo de internacionalização foi interrompido em agosto de 2008.

Para a rede China in Box, as experiências na Argentina e no México serviram de aprendizado quanto ao processo de internacionalização, sobretudo à falsa impressão de proximidades culturais entre o Brasil os demais países latinos. Estas similaridades podem se apresentar em vários aspectos, por serem povos de origem ibérica, entretanto quando tratamos de operações de internacionalização de empresas, especialmente de franquias, é importante analisar se estas similaridades serão determinantes para o êxito dos negócios sem maiores alterações nos padrões estabelecidos pelas redes de franquias. Caso contrário, para ter sucesso muitas adaptações deverão ser dirigidas ao composto mercadológico e necessitará uma dedicação mais intensiva neste plano de expansão internacional que se compõem por diversas variáveis macroeconômicas.

Os principais dificultadores do processo de internacionalização da rede China in Box na Argentina e no México foram: a necessidade de adaptação intensiva dos produtos; o desenvolvimento de fornecedores locais; a dificuldade de encontrar insumos similares para a produção das refeições e os diferentes hábitos de consumo.

Referências

DE RESENDE MELO, Pedro Lucas; ANDREASSI, Tales; OLIVEIRA JR, Moacir Miranda. Fusão e internacionalização de franquias brasileiras: O caso Trendfoods e China in Box. INGEPRO – Inovação, Gestão e Produção. Set. 2010, vol. 02, n. 09

Atividade Avaliativa #2

Pesquisar exemplos de internacionalização de empresas brasileiras. Escolher um caso de uma empresa de seu interesse, e elaborar um estudo de caso, destacando a empresa, o produto ou serviço, e o(s) país(es) escolhidos.

Explicar como ocorreu, quais as formas de atuar no mercado global utilizadas, e detalhes sobre as dificuldades e desafios enfrentados. Explicar como está a situação da empresa atualmente.

Sua pesquisa não deve limitar-se apenas ao site da empresa escolhida, considerar também jornais, revistas e sites relacionados ao setor. Citar todas as fontes de pesquisa utilizadas.

2. Acordos e Organizações Internacionais



2.1. GATT - Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio

GATT

General Agreement on Tariffs and Trade

Após a Segunda Guerra Mundial, vários países decidiram regular as relações econômicas internacionais, não só com o objetivo de melhorar a qualidade, mas também por entenderem que os problemas econômicos influíam seriamente nas relações entre os Governos. Para regular aspectos financeiros e monetários, foram criados o BIRD (Banco Mundial) e o FMI, e no âmbito comercial, foi discutida a criação da Organização Mundial do Comércio - OMC, que funcionaria como uma agência especializada das Nações Unidas.

Em 1947, visando impulsionar a liberalização comercial, combater práticas protecionistas adotadas desde a década de 1930, 23 países, posteriormente denominados fundadores, iniciaram negociações tarifárias na Rodada Genebra. Essa primeira rodada de negociações resultou em 45 000 concessões e o conjunto de normas e concessões tarifárias estabelecido passou a ser denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT. Esse acordo seria temporário, até a criação da OMC - Organização Mundial de Comércio.

Os membros fundadores do GATT, juntamente com outros países, formaram um grupo que elaborou o projeto de criação da OMC, sendo os Estados Unidos um dos países mais atuantes no convencimento da ideia do liberalismo comercial regulamentado em bases multilaterais. O fórum de discussões, que se estendeu de novembro de 1947 a março de 1948, ocorreu em Havana, Cuba, e culminou com a assinatura da Carta de Havana, na qual constava a criação da OMC. O projeto de criação da OMC era ambicioso pois, além de estabelecer disciplinas para o comércio de bens, continha normas sobre emprego, práticas comerciais restritivas, investimentos estrangeiros e serviços.

Apesar do papel preponderante desempenhado pelos Estados Unidos nestas negociações, questões políticas internas levaram o país a anunciar, em 1950, o não encaminhamento do projeto ao Congresso para sua ratificação. Sem a participação dos Estados Unidos, a criação da Organização Internacional do Comércio fracassou. Assim, o GATT, um acordo criado para regular provisoriamente as relações comerciais internacionais, foi o instrumento que, de fato, regulamentou por mais de 40 anos as relações comerciais entre os países.

- Acordo Geral de Tarifas e Comércio → Série de acordos de comércio internacional destinados a promover a redução de obstáculos às trocas entre as nações, em particular as tarifas e taxas aduaneiras entre os membros signatários do acordo.
- Sede em Genebra, até sua substituição pela OMC (Organização Mundial do Comércio), em 1995, dividindo-se em órgãos intercomunicáveis, sendo os principais o Secretariado, o Conselho de Representantes e uma Assembléia anual.
- GATT → resultado do fracasso das conversações entre os países para formar a Organização Mundial do Comércio (a OMC, que surgiria só em 1995).
- Fracasso creditado aos Estados Unidos, cujos líderes não tinham interesse em criar um instituto que inibisse de algum modo o enorme e importante fluxo comercial internacional que ajudava a economia norte-americana a obter resultados positivos constantes
- A OMC deveria ser o terceiro pilar da administração da economia e comércio mundiais, funcionando em conjunto com o FMI e o Banco Mundial

Tratava-se de um conjunto de normas tarifárias destinadas a impulsionar o livre comércio e a combater práticas protecionistas nas relações comerciais internacionais. Os 23 membros fundadores foram África do Sul, Austrália, Bélgica, Birmânia (ou Myanmar), Brasil, Canadá, Ceilão, Chile, China, Cuba, Checoslováquia, Estados Unidos, França, Holanda, Índia, Líbano, Luxemburgo, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Reino Unido, Rodésia do Sul e Síria.

Inicialmente, o Acordo foi discutido na Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Emprego (United Nations Conference on Trade and Employment), em Havana, entre 1947 e 1948, após o fracasso das negociações para criação da International Trade Organization (ITO).

O GATT foi planejado para atuar temporariamente, enquanto os países não chegavam a um acordo sob a constituição e funcionamento da OMC. O tratado foi assinado por 23 estados, em Genebra, no dia 30 de outubro de 1947, com vigência a partir de 1º de janeiro de 1948. Continuou vigendo até 14 de abril de 1994, quando 123 países assinaram, em Marrakesh, os acordos da Rodada Uruguai, que estabeleceram a Organização Mundial do Comércio (OMC) ou (World Trade Organization - WTO) em 1º de janeiro de 1995.

Assim, o ficou conhecido como “Acordo de Marraquexe” o acordo internacional multilateral assinado na cidade de Marraquexe (Marrocos), em 15 de abril de 1994, que determinou a criação da OMC. A OMC é a sucessora do GATT, e o texto original do GATT (GATT 1947) ainda está em vigor na OMC, ressaltando-se as alterações contidas no documento GATT 1994.

- 1º acordo: em 1947, em Genebra, no âmbito da reunião das Nações Unidas por um total de 23 países, entre eles o Brasil, que foi também um dos membros fundadores do acordo.
- GATT: Tratado assinado em 30/10/1947, e previa ser um fórum internacional de negociações multilaterais, encorajando o livre comércio e regulamentando a redução de tarifas, oferecendo aos participantes um mecanismo único de solução de conflitos.
- Foram ocorrendo outras séries periódicas de acordos para uniformizar as normas do comércio internacional, séries estas que receberiam o nome de “rodadas”.

Rodadas mais importantes:

- “Rodada Kennedy” (1964-1967);
- “Rodada Tóquio” (1973-1979);
- “Rodada Uruguai” (1986-1993) → assinada por 117 países e organizada para reduzir os entraves ao comércio mundial, tornando o sistema mais independente com as sucessivas reduções das pautas aduaneiras. Pela primeira vez surgiram temas como a situação dos produtos agrícolas e serviços em geral incluídos nos debates.
- Rodada Doha (capital do Catar) (2001 até os dias atuais) → contando com a participação de 149 países, discute temas como tarifas, agricultura, serviços, facilitação de comércio, solução de controvérsias, e criação de regras comerciais. Este círculo de negociações começou em Doha, e negociações subsequentes tiveram lugar em Cancún, Genebra, Paris e Hong Kong.

Durante a Rodada de negociações do Uruguai voltou-se a discutir sobre a criação de um organismo internacional destinado a regulamentar o comércio internacional, não apenas de bens, mas também serviços, além de temas relacionados a investimentos e propriedade intelectual, entre outros.

Como resultado, a ata da Rodada do Uruguai incluiu um novo Acordo de Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT 94), o qual mantém a vigência do GATT 47, o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS), o Acordo sobre Investimentos (TRIMS), o Acordo sobre direitos de Propriedade Intelectual (TRIPS), além de acordos destinados a regulamentar procedimentos de solução de controvérsias, medidas antidumping, medidas de salvaguarda, medidas compensatórias, valoração aduaneira, licenciamento, procedimentos, etc. Por fim, a ata também contém o acordo constitutivo da OMC, encarregada de efetivar e garantir a aplicação dos acordos citados.

O GATT foi criado para harmonizar a política aduaneira entre países, mas no início não tinha o poder de punir, julgar e fiscalizar países infratores. Em uma reunião da OMC em 2003, com a liderança de Brasil, África do Sul e Índia, foi criado o G20 (países em desenvolvimento); a partir daí o GATT passou a ter o poder de fiscalizar, julgar e punir países infratores.

A Rodada Doha é atualmente o principal elemento do comércio mundial. Formada por exaustivas negociações entre as maiores potências comerciais do mundo, com o objetivo de diminuir as barreiras comerciais, focando o livre comércio. O principal problema atual do comércio mundial, é a preocupação de cada país nos efeitos de uma política liberalizante que supostamente trará desemprego em países que não estão aptos a concorrer de forma igual.

Se as nações em desenvolvimento como Brasil, Índia e África do Sul querem que a UE (União Europeia) e os EUA diminuam os subsídios (incentivos oferecidos pelo governo aos produtores, proporcionando a redução dos custos de produção), os países desenvolvidos querem em troca, a abertura aos produtos industrializados europeus e americanos. Todas essas questões tem sido discutidas nas rodadas em Cancún, Genebra, Paris e Hong Kong, porém até hoje não há um consenso a respeito da abertura comercial.

PRINCÍPIOS DO GATT

- Não discriminação: proibição de discriminação de países no comércio internacional
- Nação mais favorecida: cada país signatário tem o direito de receber o mesmo tratamento (mais favorecido) dispensado aos outros países
- Tratamento nacional: produtos importados devem receber o MESMO tratamento dispensado a produtos nacionais.
- Transparência: barreiras protecionistas impostas pelos países devem ser divulgadas, compreensíveis e claras.
- Concorrência leal: coíbe ou procura impedir o dumping e a concessão de subsídios.
- Dumping: prática comercial que consiste em uma ou mais empresas de um país venderem seus produtos, mercadorias ou serviços por preços extraordinariamente abaixo de seu valor justo para outro.
- Base estável para o Comércio: Maior segurança para os países investidores
- Proibições de restrições quantitativas a importações: proíbe limitar a quantidade que ingressará no país de determinado produto.
- Tratamento especial para países em Desenvolvimento: obriga países desenvolvidos a prestarem tratamento mais favorável e assistência aos países menos desenvolvidos ou em desenvolvimento.

	GATT Acordo geral sobre tarifas e comércio	OMC Organização Mundial do Comércio
Anos de Criação	1947	1996
Objetivos	Fortalecer o Comércio Internacional	Governar o GATT e as práticas comerciais internacionais.
Grades de Trabalho	Sem estrutura permanente	Estrutura de gestão permanente e quadro de funcionários definidos
Contexto/Limite de Ação	Comércio de Bens (mercadorias)	Comércio de bens e serviços, e questões relacionadas ao comércio de direitos de propriedades intelectual.
Resolução de Conflito (litígios)	Tem um órgão de apelação permanente para rever resultados e resolver litígios	Órgão de Solução de Controvérsias: sistema de solução de conflitos que contribui para a estabilidade da economia global.
Sites	Não tem	https://www.wto.org

O GATT contribuiu bastante para que as normas que regulam o comércio internacional se ajustassem ao crescimento do comércio e a agilidade das operações financeiras. As tarifas mundiais aplicadas às mercadorias industriais diminuíram de 40% em 1947 para 5% em 1993, devido às conversações estabelecidas ao longo das diversas rodadas.

2.2. OMC - Organização Mundial de Comércio



- Criada com o objetivo de supervisionar e liberalizar o comércio internacional.
- Surgiu oficialmente em 01/01/1995, com o Acordo de Marraquexe, em substituição ao GATT.

A OMC é responsável pela regulamentação do comércio entre os seus países-membros. Fornece uma estrutura para negociação e formalização de acordos comerciais e um processo de resolução de conflitos que visa reforçar a adesão dos participantes aos acordos, que são assinados pelos representantes dos governos dos Estados-membros e ratificados pelos parlamentos nacionais.

A maior parte das questões em que a OMC se concentra são provenientes de negociações comerciais anteriores, especialmente a partir da Rodada Uruguai (1986-1994).

Rodada Doha (Catar): atual rodada de negociações atualmente em curso, tendo sido a primeira rodada da OMC, uma vez que as anteriores eram rodadas do GATT. Esta rodada tem lidado com as principais divergências com relação aos subsídios agrícolas

GATT = sistema de regras estipuladas pelas nações que o compõem
OMC = organismo internacional

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO

Além do comércio de bens, competem à OMC as questões relativas ao setor de serviços e os direitos da propriedade intelectual.

164 países-membros em 2021 (existem 193 países pertencentes à ONU, que possui poderes de aprovar a constituição ou o reconhecimento de um novo país.)

Sede: Genebra, Suíça.

Idiomas oficiais: Inglês, francês e espanhol

Diretors geral: Ngozi Okonjo-Iweala (Nigéria).



De 2013 a 2020 o brasileiro Roberto Carvalho de Azevêdo foi o diretor-geral da OMC. É considerado o diplomata brasileiro que mais entende de negociações comerciais, bem preparado e com bom trânsito dentro da organização. Ele havia sido reeleito em 2017 para um segundo termo e ficaria no posto até o final de 2021, mas renunciou ao cargo em 31/08/20, argumentando que era por “motivos pessoais” e para garantir reforma da entidade.



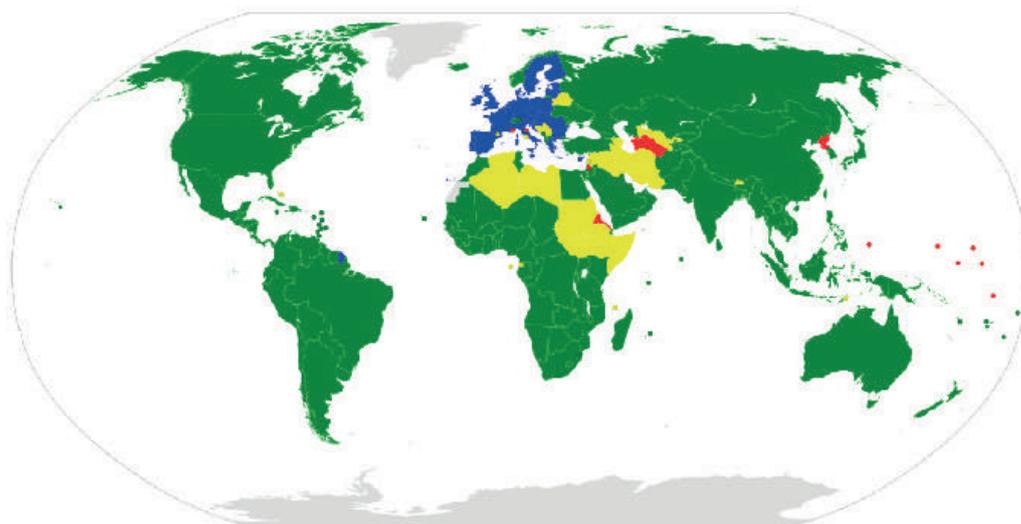
Até o início de 2021 direção da OMC estava vaga. Duas mulheres estavam como finalistas: a nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala e a sul-coreana Yoo Myung-hee. Em 16/02/21 a nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala foi nomeada diretora-geral da OMC e se tornou a primeira mulher, africana e negra a ocupar o cargo. Ngozi, 66 anos, foi a primeira mulher ministra das Finanças e das Relações Exteriores na história da Nigéria.

VALIDADE DOS ACORDOS DA OMC

Os acordos negociados pela OMC são multilaterais, isto é, valem para todos os países-membros. Por isso precisam ser aprovados por todas as nações que a compõem.

A dificuldade desse consenso nos últimos anos, têm levado a uma expansão dos acordos regionais (negociados por um grupo de países) e bilaterais (dois países).

Países membros e observadores da OMC



■ Membros ■ Observadores ■ Não-membros
■ Membros representados em conjunto pela União Europeia

Objetivos da OMC

- Negociar a redução ou eliminação de barreiras comerciais, como as tarifas comerciais;
- gerir a regras de conduta do comércio, como subsídios;
- administrar os bens e serviços gerados pela atividade comercial, como a propriedade intelectual;
- acompanhar a revisão das políticas comerciais dos estados-membros;
- atuar para o desenvolvimento dos estados-membros;
- aplicar pesquisas comerciais e divulgar os dados como forma de apoio aos países integrantes

O mundo é complexo, e logo a OMC também é complexa, e procura refletir a natureza complexa e dinâmica do comércio, definindo regras comerciais. A OMC destaca os benefícios do sistema de negociação, mas não afirma que tudo é perfeito. Se fosse um sistema perfeito, não haveria necessidade de mais negociações e do sistema evoluir e reformar continuamente. A OMC destaca em seu site os principais pontos de ação em que pode agir.

O que a OMC pode fazer:

1. Cortar custos de vida e elevar os padrões de vida – Todos nós somos consumidores, e os preços que pagamos por tudo que compramos são afetados pelas políticas comerciais.

2. Resolver disputas e reduzir tensões comerciais entre os países membros – Mais comércio, mais bens e serviços comercializados trazem benefícios, mas também podem aumentar o potencial de atrito. O sistema da OMC lida com isso de duas maneiras: negociando regras que são aceitáveis para todos os países e resolvendo disputas sobre se os países estão jogando de acordo com as regras acordadas.

3. Estimular o crescimento econômico e o emprego – A relação entre comércio e empregos é complexa: o comércio pode criar empregos, mas a concorrência das importações pode colocar os produtores sob pressão e levá-los a despedir trabalhadores. O impacto da concorrência de produtores estrangeiros, e as novas oportunidades de comércio variam entre as empresas de um setor, entre setores da economia, e também entre países.

4. Cortar o custo de fazer negócios internacionalmente – Os benefícios do sistema de comércio são resultado de princípios do sistema e tornam a vida mais simples para as empresas envolvidas no comércio e para os produtores de bens e serviços, por meio de práticas de estímulo e facilitação de comércio entre países. São formas de racionalizar o comércio internacional: reduzir os custos, padronizar e simplificar o desembaraço aduaneiro; reduzir burocracia, criar bancos de dados centralizados de informações.

5. Incentivar a boa governança – por meio de transparência, uma vez que informações e conhecimentos compartilhados nivelam o campo de jogo. As regras reduzem a arbitrariedade e as oportunidades de corrupção e protegem os governos de fazer lobby por interesses mesquinhos.

6. Ajudar os países a se desenvolver – Um sistema de comércio mais aberto pode impulsionar o crescimento econômico e ajudar os países a se desenvolverem. Os acordos da OMC estão cheios de disposições que levam em consideração os interesses e o favorecimento dos países em desenvolvimento.

7. Dar aos países fracos uma voz mais forte – Os pequenos países seriam mais fracos sem a OMC. As diferenças no poder de barganha são reduzidas por regras acordadas, tomada de decisão por consenso e construção de coalizões, que dão aos países em desenvolvimento uma voz mais forte nas negociações. Os acordos resultantes significam que todos os países, têm que jogar conforme as mesmas regras.

8. Apoiar o meio ambiente e a saúde – Não é verdade a crítica de que o sistema da OMC trata o comércio como prioridade, em detrimento dos objetivos ambientais e humanitários. Os acordos da OMC tentam fazer com que o comércio internacional promova um ambiente limpo e seguro, e evite que os governos usem esses objetivos como desculpa para a introdução de medidas protecionistas. A importância dessas preocupações está consagrada nas regras. O Acordo de Marrakesh estabelece a OMC inclui entre seus objetivos o uso ideal dos recursos mundiais, o desenvolvimento sustentável e a proteção ambiental. O mesmo se aplica à saúde, em que a maior atenção tem sido dada às patentes farmacêuticas. Também existe um acordo sobre barreiras técnicas ao comércio, que cobre questões como rotulagem de alimentos.

9. Contribuir para a paz e estabilidade global – Este é um benefício pouco relatado do sistema comercial da OMC. O comércio ajuda a sustentar o crescimento. As regras comerciais estabilizam a economia mundial, desencorajando grandes retrocessos nas políticas e tornando as políticas mais previsíveis. Elas impedem o protecionismo; aumentam a certeza e são construtores de confiança.

10. Ser eficaz sem chegar às manchetes – As negociações e disputas internacionais geram notícias, mas muito do trabalho vital da OMC ocorre fora dos holofotes para ajudar o comércio a fluir sem problemas, para o benefício da economia mundial e de todos.

Importância da OMC - Pontos de vista

“A globalização não é uma escolha política - é um fato. Mas todos nós enfrentamos uma escolha. Podemos trabalhar para moldar essas poderosas forças de mudança em benefício de nosso povo. Ou podemos recuar para trás de paredes de proteção, e ficar para trás na economia global. Devemos construir um sistema comercial para o século XXI que honre nossos valores à medida que expande as oportunidades. Devemos fazer mais para garantir que esta nova economia eleve os padrões de vida em todo o mundo, e que a competição econômica entre as nações nunca se torne uma corrida para o fundo do poço em proteções ambientais, proteção ao consumidor e padrões de trabalho. Devemos subir de nível, não descer. Sem essa estratégia, não podemos construir o apoio público necessário para a economia global. Os trabalhadores só assumirão os riscos de um mercado internacional livre se tiverem a confiança de que esse sistema funcionará para eles.”

- *BILL CLINTON, 50º ANIVERSÁRIO DO SISTEMA COMERCIAL MULTILATERAL, GENEVRA (1998)*

O ex-presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, criticava a OMC, que considerava que tarifas americanas contra produtos chineses estavam em desacordo com a legislação internacional.

“A OMC é horrível. Eles tratam a China como um país em desenvolvimento e, com isso, ela recebe vários benefícios”,

- *DONALD TRUMP, 15/09/20.*

“Consertando, não afundando, a OMC” - “A OMC, como todas as outras instituições, tem suas deficiências. Mas as principais objeções não podem ser tratadas pela própria OMC. A tarefa da OMC é estabelecer regras básicas para o comércio internacional; não foi projetada para perseguir outros objetivos sociais. Portanto, o problema não é realmente com a OMC, mas com a falta de instituições igualmente poderosas e eficazes dedicadas a esses outros objetivos sociais. Na verdade, o problema mais fundamental da atual ordem global é que a produção de bens privados tem precedência sobre o desenvolvimento social - ou seja, o fornecimento de bens públicos. Não apenas a OMC não foi projetada para tratar de proteção ambiental, segurança alimentar, direitos humanos e direitos trabalhistas, mas seu *modus operandi* é inadequado para o fornecimento de bens públicos.

A força da OMC está em seu mecanismo de aplicação, que os Estados estão dispostos a aceitar porque desejam os benefícios do comércio. Eles não irão, entretanto, aceitar isso em outras áreas.’

- *GEORGE SOROS, 50º ANIVERSÁRIO DO SISTEMA COMERCIAL MULTILATERAL, GENEVRA (1998).*

2.2.1. Resolução de conflitos na Organização Mundial do Comércio Órgão de Solução de Controvérsias – OSC (Dispute Settlement Body – DSB)

A operação de solução de controvérsias da OMC é complexa e envolve as partes e os terceiros do caso, o Painel do Órgão de Solução de Controvérsias, o Corpo de Apelação (Appellate Body) e o Secretariado da OMC, além de especialistas independentes.

O OSC (ou DSB, em inglês) deriva diretamente do Conselho Geral da OMC, e assim como este é composto por todos os representantes da OMC. É o responsável por todo o processo de solução de con-

trovérias previsto no ESC (DSU). Tem autoridade para estabelecer Painéis, adotar relatórios do Painel e do Corpo de Apelação, e autorizar a suspensão de obrigações de acordo com os acordos já celebrados.

A regra geral para a tomada de decisão do OSC é por consenso. Porém, quando o OSC estabelece Painéis, aprova relatórios de algum Painel ou Corpo de Apelação, ou autoriza retaliações, só não aprova a decisão caso haja um consenso negativo sobre ela. Isso significa que um membro que deseje bloquear alguma decisão do OSC deve persuadir todos os outros membros da OMC (incluindo a parte adversária do caso) para ter sucesso em sua empreitada.

O sistema de solução de controvérsias da OMC é uma contribuição única da OMC para a estabilidade da economia global. Esses entendimentos da Rodada do Uruguai, que culminaram, em 1994, no Entendimento sobre Solução de Controvérsias - ESC (Dispute Settlement Understanding - DSU), introduziram um modelo mais claro e organizado de solução de controvérsias que o procedimento adotado pelo antigo GATT.

O objetivo central do sistema de solução de controvérsias da OMC é o de prover segurança e previsibilidade ao sistema multilateral de comércio. A eficácia do mecanismo previsto no ESC se baseia em três características:

- **Abrangência:** todos os acordos da OMC estão cobertos pelo mecanismo.
- **Automaticidade:** deriva da regra do consenso negativo, válida para diversos procedimentos (como o estabelecimento dos Painéis, as decisões dos Órgãos de Apelação, etc.) e garante que o mecanismo somente pode ser interrompido por acordo mútuo das partes em litígio.
- **Exequibilidade:** uma adaptação do termo em inglês *enforcement*, e que significa que verificando-se o descumprimento de decisão do Órgão de Solução de Controvérsias, o membro demandante poderá solicitar autorização para retaliar.

As disputas surgem quando um país adota uma medida de política comercial ou faz algo que um ou mais membros da OMC considerem que viole os acordos da própria organização. Somente estão aptos a participar do sistema de disputas os países membros da OMC, seja como parte ou como terceiro interessado. Sendo assim, é inviável que agentes não governamentais sejam partes nas disputas.

O sistema adotado pelo ESC não visa estimular a litigiosidade e por isso as soluções mutuamente consentidas pelas partes são preferíveis, desde que não contrariem nenhum acordo firmado entre os membros da OMC

Procedimento comum de Solução de Controvérsias – o procedimento de solução de controvérsias na OMC é dividido em quatro fases: consultas, painel, corpo de apelação e implementação da decisão.

1. Consultas - é o primeiro passo que a parte demandante deve tomar. É necessário comunicar a outra parte sobre a possibilidade de uma disputa, e a parte demandada deve responder ao pedido em dez dias e as consultas ocorrem em até trinta dias. Nesta fase, há uma discussão restrita às partes e caso elas não cheguem a um acordo, é possível à parte demandante pleitear o estabelecimento de um Painel ao OSC (DSB) para solucionar a controvérsia.

2. Painel - funciona como um tribunal, e é considerado a 1ª instância do OSC (DSB). Não há um Painel permanente, sendo composto por três, e excepcionalmente por cinco especialistas selecionados para o caso. Em cada caso as partes devem indicar, de comum acordo, com base em nomes sugeridos pelo Secretariado, os seus componentes. As deliberações do Painel são confidenciais.

Uma vez estabelecido o Painel, ele tem o prazo de seis meses para apresentar o relatório final. Antes disso, deve se reunir com as partes para fixar os prazos que serão adotados. Também deve entregar às partes um relatório preliminar, depois da apreciação da petição inicial e da contestação.

Este relatório só se transforma em relatório final após ser revisto pelo Painel, traduzido para os três idiomas oficiais da OMC e adotado pelo Órgão de Solução de Controvérsias – OSC (Dispute Settlement Body - DSB) quando finalmente o público tem acesso ao seu teor.

3. Corpo de Apelação (Appellate Body) - É estabelecido pelo OSC e tem a função de ouvir apelações das decisões dos painéis. É composto por sete membros, dos quais três são escolhidas para analisar um caso individual. A escolha dos membros é feita em um sistema de rotação estabelecido nos procedimentos do corpo de apelação. Têm um mandato de quatro anos, sendo possível cada membro ser renomeado apenas uma vez. Os membros escolhidos devem ser pessoas de reconhecida autoridade, possuir grande experiência em direito, comércio internacional e outras matérias abordadas pela organização. Elas também não devem ser afiliadas a qualquer governo, não devem participar ou levar em consideração qualquer tipo de disputa que possa criar um conflito de interesses.

4. Implementação da decisão - Após a decisão, o país que realizou a conduta incorreta deve imediatamente modificá-la e, caso continue a quebrar o acordo, deve oferecer uma compensação ou sofrer uma penalidade. Mesmo depois de terminado o caso, existe algo mais a ser feito além das sanções comerciais impostas.

No caso do país que é alvo das reclamações perder, ele deve seguir as recomendações do painel e do corpo de apelação. Para isso, ele deve demonstrar suas intenções para o OSC em 30 dias da data da adoção dos relatórios. Se a obediência das determinações se provar impraticável, será concedido um “tempo razoável” para tal e, caso isso falhe, o país perdedor deverá entrar em negociação com o vencedor para a determinação conjunta de uma forma de compensação. Em princípio, as sanções devem ser impostas ao mesmo setor da disputa, mas caso isso não seja prático ou eficiente, as sanções podem ser impostas em setores diferentes do mesmo acordo.

Considerando a grande assimetria de poder econômico e de mercado consumidor entre os Estados-membros da OMC, e considerações externas de política internacional, o sistema de retaliações baseado no Procedimento comum de Solução de Controvérsias vem enfrentando duras críticas, sendo alvo de propostas de reforma.

Exemplos de casos em que o Brasil utilizou o Procedimento comum de Solução de Controvérsias da OMC

De um total de mais de 400 casos apenas EUA, UE, Canadá e Japão, como demandantes, já retaliaram, sendo EUA ou UE acusados. Alguns membros já foram autorizados a retaliar, mas não o fizeram, por terem encontrado espaço para negociação e chegado a um acordo com a parte demandada; como o Brasil (em dois casos: contra o Canadá, no caso de aeronaves, e no caso envolvendo a Emenda Byrd contra os EUA), e os casos do Chile, Índia, Coreia do Sul, México, Equador e Antígua e Barbuda. Como parte dessa estratégia de inserção internacional, é de interesse do Brasil o reforço e o aprimoramento do sistema de solução de controvérsias da OMC.

(1) Caso Embraer/Bombardier - Contencioso Brasil-Canadá⁵

O caso Bombardier e Embraer, duas empresas do ramo aeronáutico, produtoras de aviões, foi um conflito que perdurou por vários anos e, em seu processo, chegou a envolver, além dos países de origem de cada uma das empresas, terceiras partes e a OMC. O conflito foi baseado, de maneira geral, em acusações recíprocas de ofertas de subsídios proibidos por partes dos países sedes das empresas para com as mesmas, beneficiando as produtoras nacionais e desfavorecendo a concorrência justa.

5 JORDÃO, Guilherme Felipe; FILPI, Isadora Moura; ZAMBON, Thaiane Canal. O caso Bombardier e Embraer: os passos para uma solução integrativa. *Fronteira: revista de iniciação científica em Relações Internacionais*, v. 17, n. 34, p. 187-203, 2018.

Em junho de 1996 o Canadá apresentou a primeira reclamação formal contra o Brasil no mecanismo de solução de controvérsias na OMC. O Canadá queixava-se de apoio governamental brasileiro a exportações de jatos da Embraer, por meio do Proex – Programa de Financiamento às Exportações. Canadá alegava que o programa seria subsídio proibido segundo o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC.

Segundo o Brasil, por outro lado, não se tratava de subsídio proibido, mas uma operação que nivelava condições de concorrência. O Canadá, por seu lado, defendia que a operação de nivelamento resultava numa taxa de juros final para o comprador inferior à taxa de mercado.

Numa primeira fase para a resolução do conflito, o Canadá assumiu posição bastante ofensiva, tentando interromper a ascensão da Embraer e manter o monopólio da canadense Bombardier no mercado de “jatos regionais”, que a Embraer passara a desafiar, com o modelo ERJ 145. O Brasil respondeu à ofensiva com uma atitude conciliadora, evitando a lide na OMC e buscando uma solução política.

Sem maiores sucessos na ação diplomática, foi a vez do Brasil assumir a ofensiva, passando a tentar soluções que não colocassem em risco o papel relevante que a empresa brasileira havia assumido no cenário internacional. Esgotaram-se as tentativas de conciliação entre os países, e ambos recorrem à OMC.

Na OMC, o Proex, que auxiliava a Embraer, era considerado “subsídio proibido”. Porém, dois programas canadenses também eram. O Canadá recebeu autorização para retaliar o Brasil, mas, caso o fizesse, perderia direitos a compensações assumidos no âmbito do acordo. Isto porque, se o Canadá acusava o Brasil de conceder subsídios ilegais, fazia o mesmo em relação a Bombardier. Assim, o Brasil conseguiu autorização para adotar algumas medidas compensatórias em relação ao Canadá, previstas no Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, da ordem de cerca de 300 milhões de dólares, já que o Canadá negou-se a retirar os subsídios praticados em relação à Bombardier.

O Brasil conseguiu provar que, através de algumas instituições de fomento, o Canadá destinava recursos à Bombardier. O Painel considerou os subsídios como proibidos conforme o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, ordenando que os subsídios fossem retirados pelo governo canadense, decisão não acatada.

Após muitos anos de impasse, a resolução do conflito foi atingida através de negociações bilaterais entre Brasil e Canadá, em prol de uma solução que beneficiasse ambos mutuamente, evitando a aplicação das sanções permitidas, visto que foram acusados na OMC e condenados à recepção de retaliações monetárias reciprocamente.

(2) Caso do Algodão - Contencioso Brasil-EUA⁶

Uma importante participação do Brasil no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC foi no caso dos subsídios em relação ao Algodão, movido contra os Estados Unidos. Em 2002, o Brasil enviou uma consulta à OMC questionando os subsídios oferecidos pelos Estados Unidos aos seus produtores de algodão, alegando que o país estaria desrespeitando a legislação e os regulamentos por meio da utilização de créditos indevidos à exportação. A demanda foi iniciada com o Brasil pedindo consultas que questionavam subsídios concedidos pelos EUA à produção e exportação de algodão no período de 1999 a 2002. O valor dos referidos subsídios era de, aproximadamente, US\$ 12,5 bilhões, incluindo tanto subsídios acionáveis quanto proibidos.

Em março de 2005, o OSC adotou os relatórios do Painel e do Órgão de Apelação, cujas decisões condenavam os subsídios dos EUA. A condenação aos subsídios proibidos baseava-se na alegação de que os Estados Unidos não estavam honrando seus compromissos assumidos com o Acordo sobre Agricultura da OMC e com o Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. Portanto, deveriam retirar os subsídios até o dia 1º de julho de 2005.

6 OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A atuação do Brasil no sistema de solução de controvérsias da OMC: o caso do contencioso do algodão contra os EUA. Boletim de Economia e Política Internacional. IPEA. 2010.

Em relação aos subsídios acionáveis, considerou-se que causavam prejuízo grave ao Brasil por reduzirem significativamente o preço do algodão no mercado internacional. Logo, deveriam ser retirados ou cessados os efeitos negativos até 21 de setembro de 2005.

Os prazos para o cumprimento das decisões se passaram e os EUA não cumpriram, de modo que o Brasil solicitou, em julho e outubro de 2005, dois pedidos de autorização para retaliação de 4 bilhões de dólares aos americanos, que foram posteriormente suspensos por conta de indícios de que haveria o efetivo cumprimento.

Os EUA cumpriram apenas parcialmente com as decisões, retirando somente alguns dos subsídios condenados. Em decorrência, o Brasil solicitou a conformação de um painel de revisão na OMC para examinar a não-implementação por parte dos americanos, que foi estabelecido em setembro de 2006.

O relatório do Painel de Implementação foi divulgado em dezembro de 2007, e dava novamente ganho de causa ao Brasil, reconhecendo que os EUA não estavam cumprindo com as decisões do Painel original. Os EUA apelaram da decisão deste novo Painel em janeiro de 2008. A decisão do Órgão de Apelação saiu em junho de 2008 e mais uma vez deu ganho de causa ao Brasil, confirmando as decisões do Painel de Implementação. A decisão favoreceu o Brasil, de modo que os EUA foram deveriam retirar seus subsídios à produção e exportação de algodão.

Mesmo com o fim do prazo concedido legalmente à retirada dos subsídios considerados proibidos ou que causaram prejuízo grave ao Brasil, os EUA mantiveram uma postura intransigente e não realizaram as mudanças indicadas pelo Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

O Brasil não se contentou apenas com a vitória no caso buscando uma alternativa que pudesse tirar os Estados Unidos de sua inércia e fazê-lo dar início a execução da decisão arbitrada. Assim, a OMC concedeu autorização ao Brasil para praticar a retaliação .

Por meio de procedimento arbitral, retomado pelo Brasil em 2008, e com decisão divulgada em agosto de 2009, estabeleceram-se o montante e as medidas de suspensão de concessões via decisão arbitral. O Brasil foi autorizado a adotar contramedidas em um montante que era composto de duas parcelas: (A) um valor fixo de US\$ 147,3 milhões ao ano, relativo aos subsídios que causam prejuízo grave na forma de supressão dos preços internacionais do algodão, subsídios “acionáveis”; e (B) com relação aos subsídios proibidos, uma quantia variável que deveria ser calculada a cada ano, atualizada com base em dados relativos a exportações norte-americanas de vários produtos que tiverem se beneficiado do programa GSM-102, de garantias de crédito à exportação.

Quanto à forma das contramedidas autorizadas, a decisão dos árbitros não as limitou ao comércio de bens e abrangeu outras áreas, como direitos de propriedade intelectual. Foi autorizada a retaliação cruzada diante da natureza e da gravidade das violações feitas pelos EUA, inclusive pela insistência em manter os programas acionados apesar da decisão contrária na OMC. Esta ação contribuiu para fortalecer o mecanismo de solução de controvérsias da OMC, ao demonstrar que o sistema é capaz de reconhecer as assimetrias entre os países desenvolvidos e aqueles em desenvolvimento, fornecendo, pela via do direito internacional, meios de compensação aos prejuízos causados.

O governo brasileiro estabeleceu, em fevereiro de 2010, procedimentos a serem utilizados em caso de suspensão de concessões na área de propriedade intelectual contra os EUA. Em março, a Câmara de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Camex/MDIC), após consulta pública ao setor privado e negociações internas no governo, divulgou a lista de retaliação em bens anunciada pelo Brasil, que atinge um dos maiores valores de retaliação na história da OMC: US\$ 591 milhões. Com base no ano de 2008, o valor total chega aos US\$ 829 milhões, sendo US\$ 238 milhões reservados para retaliação cruzada.

O Brasil vem utilizando os mecanismos legais para ganhar poder de negociação, perante a intransigência dos norte-americanos no caso do algodão. As divulgações da lista de produtos a terem suas alíquotas de importação elevadas e dos procedimentos a serem adotados para suspensão de concessões em propriedade intelectual confirmam esta estratégia.

Mesmo com o fim do prazo concedido legalmente à retirada dos subsídios considerados proibidos ou que causaram prejuízo grave ao Brasil, os EUA mantiveram uma postura intransigente e não realizaram as mudanças indicadas pelo Órgão de Solução de Controvérsias da OMC.

O Brasil não se contentou apenas com a vitória no caso buscando uma alternativa que pudesse tirar os Estados Unidos de sua inércia e fazê-lo dar início a execução da decisão arbitrada. Assim, a OMC concedeu autorização ao Brasil para praticar a retaliação⁷.

Por meio de procedimento arbitral, retomado pelo Brasil em 2008, e com decisão divulgada em agosto de 2009, estabeleceram-se o montante e as medidas de suspensão de concessões via decisão arbitral. O Brasil foi autorizado a adotar contramedidas em um montante que era composto de duas parcelas: (A) um valor fixo de US\$ 147,3 milhões ao ano, relativo aos subsídios que causam prejuízo grave na forma de supressão dos preços internacionais do algodão, subsídios “acionáveis”; e (B) com relação aos subsídios proibidos, uma quantia variável que deveria ser calculada a cada ano, atualizada com base em dados relativos a exportações norte-americanas de vários produtos que tiverem se beneficiado do programa GSM-102, de garantias de crédito à exportação.

Quanto à forma das contramedidas autorizadas, a decisão dos árbitros não as limitou ao comércio de bens e abrangeu outras áreas, como direitos de propriedade intelectual. Foi autorizada a retaliação cruzada diante da natureza e da gravidade das violações feitas pelos EUA, inclusive pela insistência em manter os programas acionados apesar da decisão contrária na OMC. Esta ação contribuiu para fortalecer o mecanismo de solução de controvérsias da OMC, ao demonstrar que o sistema é capaz de reconhecer as assimetrias entre os países desenvolvidos e aqueles em desenvolvimento, fornecendo, pela via do direito internacional, meios de compensação aos prejuízos causados.

O governo brasileiro estabeleceu, em fevereiro de 2010, procedimentos a serem utilizados em caso de suspensão de concessões na área de propriedade intelectual contra os EUA. Em março, a Câmara de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Camex/MDIC), após consulta pública ao setor privado e negociações internas no governo, divulgou a lista de retaliação em bens anunciada pelo Brasil, que atinge um dos maiores valores de retaliação na história da OMC: US\$ 591 milhões. Com base no ano de 2008, o valor total chega aos US\$ 829 milhões, sendo US\$ 238 milhões reservados para retaliação cruzada.

O Brasil vem utilizando os mecanismos legais para ganhar poder de negociação, perante a intransigência dos norte-americanos no caso do algodão. As divulgações da lista de produtos a terem suas alíquotas de importação elevadas e dos procedimentos a serem adotados para suspensão de concessões em propriedade intelectual confirmam esta estratégia. A retaliação deve ser feita de forma a dificultar ao mínimo o acesso a insumos importantes e a opção de compra do consumidor brasileiro, sobretudo em bens de primeira necessidade. É importante que setores organizados e com interesses claros no mercado brasileiro sejam afetados, o que auxiliará na pressão junto ao governo dos EUA por modificações em sua política de proteção ao algodão, ou mesmo de revisão de sua política agrícola de uma forma geral. Qualquer posicionamento de ameaça de contrarretaliação por parte dos EUA em desrespeito às regras multilaterais colocaria em xeque a credibilidade da OMC enquanto instância reguladora do comércio internacional.

Atividade 3 – Casos de conflitos ou Controvérsias de países membros na OMC

Pesquisar diversos casos, e escolher um que mais te chamar atenção, para examinar a relação que ocorre quando um país em desenvolvimento demanda um país desenvolvido perante o OSC (Órgão de Solução de Controvérsias) da OMC. Você deve descrever o caso, os países envolvidos, a data ou período em que ocorreu, explicar o que estava em disputa, e analisar a efetividade do mecanismo solução ou de retaliação, quando houver. O Sistema de Solução de Controvérsias, pretende se pautar pela indistinção quanto ao grau de desenvolvimento econômico dos Estados partes no litígio.

7 CADÓ, Morgana Araújo; SILVA, Marcelo Maurício da. Gap in the application of arbitration reports to the World Trade Organization dispute settlement system. Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión, v. 8, n. 15, p. 51-70, 2020.

Assim, você deve analisar se, no caso selecionado, a OMC conseguiu atingir seus objetivos, quando a demanda chega a vias da imposição de medidas punitivas de um país de economia pequena em detrimento de uma grande potência.

Para conhecer diversos casos e escolher o caso a ser analisado, a pesquisa deve ser realizada inicialmente no Google Acadêmico (<https://scholar.google.com>), com as seguintes palavras-chave:

- OMC, Contencioso, Caso (português)
- OMC, Litigio, Caso (português e espanhol)
- WTO, Litigation, Case (inglês)

Depois de ler o(s) artigo(s) encontrado(s) sobre o caso escolhido, pode-se também fazer mais pesquisas em sites não acadêmicos.

Elaborar o trabalho em forma de uma apresentação em powerpoint, deixando bem claro o que foi encontrado (fatos), os argumentos dos autores em que seu trabalho se baseou, e as suas próprias considerações e conclusões quanto aos resultados e desdobramentos do caso escolhido. Citar todas as fontes de pesquisa utilizadas.

Exemplo de ação da OMC

“OMC condena barreiras de Trump contra a China”

Jamil Chade, UOL Notícias, 15/09/2020

A Organização Mundial do Comércio afirmou que as barreiras criadas pelo governo de Donald Trump contra produtos chineses violam as regras internacionais e precisam ser retiradas. Trata-se da primeira condenação da OMC contra a ofensiva protecionista da Casa Branca e que atingiu US\$ 200 bilhões em exportações chinesas. Mas, sem um tribunal de apelação diante do desmonte do mecanismo por parte do governo dos EUA, dificilmente a condenação conseguirá ser implementada.

Ao longo dos últimos anos, Trump ameaçou deixar a OMC em diversas ocasiões. Mas acabou optando por esvaziar os poderes da entidade, principalmente de seu tribunal máximo. Em abril de 2018, a China abriu uma queixa na OMC com os Estados Unidos, que impuseram uma alta de taxas de importação de 25% sobre um primeiro conjunto de produtos chineses em junho de 2018 e 10% sobre um segundo conjunto de produtos em setembro de 2018.

Os dois lados não conseguiram resolver suas diferenças nas consultas, o que levou a China a solicitar a criação de um painel para rever suas reivindicações. Os Estados Unidos tentaram resolver a disputa de forma bilateral e alegava que as taxas eram uma retaliação contra Pequim por apropriação indevida de tecnologia, propriedade intelectual e segredos comerciais dos EUA. Apesar da negociação paralela, a OMC estimou que não tinha motivo para não avaliar o caso.

O governo americano sequer contestou a alegação de que suas medidas eram ilegais. Os EUA não haviam fornecido uma explicação demonstrando que tais tarifas adicionais eram necessárias para proteger “a moral pública dos EUA.”

<https://noticias.uol.com.br/colunas/jamil-chade/2020/09/15/omc-condena-barreiras-de-trump-contr-a-china.htm>

2.3. OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

A OCDE (OECD, em inglês), que é um órgão internacional composto por 37 países que se dedicam à pesquisa e a estudos para melhorar políticas públicas em áreas como economia, trabalho, ciência e tecnologia, educação, meio ambiente e comércio.

A OCDE atua como um “think tank” global dedicado à pesquisa e estudos para o aconselhamento a respeito de políticas públicas nas mais diversas áreas, e à troca de experiências entre países mem-

bro e parceiros. A origem da OCDE se deu nas ações para reconstrução da Europa após a segunda guerra, em 1948.

É um fórum de países que se descrevem comprometidos com a democracia e a economia de mercado, oferecendo uma plataforma para comparar experiências políticas, buscar respostas para problemas comuns, identificar boas práticas e coordenar as políticas domésticas e internacionais de seus membros. A maioria dos membros da OCDE é formada por economias de alta renda com um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) muito alto e consideradas países desenvolvidos. A organização é um observador oficial das ONU.

O Brasil é um Parceiro-Chave da OCDE, com quem a OCDE mantém cooperação desde o início dos anos 1990. O Conselho Ministerial da OECD adotou em maio de 2007 uma resolução fortalecendo a cooperação com o Brasil, assim como com a China, Índia, Indonésia e África do Sul, através de um programa de maior engajamento, definindo estes países como “Parceiros-Chaves” da OCDE.

O Brasil tem a possibilidade de participar dos diferentes órgãos da OCDE, aderir aos instrumentos legais da OCDE, se integrar aos informes estatísticos e revisões por pares de setores específicos da OCDE, e tem sido convidado a participar de todas as reuniões Ministeriais da OCDE desde 1999. O Brasil contribui para o trabalho dos Comitês da OCDE e participa em pé de igualdade com os países membros da OCDE em diversos órgãos e projetos importantes da Organização.

- Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD - <http://www.oecd.org/>
- <https://www.oecd.org/latin-america/paises/brasil-portugues/>

Think Tanks

São organizações que conduzem pesquisas independentes, produzem engajamento em temas cruciais e desenvolve soluções inovadoras para problemas em áreas como economia, tecnologia, políticas públicas e sociais, política externa, políticas estratégicas, políticas de negócios etc.

São organizações dedicadas a produzir e difundir conhecimento sobre temas políticos, econômicos ou científicos, com o papel de analisar políticas públicas, resolver seus impasses, encontrar soluções, e enriquecer o debate público, e promover o progresso do saber e debates junto à sociedade.

O termo “Think Tanks” surgiu para designar grupos de especialistas em estratégia e defesa.

Reúnem pessoas com capacidade e autonomia suficientes para contestar criativamente as práticas dominantes, quando se tornam obsoletas. Tem a função de pautar debates por meio da publicação de estudos, artigos e da participação de seus integrantes na mídia. Servem para influenciar a opinião pública, formuladores de políticas e legisladores sobre as alternativas às questões que envolvem os temas em pauta.

São necessários em um mundo cada vez mais complexo, já que instituições tradicionais tendem a reproduzir suas práticas anteriormente utilizadas.

Exemplos

Internacionais: Brookings Institution (Washington), Bruegel (Bélgica), Chatham House (Londres), RAND Corporation (Santa Mônica, Califórnia), Transparency International (Berlim), Amnesty International (Londres), Japan Institute of International Affairs (JIIA- Japão), Jigsaw LLC (incubadora de tecnologia criada pelo Google, Nova York).

No Brasil: Fundação Getúlio Vargas (FGV), Fundação FHC (antigo Instituto FHC), do Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI) e do Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP).

Para saber mais:

1) Navegue no site On Think Tanks, uma plataforma de ideias e iniciativas de apoio para Think Tanks do mundo todo (<https://onthinktanks.org>).

2) Assista, no site da FGV, World-renowned Think Tank, vídeo que explica da importância da Fundação como Think Tank (procure no You tube por “FGV World-renowned Think Tank”)

3) Leia, no site do Instituto Millenium, O Que Significa Um Think Tank No Brasil De Hoje.

4) Assista ao TED “The era of open innovation”, de Charles Leadbeater, consultor de inovação e pesquisador do Think Tank Demos, em Londres. Ele defende que inovação não é mais algo que venha de profissionais, e sim, de amadores apaixonados que usam novas ferramentas e são capazes de criar produtos e paradigmas que empresas não podem.

5) Conheça o programa Think Tanks and Civil Societies Program (TTCSP) - University of Pennsylvania (<https://www.gotothinktank.com>).

3. Instituições Intervenientes no comércio exterior no Brasil



3.1. Conselho Monetário Nacional - CMN

O CMN foi criado em 1964 é órgão colegiado da estrutura do Ministério da Fazenda/Economia, sendo o órgão deliberativo máximo do Sistema Financeiro Nacional.

É composto pelo Ministro da Fazenda (que é o Presidente do CMN), pelo Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG) e pelo Presidente do Banco Central do Brasil (BACEN).

As reuniões do CMN são realizadas, ordinariamente, 1 vez por mês. O Presidente do CMN pode convocar reuniões extraordinárias quando lhe for conveniente. As deliberações do CMN são realizadas mediante resoluções, por maioria de votos, cabendo ao Presidente a prerrogativa de deliberar, nos casos de urgência e relevante interesse, “ad referendum” dos demais membros.

Uma deliberação “ad referendum” é tomada isoladamente, ficando sujeita à aceitação posterior por parte de um colegiado. Quando o assunto é urgente e de interesse relevante, o Ministro da Fazenda (Presidente) decide e depois submete o assunto, na reunião seguinte do Conselho, ao referendo dos demais membros (Ministro do MPOG e Presidente do BACEN). Ou seja, é necessário que os demais membros ratifiquem a decisão tomada pelo Presidente do CMN.

O CNM possui função exclusivamente normativa, ou seja, atua na fixação e estabelecimento de diretrizes, regulamentação, regulação e disciplina do SFN.

São competências do CNM:

- estabelecer as diretrizes gerais das políticas monetária, cambial e creditícia;
- regular as condições de constituição, funcionamento e fiscalização das instituições financeiras;
- disciplinar os instrumentos de política monetária e cambial.

São atividades do CMN relacionadas com o comércio exterior:

- a) regular o valor externo da moeda e o equilíbrio do balanço de pagamentos;
- b) fixar as diretrizes e normas da política cambial;
- c) outorgar ao BACEN o monopólio das operações de câmbio quando ocorrer grave desequilíbrio no balanço de pagamentos;
- d) baixar normas que regulem as operações de câmbio;
- e) regular o exercício da atividade de corretores de câmbio.

3.2. Câmara de Comércio Exterior - CAMEX



<http://www.camex.gov.br>

<https://www.gov.br/produktividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/camex>

A CAMEX é subordinada ao Ministério da Economia, e tem por objetivo a formulação, a adoção, a implementação e a coordenação de políticas e de atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, aos investimentos estrangeiros diretos, aos investimentos brasileiros no exterior e ao financiamento às exportações, com vistas a promover o aumento da produtividade da economia brasileira e da competitividade internacional do País.

Faz parte do Conselho de Governo, sendo pelas seguintes autoridades:

- Ministro do Desenvolvimento e Comércio Exterior (presidente);
- Ministro Chefe da Casa Civil;
- Ministro da Fazenda/Economia;
- Ministro do Planejamento;

- Ministro das Relações Exteriores;
- Ministro da Agricultura;
- Presidente do Banco Central do Brasil (convidado especial)

Objetivos da CAMEX

- formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, bem como avaliar a repercussão das políticas econômicas sobre o comércio exterior
- serve de instrumento de diálogo e articulação junto ao setor produtivo.

Competência da CAMEX

1. definir as diretrizes da política de comércio exterior;
2. manifestar-se sobre as normas e legislação sobre o comércio exterior;
3. estabelecer as diretrizes para:

- as alterações das alíquotas dos impostos de importação e exportação;
- as investigações relativas à práticas desleais de comércio;
- financiamento e seguro de crédito à exportação;
- desregulamentação do comércio exterior.

4. avaliar o impacto das medidas cambiais, monetárias e fiscais sobre o comex;
5. fixar as diretrizes para a promoção de bens e serviços brasileiros no exterior;
6. indicar os parâmetros para as negociações relativas ao comércio exterior;
7. atuar com um canal de comunicação entre o Governo e o setor produtivo.

3.3. Secretaria de Comércio Exterior – SECEX

É encarregada de formular, implementar e administrar a política de comércio exterior brasileira, criada no governo Itamar Franco em 1992, subordinada ao antigo MDIC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, a partir de 2019 integrada ao Ministério da Economia, passando a ser a Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais (SECINT)

É um órgão estratégico do Ministério, responsável pela gestão do controle comercial. A SECEX normatiza, supervisiona, orienta, planeja, controla e avalia as atividades de comércio exterior de acordo com as diretrizes da Camex e da SECINT.

Site oficial: <https://www.gov.br/produktividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/comercio-exterior>

São Competência da SECEX:

- formular propostas de políticas e programas de comércio exterior;
- propor medidas, no âmbito das políticas fiscal e cambial:
- de financiamento;
- de recuperação de créditos à exportação;
- de seguro;
- de transportes e fretes;
- de promoção comercial.
- propor diretrizes que articulem o emprego do instrumento aduaneiro;
- participar das negociações relacionadas com o comércio exterior;
- implementar os mecanismos de defesa comercial;
- apoiar o exportador submetido a investigações de defesa comercial no exterior.



São atribuições da SECEX: autorizar operações de importação e exportação e emitir documentos exigidos por acordos multilaterais assinados pelo Brasil.

3.4. Banco Central do Brasil

O Banco Central do Brasil, também conhecido por BC, BACEN ou BCB, é uma autarquia federal integrante do Sistema Financeiro Nacional, vinculado ao Ministério da Economia.

Foi criado em dezembro de 1964 e assim como os outros bancos centrais do mundo, é uma das principais autoridades monetárias do país, sendo a principal o Conselho Monetário Nacional (CMN).



Autarquia federal criada para ser o agente da sociedade na promoção da estabilidade do poder de compra da moeda brasileira.

Objetivos do BACEN:

- zelar pela adequada liquidez da economia;
- manter as reservas internacionais do País em nível adequado;
- estimular a formação de poupança em níveis adequados;
- zelar pela estabilidade e promover o permanente aperfeiçoamento do Sistema Financeiro Nacional

A Constituição de 1988 criou dispositivos para a atuação do BACEN, destacando-se:

- exercício exclusivo da competência da União para emitir moeda;
- necessidade de aprovação prévia pelo Senado dos designados pelo Presidente da República para os cargos de presidente e diretores;
- vedação na concessão direta ou indireta de empréstimos ao Tesouro Nacional.

As principais funções do Banco Central são:

a) Atuar como o “banco dos bancos”, ou “banco de última instância” – O Banco Central provê empréstimos exclusivos aos membros do sistema financeiro a fim de regular a liquidez ou mesmo evitar falências que poderiam causar uma reação em cadeia de falências bancárias. Ele também mantém os depósitos compulsórios dos bancos comerciais, regulando assim a multiplicação da moeda escritural no mercado (é como se todos os bancos e demais instituições financeiras fossem “clientes” do Banco Central).

b) Banqueiro do governo – O BACEN é o principal agente financeiro do governo, e também o depositário do Tesouro Nacional, além de representar o governo perante as instituições financeiras internacionais;

c) Emissor de moeda – É o BACEN quem emite moeda metálica e papel-moeda em todo o país, em quantidade a ser definida e autorizada pelo Conselho Monetário Nacional;

d) Executor das políticas monetária e cambial – Com esta função, o Banco Central insere ou retira moeda do mercado, regula as taxas de juros, e controla a quantidade de moeda estrangeira em circulação no país. Essas operações são conhecidas como open Market, ou “operações de mercado aberto” e consistem principalmente na compra e venda de títulos públicos ou de moeda estrangeira;

e) Gestor cambial – O BACEN é o responsável pelas reservas cambiais do país em ouro e em moeda estrangeira, sendo que a principal delas, por enquanto, ainda é o dólar americano;

f) Supervisor do sistema financeiro – É o Banco Central quem monitora o sistema financeiro nacional e sua movimentação diária, além de autorizar o funcionamento das instituições financeiras nacionais e estrangeiras no Brasil, bem como exercer a fiscalização das mesmas.

É de competência exclusiva do Banco Central do Brasil:

- Emitir a moeda;
- Executar serviços de meio circulante;
- Receber os recolhimentos compulsórios dos bancos comerciais;
- Realizar operações de redesconto e empréstimos de assistência à liquidez às instituições financeiras;
- Regular a execução dos serviços de compensação de cheques e outros papéis;[8]
- Autorizar o funcionamento das instituições financeiras, bem como exercer a supervisão, fiscalização, e intervenção das mesmas;
- Controlar o fluxo de capitais estrangeiros no Brasil.

Também compete ao Banco Central cuidar da Política Monetária, por meio do controle da expansão da moeda e do crédito, e exercer controle sobre a taxa de juros, utilizando-se dos instrumentos:

- Operações de mercado aberto – maior versatilidade em acomodar as variações diárias da liquidez;
- Reservas compulsórias – influenciar a disponibilidade das reservas bancárias e controlar a expansão dos agregados monetários;
- Assistência financeira de liquidez – determina o custo no não cumprimento dessas exigibilidades compulsórias, influenciando a atuação dos agentes financeiros.

O Banco Central também exerce o controle das Operações de Crédito, atuando no contingenciamento do crédito ao setor público; divulgando as decisões do CMN; baixando normas complementares; e executando o controle e a fiscalização a respeito das operações de crédito.

Além disso o BACEN ainda tem responsabilidade de:

- Regulamentar, autorizar e fiscalizar as atividades dos consórcios, fundos mútuos ou outras formas associativas;
- Normatizar, autorizar e fiscalizar as sociedades de arrendamento mercantil, as sociedades de crédito imobiliário e as associações de poupança e empréstimos;
- Acompanhar as operações de endividamento de estados e municípios.

Com relação à Política Cambial e de Relações Financeiras com o Exterior, compete ao BACEN:

- Atuar no sentido de garantir o funcionamento regular do mercado de câmbio, a estabilidade relativa das taxas de câmbio e o equilíbrio do balanço de pagamentos;
- Administrar as reservas cambiais do País;
- Promover a contratação de empréstimos e a colocação de títulos no exterior;
- Acompanhar e controlar os movimentos de capitais;
- Negociar com as instituições financeiras e com os organismos financeiros estrangeiros e internacionais.

Outro papel importante do BACEN é fazer a Supervisão do Sistema Financeiro Nacional, atuando no sentido de aperfeiçoar o funcionamento das instituições financeiras, de modo a zelar por sua liquidez e solvência;

- Formular normas aplicáveis ao Sistema Financeiro Nacional

- Conceder autorização para o funcionamento das instituições financeiras;
- Fiscalizar e regular as atividades das instituições financeiras;
- Controle do Meio Circulante - satisfazer a demanda de dinheiro indispensável à atividade econômico-financeira do País. Em conjunto com a Casa da Moeda do Brasil – CMB, desenvolve projetos de cédulas e moedas.



Sede do Banco Central do Brasil – Brasília/DF - <https://www.bcb.gov.br>

3.5. CASA DA MOEDA DO BRASIL (CMB)

A Casa da Moeda do Brasil é uma empresa estatal, fundada em 8 de março de 1694 pelos administradores coloniais portugueses em Salvador para a fabricação de moedas de ouro proveniente das minerações. Em 1699 foi transferida para o Rio de Janeiro, ano em que foram cunhadas as primeiras moedas no solo daquela cidade. Em 1700, houve a transferência da Casa da Moeda para o Recife, que voltaria a fabricar moedas metálicas cinquenta e cinco anos após a confecção das primeiras moedas brasileiras, cunhadas durante o Brasil Holandês. No ano de 1702 a Casa da Moeda foi transferida novamente para o Rio de Janeiro.

O crescimento da economia brasileira levou a expansão da capacidade de produção da empresa. Em 1984, a Casa da Moeda do Brasil foi transferida para um complexo fabril especialmente projetado no Distrito Industrial de Santa Cruz, Zona Oeste do Rio de Janeiro, o maior e mais bem equipado parque de produção de segurança gráfica e metalúrgica da América Latina.

A Casa da Moeda do Brasil é responsável pela impressão da moeda e papel-moeda oficiais no Brasil. A empresa também imprime moedas comemorativas, selos postais, e documentos que precisem de mecanismos de proteção de falsificação, como passaportes, para o governo e outras empresas. A empresa fabrica de cédulas e moedas a diplomas, certidões e bilhetes de metrô, além de comendas, distintivos e selos postais.

Responsável pela impressão da moeda e papel-moeda oficiais no Brasil. Também imprime moedas comemorativas, selos postais, e documentos que precisem de mecanismos de proteção de falsificação, para outras empresas. Presta serviços para outros países. Fundada em 1694 Por D.Pedro II em Salvador, para a fabricação de moedas de ouro proveniente das minerações.

A Casa da Moeda do Brasil possui os mais elevados padrões de qualidade no que se refere à geração de projetos artísticos e à produção de matrizes por meio de modernos sistemas informatizados, que operam em regime de fluxo contínuo e automatizado de trabalho.

A excelência de seus padrões de tecnologia, segurança e qualidade lhe assegura o fornecimento de soluções de segurança com tecnologia de ponta, que atendem a diversos segmentos, tais como: meios de pagamento, controle fiscal, postal, autenticidade e rastreamento, identificação, transporte, educação, telecomunicação, metalúrgico e laboratorial, dentre outros. No site da Casa da Moeda encontra-se o catálogo comercial, com a relação de todos os produtos.

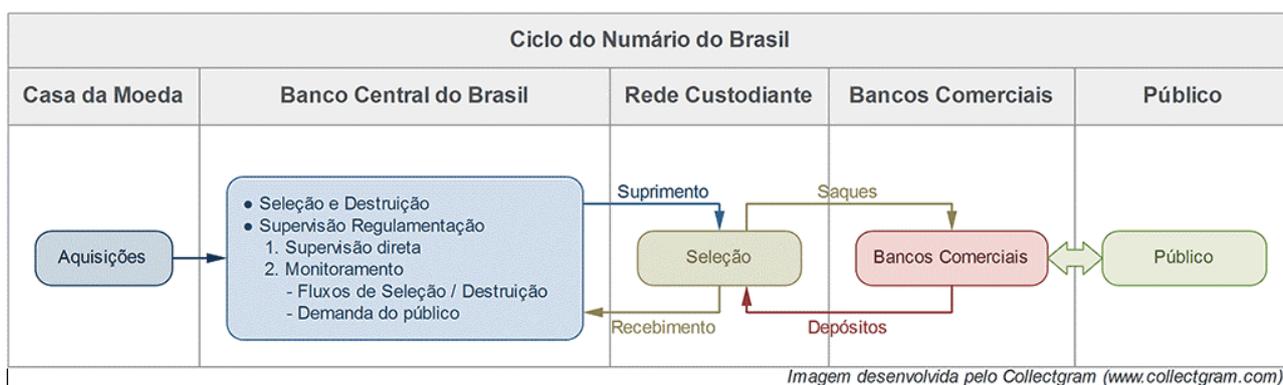
Processo de emissão e distribuição de dinheiro no Brasil

O “processo numerário” é o responsável pela produção, regulamentação, fiscalização, guarda, recolhimento e distribuição do dinheiro de um país. Basicamente, é o processo que orienta desde a fabricação do dinheiro até ele chegar em nossas mãos. O BACEN é responsável pelo gerenciamento do processo do numerário.

O processo se inicia pela aquisição e retirada do dinheiro da Casa da Moeda, sendo posteriormente armazenado nas representações do Banco Central e distribuído ao único custodiante (suprimento), o Banco do Brasil. Este, por sua vez faz o atendimento aos bancos comerciais (saques e depósitos) e seleciona o numerário que não está mais em condições de circular, o devolvendo ao Banco Central (recebimento), responsável por sua seleção e destruição.

O Banco Central faz a supervisão do custodiante, por meio de fiscalizações em dependências custodiantes (supervisão direta), quando também promove reuniões com bancos, clubes de diretores lojistas e associações comerciais e palestras sobre conservação das cédulas e reconhecimento do dinheiro legítimo.

A supervisão do custodiante é feita de forma indireta por meio do monitoramento da base de dados do sistema de gerenciamento do meio circulante dos fluxos de numerário e das demandas dos bancos comerciais. Os bancos comerciais são responsáveis pelo atendimento ao público em geral.



<https://bit.ly/3nI1EVY>

3.6. SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL – SRF

A Receita Federal (RF), ou Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (SRF), é um órgão do Ministério da Economia, que tem como responsabilidade a administração dos tributos federais e o controle aduaneiro, além de atuar no combate à evasão fiscal, contrabando, descaminho, contrafação e tráfico de drogas, armas e animais

É responsável pela administração, arrecadação e fiscalização dos tributos internos e aduaneiros da União, promovendo o cumprimento voluntário das obrigações tributárias, arrecadando recursos para o Estado e desencadeando ações de fiscalização e combate à sonegação. Sua missão é “exercer a administração tributária e aduaneira com justiça fiscal e respeito ao cidadão, em benefício da sociedade.” (<https://receita.economia.gov.br>)

A SRF é um órgão específico, singular, subordinado ao Ministério da Economia, exercendo funções essenciais para que o Estado possa cumprir seus objetivos. É responsável pela administração dos tributos de competência da União, inclusive os previdenciários, e aqueles incidentes sobre o comércio exterior, abrangendo parte significativa das contribuições sociais do País.

Também subsidia o Poder Executivo Federal na formulação da política tributária brasileira, previne e combate a sonegação fiscal, o contrabando, a descaminho, a contrafação, a pirataria, o tráfico ilícito de entorpecentes e de drogas afins, o tráfico internacional de armas de fogo e munições, a lavagem ou ocultação de bens, direitos e valores e outros ilícitos aduaneiros. Administra os seguintes impostos e contribuições: II, IE, IP1, IR, IOF, ITR, COFINS, PIS/PASEP, CSSL, CPSS – Contribuição para o plano de Seguridade dos Servidores; contribuição para o FUNDAF e CPMF.



Objetivos da SRF:

- dinamizar a administração tributária;
- apresentar a administração tributária como uma representação única frente ao contribuinte;
- definir critérios claros e eficientes de descentralização.

Principais funções da SRF:

- planejamento, controle e supervisão;
- avaliação e execução das atividades de: arrecadação, fiscalização, tributação e tecnologia.

ÁREAS DE ATUAÇÃO DA SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL

com destaque para as áreas relacionadas ao Comércio Exterior



Atribuições da SRF na área de Comércio Exterior:

- a) interpretar e aplicar a legislação fiscal e correlata, baixando os atos normativos e instruções para a sua fiel execução;
- b) preparar e julgar, em primeira instância, os processos administrativos de exigência de créditos tributários da União;
- c) preparar e julgar, em instância única, os processos administrativos de perdimento de mercadorias, no âmbito da legislação aduaneira;
- d) dirigir, supervisionar, orientar, coordenar e executar os serviços de administração, fiscalização e controle aduaneiro, além de controlar o valor aduaneiro de mercadorias importadas e exportadas;
- e) reprimir o contrabando, o descaminho e o tráfico de entorpecentes e de drogas afim;
- f) estimar e quantificar a renúncia de receitas administrativas e avaliar os efeitos da redução de alíquotas, de isenções tributárias e de incentivos ou estímulos fiscais.

Papel da RF no Comércio Exterior

É a RF que regula a entrada e a saída de bens do exterior, tanto no que diz respeito à importação como a exportação. Somente em 2019, a RFB processou mais de quatro milhões de declarações aduaneiras (importação e exportação).

Nos últimos anos, tornou-se cada vez mais frequente a realização de compras de produtos importados por brasileiros, impulsionadas, sobretudo, pela democratização da internet no país. A importação de remessa expressas, como por exemplo as efetuadas por sites como Amazon e Aliexpress, também é controlada pela Receita Federal.

Combate ao contrabando

A RF exerce esse papel através de suas repartições aduaneiras, distribuídas por todo o território nacional, abrangendo uma área de 8,5 milhões de quilômetros quadrados, com a finalidade de proteger a sociedade ao executar a vigilância aduaneira e promover a repressão ao contrabando, ao descaminho, à pirataria, ao tráfico ilícito de drogas, ao tráfico internacional de arma de fogo, ao tráfico de animais e a outros atos ilícitos relacionados ao Comércio Internacional.

Entre os trabalhos realizados no combate ao contrabando e ao descaminho existe a Operação Fronteira Blindada, ação permanente, inserida no Programa de Proteção Integrada de Fronteiras do Governo Federal.

Muitas ações de combate ao contrabando e descaminho são realizadas de forma conjunta com outras instituições como:

- Polícias;
- Secretarias das Fazendas dos Estados;
- Forças armadas;
- Agências Fiscalizadoras;
- Ministério Público; e
- Poder Judiciário.

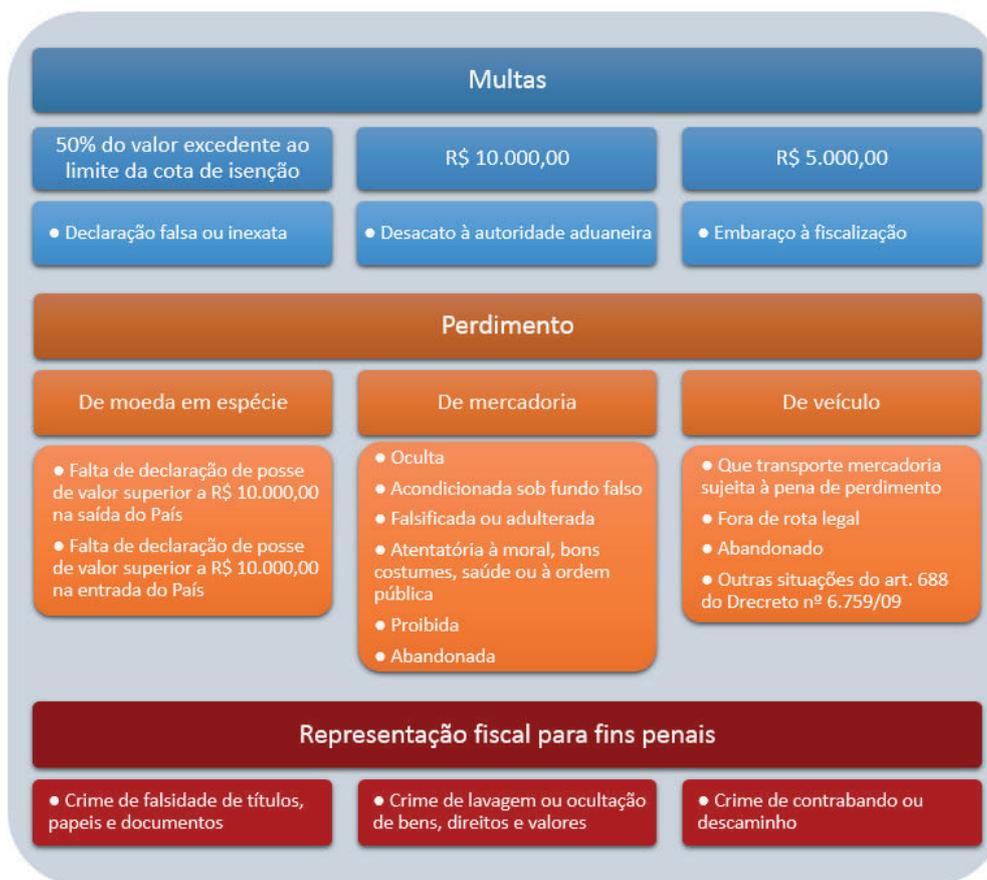
Essa cooperação mútua é fundamental no combate ao crime, e assim a RF evita a circulação em território nacional, de produtos potencialmente nocivos à saúde e ao meio ambiente, e inibe a prática de crimes que geram desemprego, sonegação de impostos e concorrência desleal à indústria e ao comércio regularmente instalado.

Infrações e penalidades

A legislação brasileira prevê penalidades por falsas declarações e/ou a apresentação de documentos fraudulentos. As penalidades variam de multas, calculadas sobre o valor dos bens, até a apreensão desses bens para aplicação da pena de perdimento na importação, podendo ainda o viajante ser processado criminalmente.

Por exemplo: um viajante vindo do exterior que vender, depositar para fins comerciais ou expuser à venda bens integrantes de bagagem; (1) sem a autorização prévia da Aduana e o pagamento dos tributos e acréscimos legais cabíveis; ou (2) que tenham sido desembaraçados com isenção de tributos; é punido com a imposição de multa equivalente a 200% do valor dos bens. Conforme a legislação vigente, as pessoas físicas somente podem importar bens para uso próprio.

Multas, infrações e penalidades consideradas pela Receita Federal no COMEX



Fonte: FAZCOMEX - <https://www.fazcomex.com.br/blog/receita-federal-e-o-comex>

3.7. MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES (MRE) – ITAMARATY

<https://www.gov.br/mre/pt-br>

<http://www.portalconsular.itamaraty.gov.br>

O Ministério das Relações Exteriores do Brasil (MRE), também conhecido como Itamaraty, é um órgão do Poder Executivo, responsável pelo assessoramento do Presidente da República na formulação, no desempenho e no acompanhamento das relações do Brasil com outros países e organismos internacionais.

A atuação do Itamaraty cobre as vertentes política, comercial, econômica, financeira, cultural e consular das relações externas, áreas nas quais exerce as tarefas clássicas da diplomacia: representar, informar e negociar

O MRE é o executor da política de comércio exterior, e auxilia o Presidente da República na formulação da política externa, a assegurar sua execução e manter relações com Estados estrangeiros.

As áreas de competência do Ministério das Relações Exteriores são:

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

A integração entre MRE e órgãos públicos e privados se mostra de fundamental importância. A execução de uma determinada política pública não pode ser viabilizada enquanto todos os responsáveis por ela não agirem harmonicamente, cooperando entre si. Isso se mostra evidente no trabalho diplomático que o Itamaraty tem de exercer – se este não possui uma postura nacional bem definida, com perspectivas futuras, corre o risco de adotar posturas incoerentes no longo prazo frente aos outros países. Atendendo a essa demanda, o Itamaraty é conhecido pela sua integridade em negociações e acordos internacionais, fator fundamental para que funcione como um interlocutor de seus parceiros, de forma a consolidar uma política externa regular.

A promoção comercial é uma área de atuação fundamental do MRE, tendo em vista a abertura de mercados e a globalização. Há o estímulo à exportação de produtos e serviços brasileiros, disseminando oportunidades aos empresários que não têm experiência na área, favorecendo a participação de diversos setores econômicos na balança comercial.

O apoio é oferecido, sobretudo, a pequenas e médias empresas, que não têm experiência e eventualmente o capital necessário para atuar internacionalmente. O Itamaraty trabalha com entidades como o SEBRAE, o que permite a ajuda a diversos potenciais beneficiários. Além disso, há instrumentos criados pelo MRE especificamente para a área de promoção comercial, como o SIPRI – Sistema de Promoção de Investimento e Transferência de Tecnologia para Empresas. Esse sistema articula as missões brasileiras no exterior que objetivam a expansão das exportações brasileiras e da cooperação tecnológica entre os países. O SIPRI divulga no Brasil e no exterior diversas oportunidades de atração de capital e de tecnologia que possam beneficiar empresas nacionais.

Atividades na área de Comércio Exterior:

- a) organização de feiras, eventos e promoções visando a divulgar as oportunidades comerciais do Brasil e atrair investidores estrangeiros;
- b) manutenção do cadastro de exportadores e importadores estrangeiros;
- c) realização de estudos e pesquisas sobre mercados estrangeiros;
- d) divulgação de oportunidades comerciais no Brasil;
- e) assistência a empresários brasileiros em visita ao exterior.

3.7.1. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex)

<https://portal.apexbrasil.com.br>

<https://investinbrasil.com.br>



Com sede em Brasília, a Apex-Brasil foi criada em 2003, como uma entidade sem fins lucrativos, de direito privado, interesse coletivo e utilidade pública. É um Serviço Social Autônomo⁸ supervisionado pelo Ministério Das Relações Exteriores (MRE).

Tem por competência a execução das políticas de promoção de exportações, em cooperação com o poder público, e das ações para promoção de investimentos, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente as relativas às áreas industrial, comercial, tecnológica, de agricultura e de serviços.

A Apex-Brasil atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira. Atua de forma coordenada com atores públicos e privados para atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

Para alcançar os objetivos, a Apex-Brasil realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer o Brasil como parceiro global de negócios e fortalecer a “marca Brasil”.



Eixos de atuação da Apex-Brasil

Fonte: Apex-Brasil, Relatório de Gestão (2019)

8 Serviços sociais autônomos» são todos aqueles instituídos por lei, com personalidade de Direito Privado, para ministrar assistência ou ensino a certas categorias sociais ou grupos profissionais, sem fins lucrativos, sendo mantidos por dotações orçamentárias ou por contribuições parafiscais (especiais). São entes paraestatais, de cooperação com o Poder Público, com administração e patrimônio próprios, revestindo a forma de instituições particulares convencionais (fundações, sociedades civis ou associações) ou peculiares ao desempenho de suas incumbências estatutárias. São exemplos desses entes os diversos serviços sociais da indústria e do comércio (SENAI, SENAC, SESC, SESI), com estrutura e organização especiais. Apesar de serem oficializadas pelo Estado, essas instituições, não integram a Administração direta nem a indireta, trabalhando ao lado do Estado, sob seu amparo, cooperando nos setores, atividades e serviços que lhes são atribuídos, por considerados de interesse específico de determinados beneficiários. Por isso recebem oficialização do Poder Público e autorização legal para arrecadarem e utilizarem na sua manutenção contribuições parafiscais, quando não são subsidiadas diretamente por recursos orçamentários da entidade que as criou.

Modelo de Negócio

A Apex-Brasil possui uma carteira de serviços que tem como objetivo facilitar o acesso das empresas brasileiras aos mercados internacionais, diversificar os destinos das exportações e melhorar a percepção internacional acerca das empresas, dos produtos e dos serviços brasileiros. Essas ações possibilitam aos empresários o contato direto com parceiros de negócios internacionais, auxiliando na inserção ativa das empresas apoiadas pela Agência em mercados estrangeiros.

Visando ao cumprimento de seus objetivos estratégicos, a Apex-Brasil realiza ações de promoção comercial, por meio dos Projetos Setoriais – parceria com as entidades de representação nacional dos mais diversos segmentos da economia brasileira – e dos seus Projetos Próprios, como a organização de feiras internacionais multissetoriais, missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios e visitas de compradores estrangeiros e de formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira.

Apex-Brasil: Principais produtos e serviços

Promoção Comercial; Internacionalização de Empresas; Atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED); Qualificação Empresarial; e Inteligência de Mercado.

Dentre os diversos produtos e serviços da Apex-Brasil, merecem destaque aqueles que trabalham com a Inteligência de Mercado - uma estratégia de marketing que consiste na coleta de dados e informações para obter insights, identificar oportunidades e prevenir riscos:

- Estudos de Oportunidades de Mercados: apresentam informações de desempenho econômico, ambiente de negócios, característica do mercado, comércio, produção, consumo, concorrência, regulações, barreiras tarifárias e não tarifárias e principais oportunidades para exportação dos setores brasileiros.
- Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais para as Exportações Brasileiras: apoio às empresas brasileiras no mapeamento de mercados prioritários e na diversificação de destinos e de produtos exportados. São consideradas a demanda do país, a oferta brasileira e a performance dos países concorrentes.
- Priorização de Mercados: identificação dos mercados internacionais que oferecem as melhores oportunidades para os setores apoiados pela Apex-Brasil. As conclusões da priorização são obtidas por meio de metodologia que engloba análise quantitativa (dados de fluxos de comércio, macroeconomia, análise da concorrência e setoriais) e qualitativa, que refletem a percepção de empresários e especialistas, inclusive a de profissionais dos Setores de Promoção Comercial das representações diplomáticas do Brasil no exterior.
- Mapa de Investimentos Estrangeiros Diretos Bilaterais: panorama que detalha a situação dos ativos, dos estoques e dos fluxos bilaterais de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) entre o Brasil e outros países/regiões. Nesses estudos são apresentadas informações relativas a projetos e valores decorrentes de operações de investimento de empresas estrangeiras no Brasil e brasileiras no exterior.
- Perfil Exportador dos Estados Brasileiros: ao analisar a pauta exportadora dos Estados, esses estudos apontam os mercados externos que oferecem as melhores chances para a comercialização dos produtos estaduais. Visam apoiar o processo decisório dos exportadores do Estado em análise, auxiliando-os na escolha dos mercados com maior potencial para o destino de seus produtos. Indicam ainda setores locais que podem atrair investimentos estrangeiros diretos.
- Guia de Investimentos: publicação que apresenta as principais razões para se investir na economia brasileira, setores com melhores oportunidades de investimentos, estrutura regulatória e legal para os investimentos no país e o passo a passo para o estabelecimento de negócios no Brasil.
- Estudo de Acesso a Mercado: estudo sobre as condições de acesso a mercados para produtos brasileiros, com foco em temas regulatórios, tarifários, não tarifários e de padrões privados.

Atividade Avaliativa #3

Escolher uma das instituições intervenientes no comércio exterior brasileiro, visitar seu site oficial, e elaborar uma apresentação de no máximo cinco minutos (em power point), destacando as principais ações da instituição no que diz respeito ao Comércio Exterior brasileiro. Sua pesquisa não deve limitar-se apenas ao site da instituição escolhida, devem considerar também jornais, revistas e sites relacionados ao setor. Citar todas as fontes de pesquisa utilizadas.

4. Classificação Fiscal de Mercadorias



4. Classificação Fiscal de Mercadorias

Trata-se da atribuição de um código a uma determinada mercadoria para que seja aplicada a ela a tributação correta, além de facilitar a sua assimilação. É o processo de determinação do código numérico representativo da mercadoria, obedecendo-se aos critérios estabelecidos. A definição da classificação fiscal correta é muito importante, uma vez que ela indicará as alíquotas de impostos a serem pagos e o tratamento administrativo, bem como auxiliará no controle estatístico das importações por parte do Governo.

Como parte do Mercosul, o Brasil utiliza a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). A NCM tem por base os critérios estabelecidos pelo Sistema Harmonizado, desenvolvido pela Organização Mundial das Aduanas (OMA⁹).

O Sistema Harmonizado (SH) é o sistema de designação e codificação de mercadorias para uso na formulação das estatísticas de comércio exterior, nas negociações de preferências tarifárias e para uso aduaneiro.

As mercadorias são classificadas de acordo com um ordenamento lógico, em ordem crescente de “sofisticação” ou participação humana na criação do bem. Por esse motivo, o primeiro capítulo é o de animais vivos e o último, obras de arte.

Um sistema de classificação, para ser coerente e uniforme, deve:

- Assegurar que cada mercadoria somente corresponda a uma única classificação, de forma simples e inequívoca.
- Possibilitar o enquadramento na Nomenclatura de todo e qualquer produto existente na natureza, inclusive os que venham a existir.

Para a classificação de uma mercadoria no SH devem ser seguidas:

- as Regras Gerais de Interpretação – RG
- as Regras Gerais Complementares – RGC
- as Notas Explicativas do SH – NESH.

TARIFA EXTERNA COMUM (TEC)

É uma enorme relação de tipos diferentes de mercadorias associadas a códigos numéricos. A cada tipo de mercadoria e correspondente código numérico é indicada a respectiva alíquota do imposto de importação.

Foi criada em 1994, pelo Conselho do Mercado Comum (CMC), está composta pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e a alíquota correspondente no nível de item (8 dígitos). A NCM baseia-se no Sistema Harmonizado (SH) da Organização Mundial de Aduanas (OMA), sendo idêntico a esse até o sexto dígito. No âmbito do Mercosul utilizam-se dois dígitos a mais que o SH, totalizando oito dígitos.

A Nomenclatura do SH é o anexo à Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, da qual o Brasil é parte contratante desde 1º de janeiro de 1989, sendo de utilização obrigatória para as classificações fiscais adotadas no Brasil



⁹ A Organização Mundial de Aduanas (OMA) é a única organização internacional intergovernamental que trata de procedimentos aduaneiros concernentes ao comércio entre os países. Sua missão é melhorar a eficácia e a eficiência das Aduanas em suas atividades de recolhimento de receitas, proteção ao consumidor, defesa do meio ambiente, combate ao tráfico de drogas e à lavagem de dinheiro, entre tantas outras. É uma organização dinâmica, com projetos de destaque para a modernização aduaneira e respeitada no cenário mundial. Site oficial: <http://www.wcoomd.org>

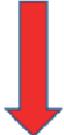
TEC: Taxa comercial padronizada para um grupo de países, como o Mercosul.
Como previsto no Tratado de Assunção, a partir de 01/01/95, os quatro Estados Partes do MERCOSUL adotaram a TEC, com base na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), com os direitos de importação incidentes sobre cada um desses itens.
Tarifa Externa Comum (TEC) http://www.camex.gov.br/tarifa-externa-comum-tec/tarifa-externa-comum
Listas Vigentes - CAMEX http://www.camex.gov.br/tarifa-externa-comum-tec/tec-listas-em-vigor
Entre um grupo de países ou territórios que instituem uma união aduaneira, há a livre circulação de bens (área de livre comércio) e uma tarifa aduaneira comum a todos os membros, válida para importações provenientes de fora da área.
Os países ou territórios que a adotam costumam ter por objetivo aumentar a sua eficiência econômica e estabelecer laços políticos e culturais mais estreitos entre si.
Usada numa união aduaneira, em uma área de livre comércio com uma tarifa externa comum.

SISTEMA HARMONIZADO DE CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS – SH

Criado em 1998, é um método internacional de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições. Foi criado para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior. Além disso, facilita as negociações comerciais internacionais, a elaboração das tarifas de fretes e das estatísticas relativas aos diferentes meios de transporte de mercadorias e de outras informações utilizadas pelos diversos intervenientes no comércio internacional.

- Nomenclatura aduaneira, utilizada internacionalmente como um sistema padronizado de codificação e classificação de produtos de importação e exportação, desenvolvido e mantido pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA).
- SH: Método de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e descrições.
- Padronização das mercadorias por meio de códigos visando a facilitação das negociações comerciais e as comparações estatísticas internacionais.

**SH - SISTEMA
HARMONIZADO
CARACTERÍSTICAS
GENÉRICAS**



**CARACTERÍSTICAS
ESPECÍFICAS**

- É uma lista de produtos ordenados segundo convenção internacional, levando-se em consideração a matéria constitutiva, emprego, aplicação, etc.
- Cada produto é descrito e corresponde a um código numérico, a partir de suas características **genéricas**, até os detalhes mais **específicos** que o individualizam.

Com o uso do SH uma mercadoria passou a ser conhecida por um único código internacional em nível mundial: feita menção a um determinado código, empresas de qualquer país rapidamente identificam a mercadoria em questão. O SH é utilizado na elaboração das tarifas de direitos aduaneiros e de frete, das estatísticas do comércio de importação e de exportação, de produção e dos diferentes meios de transporte de mercadorias.

A composição dos códigos do SH, formado por seis dígitos, permite que sejam atendidas as especificidades dos produtos, tais como origem, matéria constitutiva e aplicação, em um ordenamento numérico lógico, crescente e de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias.

O Sistema Harmonizado (SH) abrange:

- 1) Nomenclatura – Compreende 21 seções, composta por 96 capítulos, além das Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição. Os capítulos, por sua vez, são divididos em posições e subposições, atribuindo-se códigos numéricos a cada um dos desdobramentos citados. Enquanto o Capítulo 77 foi reservado para uma eventual utilização futura no SH, os Capítulos 98 e 99 foram reservados para usos especiais pelas Partes Contratantes. O Brasil, por exemplo, utiliza o Capítulo 99 para registrar operações especiais na exportação;
- 2) Regras Gerais para a Interpretação do Sistema Harmonizado – Estabelecem as regras gerais de classificação das mercadorias na Nomenclatura;
- 3) Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH) – Fornecem esclarecimentos e interpretam o Sistema Harmonizado, estabelecendo, detalhadamente, o alcance e conteúdo da Nomenclatura.



- A composição dos códigos do SH, formados por **seis dígitos**, atendendo às especificidades dos produtos:
- Origem, matéria constitutiva e aplicação,
- De acordo com o nível de sofisticação das mercadorias.

A versão em português do SH está disponível em: <https://goo.gl/akLkgA>
Versão para consulta on-line disponível em: <https://cosmos.bluesoft.com.br/codigo-sh>

SH - SISTEMA HARMONIZADO
21 SEÇÕES

99 CAPÍTULOS

**CAPÍTULOS 77,
98 e 99
RESERVADOS**

- As mercadorias são classificadas e divididas em 21 seções, com 99 capítulos e 3 em branco:
- Capítulo 77: destinado a utilização futura se necessário;
- Capítulos 98 e 99: destinados a utilização pelo próprio país. O Brasil utiliza o Capítulo 99 para registrar operações especiais na exportação

O Brasil utiliza esse sistema como base para a classificação de mercadorias na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Exemplo



Citrus reticulata
 BERGAMOTA
 VERGAMORA
 LARANJA-CRAVO
 LARANJA-MINOSA
 MANDARINA (Espanhol)
 MIMOSA
 TANGERINA, TANGERINE (Inglês)
 MEKERICA
 POTINS (Francês)

- Porque classificar as mercadorias?
- O mesmo produto pode ter vários nomes em vários idiomas
- Aumento mundial de produtos diferentes e de várias versões, tipos e modelos.
- 0805.20.00 - **Tangerinas, mandarinas e satsumas; clementinas, wilkings e outros frutos cítricos híbridos semelhantes**



SH – Objetivo Tributário

Nomenclatura
 (rol de mercadorias organizado de modo Sistemático)

X Tarifa Aduaneira
 (mecanismo de política de comércio exterior)

Obs.: O principal objetivo é a perfeita identificação da mercadoria, a fim de se realizar o correto enquadramento tributário do imposto de importação

SH - SISTEMA HARMONIZADO

01.02.91 - Animais Vivos da Espécie Suína de peso inferior a 50 kg		
SEÇÃO		Animais vivos e produtos do reino animal
CAPÍTULO	01	Animais vivos
SUBSEÇÃO	01.02	Animais vivos da Espécie Suína
SUBSEÇÃO	01.02.9	Doutos
SUBSEÇÃO	01.02.91	De peso inferior a 50 kg

NESH – Notas Explicativas do Sistema Harmonizado



ORGANIZAÇÃO MUNDIAL ADUANEIRA

- A NESH foi criada pela Organização Mundial Aduaneira - OMA, que dispõe de um corpo de peritos para uma correta classificação tarifária.
- As notas têm informações relevantes para o conhecimento do produto a ser classificado para melhor aplicar regras de classificação.
- A legislação brasileira dispõe que, na ausência de outros elementos de convicção, a NESH tem valor oficial.

- Nem sempre as Regras Gerais para Interpretação do SH e as Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição são suficientes para classificar uma mercadoria.
- Avanços tecnológicos rápidos e substanciais.
- Surgimento de novos produtos.
- Dificuldade de classificação imediata da mercadorias.



O Sistema Harmonizado (SH) de Descrição e Codificação de Mercadorias compreende cerca de 5.000 grupos de mercadorias, organizado em uma estrutura legal e lógica e baseado em regras bem definidas para obter uma classificação uniforme. O SH é usado por mais de 200 países e economias como base para suas tarifas alfandegárias e para a coleta de estatísticas do comércio internacional. Mais de 98% da mercadoria no comércio internacional é classificada em termos de SH. É um código econômico universal para bens e uma ferramenta indispensável ao comércio internacional. As mercadorias estão ordenadas de forma progressiva, de acordo com seu grau de elaboração.

Também é amplamente utilizado por governos, organizações internacionais e pelo setor privado para muitos outros fins, como:

- impostos internos;
- políticas comerciais;
- monitoramento de mercadorias controladas;
- regras de origem;
- tarifas de frete;
- estatísticas de transporte;
- estatísticas de transporte;
- monitoramento de preços;

- controle de cotas;
- compilação de políticas nacionais, contabilidade e pesquisa e análise econômica.

A composição dos códigos do Sistema Harmonizado, formado por seis dígitos (os seis primeiros da NCM), permite que sejam atendidas as especificidades dos produtos, tais como aplicação, matéria constitutiva e origem, em um ordenamento numérico lógico, crescente e de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias.

O Sistema Harmonizado (SH) abrange:

- Nomenclatura – Compreende 21 seções, composta por 96 capítulos, além das Notas de Seção, de Capítulo e de Subposição. Os capítulos, por sua vez, são divididos em posições e subposições, atribuindo-se códigos numéricos a cada um dos desdobramentos citados. Enquanto o Capítulo 77 foi reservado para uma eventual utilização futura no SH, os Capítulos 98 e 99 foram reservados para usos especiais pelas Partes Contratantes. O Brasil, por exemplo, utiliza o Capítulo 99 para registrar operações especiais na exportação;
- Regras Gerais para a Interpretação do Sistema Harmonizado – Estabelecem as regras gerais de classificação das mercadorias na Nomenclatura;
- Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH) – Fornecem esclarecimentos e interpretam o Sistema Harmonizado, estabelecendo detalhadamente, o alcance e conteúdo da Nomenclatura.

EXEMPLO

13.01 Goma-laca; gomas, resinas, gomas-resinas e oleorresinas naturais.

1301.20	-	Goma-arábica
1301.90	-	Outros



• GOMA-LACA

o produto da secreção cero-resinosa produzida por **cochonilhas**. Principais variedades comerciais:

- Goma-laca em bastões (*stick lac*)
- Goma-laca em grãos (*seed lac*)
- Goma-laca em escamas (*shellac*)
- Goma-laca em blocos



As NESH não fazem parte integrante da Convenção do Sistema Harmonizado, mas são a interpretação oficial do Sistema Harmonizado em nível internacional e são um complemento indispensável ao Sistema. Fornecem um comentário sobre o escopo de cada posição, fornecendo uma lista dos principais produtos incluídos e excluídos, além de descrições técnicas dos produtos em questão (aparência, propriedades, método de produção e usos) e orientações práticas para sua identificação. Quando apropriado, as notas explicativas também esclarecem o escopo de determinadas subposições

As atuais NESH podem ser consultadas no link a seguir. A última atualização traz algumas melhorias as quais facilitam a interpretação do texto legal do SH tanto por parte da própria administração aduaneira quanto por parte de importadores, exportadores e fabricantes nacionais

<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/classificacao-fiscal-de-mercadorias/nesh-in-1788-2018.pdf>

Desde sua criação, o SH recebe modificações, em média a cada cinco anos, com o objetivo de atualizar-se e estar sempre alinhado com as demandas do comércio internacional de mercadorias de todos os tipos. O SH 2022, que será a sétima edição da nomenclatura, foi aceito por todas as Partes Contratantes na Convenção do Sistema Harmonizado e entrará em vigor em 1º de janeiro de 2022. Em apoio à facilitação do comércio durante a pandemia de Covid-19, o Secretariado da OMA elaborou uma Lista Conjunta de Classificação SH da OMA / OMS (em inglês) para Suprimentos Médicos relacionados ao Covid-19. Esta lista está disponível no link a seguir.

http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/nomenclature/covid_19/hs-classification-reference_edition-3_en.pdf?la=en

Os tipos de mercadorias constantes da lista solicitadas variam muito, de respiradores artificiais a máscaras faciais de todo tipo. Embora não seja possível expandir a lista para abranger todos os bens de interesse, a OMA já efetuou várias atualizações na lista.

Ainda que as questões de harmonização das práticas de classificação fiscal de mercadorias sejam examinadas pelo Comitê do Sistema Harmonizado da OMA para decisão internacional, a pedido dos Membros, o Secretariado da entidade procurou oferecer assistência prática praticamente a curto prazo. Todo esse trabalho no sentido de harmonizar e agilizar o comércio internacional de itens tão importantes para os habitantes de todo o planeta.

5. A nomenclatura Comum do Mercosul - NCM

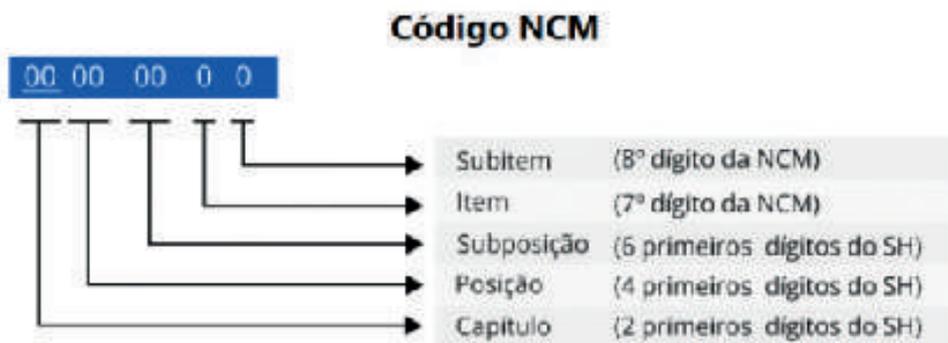


NCM é a sigla para Nomenclatura Comum do Mercosul. Toda e qualquer mercadoria que circula no Brasil deve ter o código NCM e este código deve ser informado no preenchimento da nota fiscal e outros documentos de comércio exterior. Exemplo: NCM de Cadernos = 48202000

Padronizada no MERCOSUL, abrange todas as operações de comércio exterior; segue critérios bastante rígidos e definidos, estabelecidos em acordo internacional:

O Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias – SH (criado em 1983 para facilitar as operações de comércio exterior, a qual o Brasil ingressou em 1986), no qual foi baseado e adotado para formulação da Tarifa Externa Comum (TEC) e da Tabela de Incidência do IPI (TIPI).

A NCM deriva do Sistema Harmonizado (SH) de Designação e de Codificação de Mercadorias, elaborado e atualizado pela Organização Mundial de Aduanas – OMA, e constitui atualmente a base para a classificação de mercadorias nas operações de comércio exterior do Brasil



O código NCM é adotado por todos os países membros do Mercosul desde janeiro de 1995 e tem como base o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias – SH. Esse sistema também contém as Regras Gerais para a Interpretação do Sistema Harmonizado, as quais estabelecem as regras gerais de classificação das mercadorias na Nomenclatura.

-NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL (NCM) E TARIFA EXTERNA COMUM (TEC) - A planilha atualizada pode ser encontrada no endereço a seguir:
<http://www.camex.gov.br/tarifa-externa-comum-tec/tec-listas-em-vigor>

Classificação de mercadorias na NCM

Encontrar o código correto de NCM para um produto nem sempre é uma tarefa fácil. Portanto, é importante consultar a Tabela de NCM. Como não se classifica o que não se conhece, recomenda-se sempre começar obtendo a maior quantidade de informações possíveis sobre o item o qual se deseja classificar. Outras perguntas que temos que obter as respostas são as seguintes:

- Qual o material (ou os materiais) constitutivos da mercadoria?
- Qual a finalidade da mercadoria?
- Existem outras denominações para o mesmo produto? O mesmo produto químico, por exemplo, pode ter diferentes denominações

Digamos que você tenha que classificar um frasco, por exemplo. De que material é feito o frasco? Se for plástico, é no capítulo 39, se for de vidro, é no capítulo 70.

Essas especificações são ainda mais importantes quando observamos que para um único produto podem aparecer diferentes classificações. Um simples parafuso, por exemplo, aparece em nove itens diferentes do SH.

Existem profissionais especializados em encontrar a correta classificação fiscal para uma determinada mercadoria. Contudo, caso a empresa não consiga chegar na classificação correta para seu produto, pode recorrer a Consulta sobre a Classificação Fiscal de Mercadorias junto a Receita Federal.

No processo de Consulta, a Receita determina que a mercadoria deve ser caracterizada detalhadamente. Para termos uma ideia da complexidade que pode chegar a determinação de uma classificação fiscal, segue a seguir a lista de informações que a Receita Federal exige num processo de Consulta sobre a Classificação Fiscal de Mercadorias.

Em 1º de janeiro de 2020 ocorreram algumas atualizações na tabela NCM. Alguns códigos foram incluídos na tabela NCM e outros códigos NCM foram extintos em 31 de dezembro de 2019.

Há diversas formas de realizar a consulta da tabela NCM a fim de chegar a correta classificação fiscal de sua mercadoria. Principais locais para pesquisar:

- Site Tabelas Aduaneiras da Receita Federal;
- Tabela de NCM em Excel no site da NF-E;
- Tabela no site do MDIC (antigo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, que foi descontinuado visto que ele foi transformado em subministério dentro do Ministério da Economia pelo governo de Jair Bolsonaro. Assim, o MDIC passou a ser a Secint - Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais)
- Simulador de Tratamento Administrativo da Receita Federal;
- Classificação Fiscal de Mercadoria no Portal Único Siscomex; e
- Sistemas comerciais pagos.
- A consulta NCM de um produto pode ser realizada no site da Receita Federal do Brasil no sistema de Tabelas Aduaneiras. Nesta consulta se tem acesso à todas as informações cadastradas e disponibilizadas pelo Governo Federal.

A Receita Federal possui um site com todos os códigos usados nos sistemas de comércio exterior. É o Sistema Tabelas Aduaneiras, nele é possível pesquisar o código NCM:

https://www35.receita.fazenda.gov.br/tabaduanearas-web/public/pages/security/login_publico.jsf

Existe também a TSP: Tabela Simplificada de Codificação de Produtos, que pode ser utilizada na formulação de Declaração Simplificada de Importação – DSI para o despacho aduaneiro.

Disponível em: <https://goo.gl/Wu8gH2>

NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL – NCM

- É obrigatório que na nota fiscal esteja especificado o código estabelecido na NCM/SH, nas operações de COMEX.
- O IPI, II, PIS e COFINS são calculados baseados no código.
- A solução de consultas sobre classificação fiscal de mercadorias é de competência da Receita Federal do Brasil - RFB.
- Se o produto é enquadrado incorretamente na NCM, pode haver cobrança maior ou menor de impostos.
- Caso seja cobrado um imposto menor, por erro de nomenclatura, há uma multa de 1% sobre o Valor Aduaneiro da mercadoria, além da cobrança da diferença do imposto recolhido a menor.

EXEMPLO DE APLICAÇÃO DA NCM

CAPÍTULO 48

PAPEL E CARTÃO; OBRAS DE PASTA DE CELULOSE, DE PAPEL OU DE CARTÃO

Na aceção deste Capítulo, salvo disposições em contrário, o termo papel abrange tanto o papel como o cartão, qualquer que seja sua espessura ou seu **peso** por m².

CÓDIGO NCM**DESCRIÇÃO****4801.00 Papel jornal, em rolos ou em folhas**

48.02 Papel e cartão, não revestidos, dos tipos utilizados para escrita, impressão ou outros fins gráficos, e papel e cartão para fabricar cartões ou tiras perfurados, sem perfurar, em rolos ou em folhas de forma quadrada ou retangular, de quaisquer dimensões, com exclusão dos papéis das posições 48.01 ou 48.03; Papel e cartão feitos à mão (folha a folha).

4803.00 Papel dos tipos utilizados para fabricação de papéis higiênicos ou de toucador, de lenços de maquilagem, toalhas (inclusive de mão) e de outros artigos semelhantes para usos domésticos, de higiene ou de toucador, pasta (“ouate”) de celulose e mantas de fibras de celulose, mesmo encrespados, plissados, gofrados, estampados, perfurados, coloridos à superfície, decorados à superfície ou impressos, em rolos ou em folhas.

EXEMPLO

48.04 PAPEL E CARTÃO KRAFT, NÃO REVESTIDOS, EM ROLOS OU EM FOLHAS, EXCETO OS DAS POSIÇÕES 48.02 E 48.03

4804.1 -Papel e cartão para cobertura, denominados “Kraftliner”

4804.11 --Crus

4804.19 --Outros

4804.2 -Papel Kraft para sacos de grande capacidade

4804.21 --Crus

4804.29 --Outros

4804.3 -Outros papéis e cartões Kraft de peso não superior a 150g/m²

4804.31 --Crus

4804.39 --Outros

4804.4 - Outros papéis e cartões Kraft de peso superior a 150g/m² e inferior a 225g/m²

4804.41 --Crus

4804.42 --Branqueados uniformemente na massa e em que mais de 95%, em peso, do conteúdo total de fibras seja constituído por fibras de madeira obtidas por processo químico

4804.49 --Outros

4804.5 -Outros papéis e cartões Kraft de peso igual ou superior a 225g/m²

4804.51 --Crus

4804.52 --Branqueados uniformemente na massa e em que mais de 95%, em peso, do conteúdo total de fibras seja constituído por fibras de madeira obtidas por processo químico

4804.59 --Outros

**TARIFA EXTERNA COMUM – TEC**

TEC é uma taxa comercial padronizada desde 1995, para os países do Mercosul que estabelece a alíquota do Imposto de Importação - II com base na NCM, com o objetivo de estimular a competitividade dos países do MERCOSUL.

A estrutura tarifária da TEC apresenta alíquotas crescentes de 2 a 2 pontos percentuais (salvo exceções) de acordo com o grau de elaboração ao longo da cadeia produtiva:

- Matérias primas: 0 a 12%
- Bens de capital: 12 a 16%
- Bens de consumo: 18 a 20%

Atividade Avaliativa #4

O SISTEMA HARMONIZADO DE CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS (SHCM) é a nomenclatura aduaneira, utilizada internacionalmente como um sistema padronizado de codificação e classificação de produtos de importação e exportação, desenvolvido e mantido pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA).

Versão em português disponível em:

- <https://goo.gl/akLkgA> ou

Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (Nesh)

- <https://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/classificacao-fiscal-de-mercadorias/nesh-in-1788-2018.pdf>

O sistema é usado para identificar a natureza das mercadorias e promover o desenvolvimento do comércio internacional, além de facilitar a coleta e análise das estatísticas do comércio exterior.

Parte 1 – Entendendo o Sistema – Preencher a tabela abaixo com os códigos do SHCM

Descrição	Código
1. Café não torrado/ Não Descafeinado	
2. Camisa masculina de algodão	
3. Calcinhas femininas de algodão	
4. Azeite de Oliva virgem	
5. Cigarros contendo fumo (tabaco)	
6. Produtos de maquiagem para os olhos	
7. Refrigerador doméstico de compressão	
8. Telha cerâmica para construção	
9. Fio dental	
10. Maiôs e biquínis de fibras sintéticas	

Parte 2 – Aplicando o sistema – Escolha três produtos que você use em seu trabalho ou em seu dia-a-dia, faça a descrição conforme o SHCM e cite seu respectivo código.

5.1. MERCOSUL

Não é possível falar da NMC sem mencionar a constituição organização deste bloco comercial. O Mercado Comum do Sul (Mercosul) é uma organização intergovernamental fundada a partir do Tratado de Assunção de 1991.

Estabelece uma integração, inicialmente econômica, configurada atualmente em uma união aduaneira, na qual há livre-comércio intrazona e política comercial comum entre os países-membros. Situados todos na América do Sul, sendo atualmente quatro membros plenos. Em sua formação original, o bloco era composto por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai; mais tarde, a ele aderiu a Venezuela, que no momento se encontra suspensa.

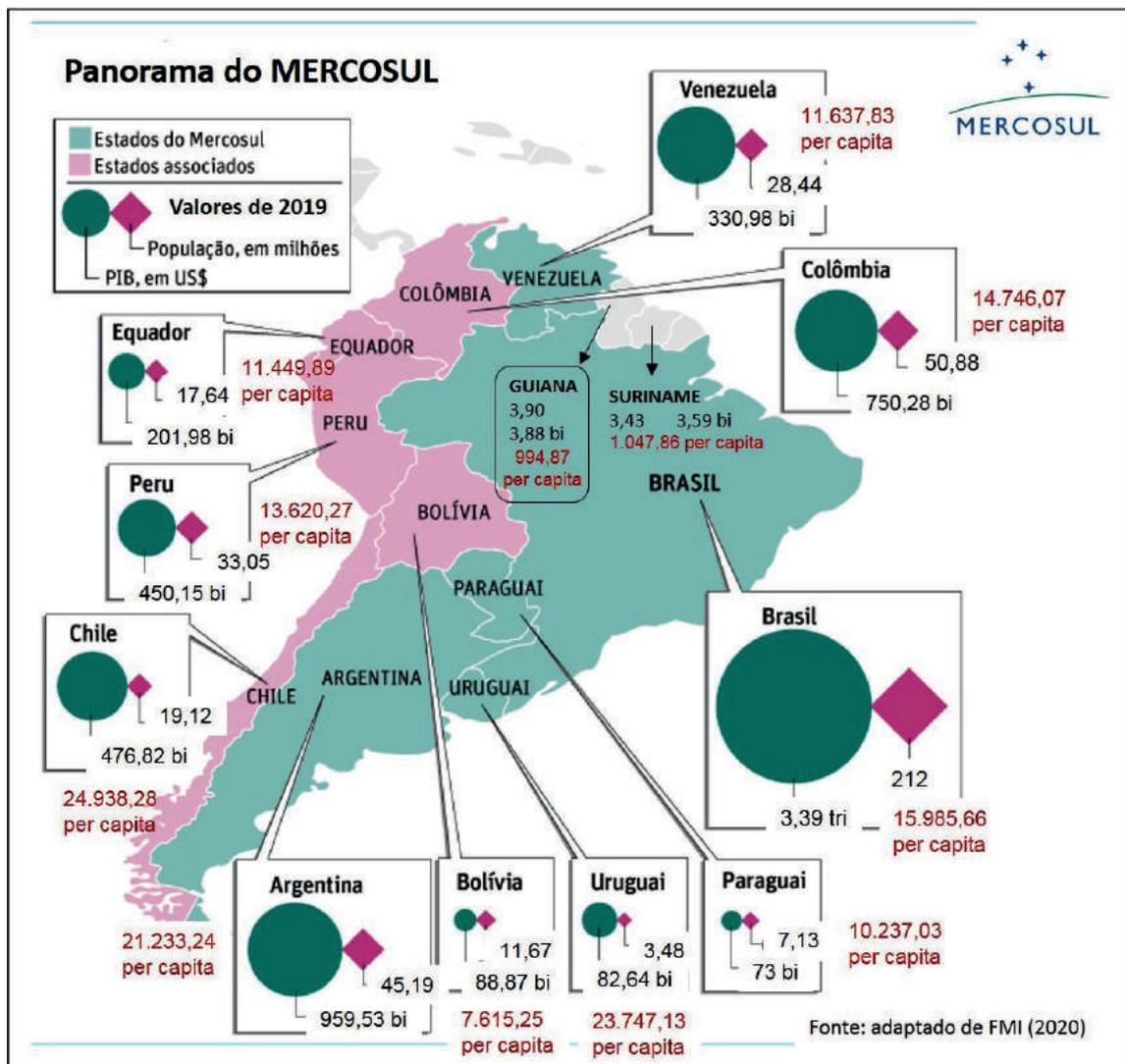
O bloco se encontra em fase de expansão, uma vez que a Bolívia aguarda a ratificação parlamentar de seu protocolo de adesão como membro pleno, documento que necessita ainda para sua vigência das aprovações legislativas no Brasil, os demais parlamentos já o aprovaram.



Saiba mais sobre o MERCOSUL:
 Site oficial - <https://www.mercosur.int>
 Página brasileira - <http://www.mercosul.gov.br>

Atualmente, o Mercosul é formado por cinco membros plenos: Argentina, Brasil, Uruguai, Paraguai e Venezuela, que está suspensa do bloco desde dezembro de 2016. Bolívia e Equador estão em processo de adesão como Estados partes.

Os Estados Associados podem participar, na qualidade de convidados, das reuniões dos órgãos da estrutura institucional para tratar temas de interesse comum, com direito a voz.



Panorama dos países do Mercosul

	População	PIB	PIB US\$ per capita
Ref. 2019	milhões	Bilhões	
		US\$	
Chile	19,12	476,82	24.938,28
Uruguai	3,48	82,64	23.747,13
Argentina	45,19	959,53	21.233,24
Brasil	212,00	3.388,96	15.985,66
Colômbia	50,88	750,28	14.746,07
Peru	33,05	450,15	13.620,27
Venezuela	28,44	330,98	11.637,83
Equador	17,64	201,98	11.449,89
Paraguai	7,13	72,99	10.237,03
Bolívia	11,67	88,87	7.615,25
Suriname	3,43	3,59	1.047,86
Guyana	3,90	3,88	994,87

Fonte: FMI (2020)

6. Formas contratuais e modalidades de operação



Existe o Contrato Internacional de Compra e Venda, que considera a que venda de produtos e mercadorias é internacional se a mercadoria vendida for entregue em outro país diverso daquele em que ela se encontra no momento da conclusão do negócio.

De acordo com a legislação (Convenção de Haia¹⁰), uma venda ou compra é internacional sempre que o estabelecimento ou, à falta deste, a residência habitual das partes se encontrem em território de diferentes Estados, e que ainda ocorra qualquer uma destas condições:

- que a mercadoria objeto do contrato esteja situada ou seja transportada entre territórios de Estados diversos;
- que os atos de oferta e aceitação sejam realizados em território de Estados diferentes;
- que a coisa deva ser entregue no território de um Estado diverso daquele em que se realizaram a oferta e aceitação.

6.1. Câmara Internacional de Comércio

As operações e formas contratuais são disciplinadas pela Câmara Internacional de Comércio, uma organização internacional que trabalha para promover e assessorar o comércio internacional e globalização. A CCI, ou ICC (International Chamber of Commerce), mais conhecida pela sigla em inglês, é considerada a “voz do comércio internacional. Seu Site oficial é <https://iccwbo.org>

Como as economias nacionais estão bem mais entrelaçadas, em decorrência da globalização, cada decisão governamental tem mais repercussão internacional mais abrangente do que no passado.

A ICC é representante institucional de mais de 45 milhões de empresas em mais de 100 países com a missão de fazer negócios funcionarem para todos, todos os dias, em qualquer lugar. Por meio de uma combinação única de defesa, soluções e definição de padrões, promove o comércio internacional, a conduta empresarial responsável e uma abordagem global da regulamentação, além de fornecer serviços de resolução de disputas líderes de mercado. Seus membros incluem muitas das principais empresas do mundo, PMEs, associações empresariais e câmaras de comércio locais.

As atividades da CCI abrangem desde arbitragem até resoluções que digam respeito ao livre mercado e sistema financeiro, regulação de negócios, luta contra corrupção e combate ao crime comercial. A organização tem acesso aos governos de países através de seus comitês nacionais. Possui sua sede em Paris e oferece uma visão internacional do panorama de negócios mundiais afetando diretamente suas operações.

As fórmulas contratuais tem como principal função determinar o momento em que o vendedor (exportador) cumpriu suas obrigações, entregando a mercadoria ao comprador (importador), dentro dos requisitos legais, obtendo o direito de receber o valor transacionado. As fórmulas contratuais mais usadas são:

- INCOTERMS – International Commercial Terms, que são aplicadas universalmente nas operações de comércio internacional - são termos internacionais de comércio, ou cláusulas contratuais aplicadas na transações de compra e venda internacional, definindo deveres e obrigações do exportador e importador.
- Definições Americanas Revisadas para o Comércio Exterior, utilizadas no comércio exterior dos Estados Unidos (“Revised american foreign trade definitions”) - resultado do XXVII Congresso Nacional do Comércio Exterior, realizado nos EUA em 1940, e ainda são muito utilizadas no comércio com os EUA, são semelhantes aos INCOTERMS, e costumam provocar confusões. Para usar esses termos, é importante deixar claro qual termo está sendo utilizado: se este se refere aos INCOTERMS ou às “Definições Americanas”. Há tentativas no sentido de que sejam substituídas pelos INCOTERMS, que apresentam aplicação universal.

10 A convenção de Haia (1964) facilita e torna menos burocrático o processo de reconhecimento de documentos no exterior. Por isso, é o considerada um dos acordos mais importantes existentes hoje em dia.

6.2. Documentos Comerciais no COMEX

Contrato de compra e venda internacional não necessitam de uma forma padronizada, mas devem conter todos os dados essenciais da operação, podendo inclusive ser sob a forma de uma fatura pró-forma (Proforma Invoice); sendo classificado, juridicamente, como consensual, bilateral, oneroso comutativo e típico:

- Consensual: contratos que se consideram formados pela simples oferta e aceitação.
- Bilateral: é o contrato no qual há prestação e contraprestação estipulada entre as partes, como no contrato de compra e venda.
- Oneroso comutativo: configura-se pela prestação mútua e já estabelecidas consequências do cumprimento ou não do contrato, tendo cada parte uma obrigação para com a outra já determinada.
- Típico ou nominado: contrato previstos em lei, dando-se parâmetros legais a sua formação.

Os documentos comerciais comumente utilizados em comércio exterior são:

1. Fatura Comercial (Commercial Invoice) – emitida pelo exportador, contendo todas as informações sobre a operação, escrito na língua do país exportador ou em inglês. Substitui a nota fiscal no âmbito internacional. É um documento que serve de base para o desembaraço alfandegário tanto no Brasil como no exterior. Ele reflete todas as condições de negociação entre o exportador e importador.

2. Saque ou Letra Cambial (Draft) – emitida pelo exportador, é utilizado nos pagamentos a prazo, quando o importador retira os documentos para desembaraçar as mercadorias mediante aceite. É um título de crédito que pode ser endossado, e que segue padrões internacionais. Com este documento, o exportador possui o direito às divisas vinculadas à exportação, e também poder efetuar o protesto internacional e uma ação judicial contra o importador, caso o pagamento não aconteça conforme o combinado.

3. Conhecimento de Embarque ou de Transporte (Bill of Lading - BL) – documento de transporte internacional emitido pela companhia responsável pelo transporte internacional; é escrito em inglês. É um dos documentos mais importantes, pois é o único documento de que evidência o Contrato de Transporte de uma determinada mercadoria.

4. Romaneio de Embarque (Packing List) – emitido pelo exportador que descreve todas as características das mercadorias transportadas. É o documento de embarque que discrimina todas as mercadorias embarcadas ou todos os componentes de uma carga em quantas partes estiver fracionada. A função básica do romaneio é a identificação de conjuntos de volumes, em regra, mercadorias embaladas.

5. Certificados Especiais – geralmente necessários ao comércio de produtos agrícolas, médicos e perecíveis, que dependem de regulamentações e aprovações de órgãos específicos, como a AN-VISA (no caso de sementes, defensivos agrícolas e medicamentos), e o Exército (no caso de explosivos, armas e munições).

6.3. Contratos internacionais

Os contratos internacionais de comércio, englobam todas as manifestações de vontade de duas ou mais partes, que buscam criar relações patrimoniais ou de serviços. Essas relações estão sujeitas a dois ou mais sistemas jurídicos, pela força do domicílio, nacionalidade, sede principal dos negócios, lugar do contrato, lugar da execução, ou qualquer circunstância que possa ser entendida como indicativa de lei aplicável.

Os contratos internacionais apresentam especificidades como:

- a) alcance, uma vez que ele é necessariamente extraterritorial, é influenciado por sistemas jurídicos distintos;
- b) foro e jurisdição competente, já que ficam a escolha das partes;

c) idioma, já que um contrato internacional normalmente envolve um idioma que não o oficial do país, sendo o inglês o idioma mais utilizado. Há também a possibilidade de um instrumento contratual ser firmado em mais de um idioma, sendo necessário determinar qual idioma prevalecerá em caso de controvérsia;

d) lei aplicável, já que há autonomia para que as partes escolham qual lei aplicar, possibilidade que não existe em um contrato nacional;

e) submissão, já que uma parte se submeterá ao ordenamento jurídico da outra parte ou de uma outra nação neutra,

A validade dos contratos em geral advém de alguns elementos essenciais, os quais estão divididos em condições e requisitos. Dentre as condições usualmente necessárias para o contrato estão a capacidade, a legitimidade das partes e a licitude do objeto do contrato. Já dentre os requisitos, estão o consentimento (livre e consciente manifestação de vontade das partes), o objeto (possível, lícito e determinado) e a forma (autonomia das partes para determinar a forma do contrato).

Os contratos internacionais de comércio são desenvolvidos com maior liberdade para as partes tomarem decisões a respeito de sua forma e conteúdo. A vontade, nesse sentido, desempenha grande importância na relação internacional de comércio, que pode sofrer restrições em função da lei aplicada pela escolha das partes e do Direito Internacional Privado.

Além dos contratos de vendas de bens de capital, contratos de vendas de mercadorias e de serviços, outros contratos internacionais mais comuns são: contratos de Leasing, de Factoring, de Franchising, de Joint-Venture e contratos de Know-how.

6.3.1. Contrato de Leasing

Em português é conhecido como contrato de arrendamento mercantil, e está previsto na lei 6099/74. Nesse contrato, figura de um lado uma pessoa jurídica (arrendadora), e do outro lado uma pessoa física ou jurídica (arrendatária). A arrendadora adquire a propriedade de um determinado bem e arrenda esse bem, ou seja, transfere a posse desse bem, para que o arrendatário tenha o direito de usar, por um prazo determinado, recebendo a arrendadora uma contraprestação, ou seja, um pagamento mensal. Ao final desse contrato, pode haver ou não a opção de compra desse bem, por um valor predeterminado; renovar o contrato por um novo prazo; ou ainda devolver o bem para o arrendador. O leasing financeiro é um serviço, e, portanto, pode sim, incidir o ISS sobre ele.

A leasing cuja operação envolve três participantes: o fabricante, o intermediário e o arrendatário, e desenvolve-se em cinco fases:

- 1) preparatória – a proposta do arrendatário à empresa de leasing ou vice-versa;
- 2) essencial – contida pelo acordo de vontade entre as partes;
- 3) complementar - a empresa de leasing compra o bem ou equipamento ajustado com o arrendatário;
- 4) arrendamento - a empresa de leasing entrega o bem ou equipamento ao arrendatário;
- 5) tríplex opção do usuário - ao fim do contrato de arrendamento, o arrendatário poderá: continuar com o arrendamento; dá-lo por terminado, devolvendo-o; adquiri-lo, compensando as parcelas pagas.

Existem três formas de leasing:

- Leasing Operacional - operação de arrendamento contratada diretamente com o fabricante, utilizado para produtos de boa aceitação no mercado e que tornam-se obsoletos em pouco tempo. A arrendadora arca com os custos de manutenção dos equipamentos e a arrendatária pode desfazer o contrato, bastando apenas esperar o período mínimo de 90 dias do início do contrato como determina o Banco Central e aviso prévio à empresa ou pessoa física contratante.
- Leasing Financeiro - semelhante ao aluguel, com a diferença que se pode comprar o bem no final do

do prazo pré-determinado por um preço já estabelecido.

- Leasing Back - ocorre quando uma empresa necessita de capital de giro. Ela vende seus bens a uma empresa que aluga de volta os mesmos. Essa modalidade está disponível apenas para arrendatários pessoas jurídicas. É semelhante ao leasing financeiro, distinguindo-se pelo fato que é o próprio arrendatário que vende os bens e equipamentos, mudando seu título jurídico em relação a estes bens, passando de proprietário a arrendatário

6.3.2. Contrato de Factoring (Faturização)

O contrato de factoring surge da necessidade de reposição do capital de giro nas empresas, geralmente nas pequenas e médias. Assemelha-se ao desconto bancário por envolver uma mobilização de créditos de uma empresa. É celebrado pelas partes:

- Faturizador – aquela que se obriga a cobrar os devedores de um empresário.
- Faturizado – presta a este os serviços de administração de crédito.

É o contrato segundo o qual o comerciante (faturizado) cede total ou parcialmente, seus créditos relativos às vendas, bem como presta serviços de administração de crédito a outro comerciante ou a uma instituição financeira (faturizador), mediante uma remuneração pactuada entre as partes.

Tem a função econômica de poupar o empresário das preocupações empresariais decorrentes da outorga de prazos e facilidades para o pagamento aos seus clientes. Por esse negócio, o banco presta ao empresário o serviço de administração do crédito, garantindo o pagamento das faturas por este emitidas.

O objeto da faturização é a garantia do pagamento do título de crédito denominado duplicata, e quem é autorizado a emití-la é o faturizado, e quem se obriga a cobrá-la é a faturizadora. Quanto à natureza jurídica, ela pertence a classe dos contratos bilaterais, pois gera obrigação para ambas as partes contratantes, e se classificam em quatro tipos:

- a) Faturização Interna – as operações se realizam dentro do mesmo país;
- b) Faturização Externa – as operações se realizam em países distintos;
- c) Faturização no vencimento – não haverá qualquer aproveitamento de valor dos créditos cedidos;
- d) Faturização Tradicional – as faturas cedidas serão liquidadas antes do vencimento.

Existem duas espécies de faturização:

- a) Faturização Tradicional: quando a instituição financeira garante o pagamento das faturas antecipando o seu valor faturizado;
- b) Faturização no Vencimento: quando a instituição faturizadora paga o valor das faturas ao faturizado apenas no seu vencimento.

Faturizador ou “Factor” é a empresa que se incumbem de cobrar os créditos e tem as seguintes funções:

- a) Garantia – fica obrigada ao pagamento do crédito devido;
- b) Gestão de crédito – examina os créditos, providencia sua cobrança e incumbem-se da contabilidade e do faturamento;
- c) Financiamento – quando adianta os recursos referentes aos créditos cedidos;

As obrigações do Faturizador são:

- a) Gerir os créditos do faturizado, procedendo ao controle dos vencimentos, providenciando os avisos e protestos assecuratórios do direito creditício, bem como cobrando os devedores das faturas;
- b) Assumir os riscos do inadimplemento dos devedores do faturizado;
- c) Garantir o pagamento das faturas objeto de faturização;

As obrigações do faturizado são:

- a) O pagamento das comissões devidas pela faturização;
- b) A submissão das contas dos clientes ao faturizador para que este informe quais deseja pagar;
- c) A confecção de relatório na forma de “bordereau” sobre as contas a pagar;
- d) A prestação de toda a assistência ao faturizador no recebimento do crédito faturizado;

Em qualquer caso a empresa que adquiriu os créditos é obrigada a pagá-los mesmo em caso de inadimplemento do devedor da empresa cedente. Existem ainda outros conceitos relacionados:

- Conventional Factoring – a empresa negocia seus créditos cedendo-os à outra, que se incumbirá de cobrá-los, adiantando-lhe o valor desses créditos.
- Maturity Factoring – no caso da empresa que cede seus créditos e recebe o valor pactuado somente no vencimento.

6.3.3. Contrato de Franquia (Franchising)

É um sistema que conta com dois principais agentes: o franqueador e o franqueado. O franqueador é aquele que possui uma marca estabelecida no mercado e que oferece ao franqueado a oportunidade de utilizar essa marca no seu próprio negócio.

É uma operação pela qual um comerciante, titular de uma marca, cede seu uso, num setor geográfico definido, a outro comerciante. Neste caso um empresário licencia o uso de sua marca e presta serviço de organização empresarial a outro empresário, com ou sem a venda de produtos. Atua no campo da distribuição e venda de bens e serviços.

Franqueado é aquele que compra uma franquia de determinada marca, e franqueador, é aquele que vende franquias de sua empresa pois detém uma marca e o know how (conhecimento) sobre determinado modelo de negócio.

O beneficiário da operação (franqueado) assume integralmente o financiamento de sua atividade e remunera o seu co-contratante (franqueador) com uma porcentagem calculada sobre o volume dos negócios ou mediante um valor fixo, pago de uma só vez ou em parcelas.

A relação comercial repousa na cláusula de exclusividade, garantindo ao beneficiário, em relação aos concorrentes, o monopólio da atividade. Atua mais como forma de dominação do mercado e inclusive dos distribuidores, do que como simples técnica nova de venda.

Principais características:

- a) Importância da marca;
- b) Caráter continuado da operação;
- c) Independência formal do beneficiário (preso à idéia de transferência de know-how)
- d) Contrato bilateral, consensual, oneroso, indeterminado;
- e) Objeto: cessão do uso da marca;
- f) Exclusividade ou delimitação territorial.

Existem três tipos de contratos de franchising:

a) Contrato de “engineering” – o franqueador define, projeta ou executa o “layout” do estabelecimento do franquiado.

b) Contrato de “management” – o franqueador treina os funcionários do franquiado e estrutura a administração do próprio negócio desse empresário; e

c) Contrato de “marketing” – neste o franqueador coloca à disposição do franqueado técnicas de colocação dos produtos ou serviços junto aos seus consumidores, envolvendo estudos de mercado, publicidade, vendas promocionais etc.

Como o contrato de franquia implica na licença da marca do franquiador, havendo uma transferência de tecnologia em muitos casos, o contrato de franquia, deve ser averbado no INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial).

Principais obrigações entre franqueado e franqueador:

Obrigações do Franqueado

- Pagar a taxa de adesão e um percentual do seu faturamento;
- Pagar pelos serviços de organização empresarial, oferecidos pelo franqueador;
- Oferecer aos consumidores apenas produtos ou serviços da marca do franqueador;
- Observar as instruções e o preço de venda ao consumidor, estabelecidos pelo franqueador.

Obrigações do Franqueador

- Permitir o uso de sua marca;
- Prestar os serviços de organização empresarial;
- Fornecer aos interessados uma circular de oferta de franquia em linguagem clara e acessível, prestando as informações essenciais da operação.

6.3.4. Contrato de joint venture

Trata-se de um método de cooperação entre empresas independentes, denominado em outros países de sociedade entre sociedades, filial comum, associação de empresas. A característica principal do contrato é a realização de um projeto comum com prazo determinado.

É a celebração de um contrato entre duas ou mais empresas, que se associam, criando ou não uma nova empresa para realizar uma atividade econômica produtiva ou de serviços, com fins lucrativos.

Uma Joint Venture é um empreendimento conjunto (em inglês: joint venture , aventura conjunta, união de riscos, ou risco em conjunto), um modelo estratégico de parceria comercial ou aliança entre empresas, visando desde uma simples colaboração para fins comerciais e/ou tecnológicos até a fusão de sociedades em uma única empresa, não implicando a perda da identidade e individualidade como pessoas jurídicas das participantes. É uma forma associativa sui generis, sem uma precisa definição legal no ordenamento jurídico brasileiro, contudo sendo jurisprudencialmente reconhecida.

Característica principal: Associação PROVISÓRIA entre empresas para execução de projetos comerciais, dividindo OBRIGAÇÕES, RISCOS e LUCROS.

É um contrato que permite associação de capitais de duas ou mais empresas com o objetivo de colaboração e aproveitamento dos recursos, conhecimentos tecnológicos e demais vantagens, sem a necessidade de estabelecimento formal de uma nova sociedade. Ocorre quando da necessidade de empresas que não teriam condições de empreender um projeto e, com a união alcançada podem realizá-lo, sem perder a autonomia. É uma forma de empresas nacionais conseguirem, por meio de alianças com empresas internacionais, participar do comércio exterior em condições competitivas.

O modelo típico de joint venture envolve a transação entre o proprietário de um terreno de excelente localização e uma empresa de construção civil, interessada em levantar um prédio sobre o local. Há várias empresas, de diversos setores da economia, que investem nesse tipo de sociedade. As maiores joint ventures no mundo acontecem nos ramos de tecnologia, automobilismo e alimentação.

Exemplos de Joint ventures

- **AUTOLATINA (1986-1997)** Volkswagen e Ford – plataformas e motores.
- **Fiat-GM Powertrain (2001-2005)** Fiat e General Motors – motores.
- **Beverage Partners Worldwide (2001-2017)** Nestlé e a Coca-Cola - chá gelado Nestea. Para enfrentar a concorrência Lipton, que é vendido por uma Joint Venture entre a Unilever e Pepsi-Co.
- **Sony Ericsson e Globosat (2010 -)** trouxeram para o Brasil canais como o Universal Channel, Rede Tele Cine, canais adultos e outros.

- **Vice Brasil (2017 -)**

Globosat e Vice Media (maior companhia de mídia e produção de conteúdo para o público jovem do mundo e que tem entre os sócios a Disney). Foco: geração Y (nascidos entre 1980 e 1990).

- **Boeing e Embraer**

Boeing Brasil-Commercial foi uma proposta de joint venture entre a Boeing e a Embraer, anunciada após a Airbus adquirir os direitos de fabricação dos jatos CSeries, da concorrente Bombardier, em 16 de outubro de 2017.

A parceria foi estabelecida em 26 de fevereiro de 2019, depois que a Boeing concordou em comprar uma participação de 80% na divisão de aeronaves comerciais da Embraer, séries E-Jet e E-Jet E2.

As empresas têm produtos complementares e juntas passariam a oferecer o mais amplo e completo portfólio da indústria aeronáutica. A aliança permitiria que as duas empresas enfrentassem melhor o ambiente competitivo, que está passando por uma rápida transformação e exige uma visão estratégica para o futuro que inclui aeronaves mais eficientes e investimentos robustos em pesquisa e inovação.

O acordo foi aprovado pelos acionistas da Embraer e deveria ser encerrado em março de 2020, com pendentes análises antitruste. No entanto, a Boeing decidiu rescindir o contrato em 24 de abril de 2020, data limite para a rescisão.



- **Joint-venture Unilever e Perdigão (atual BRF) (2007-2018):** responsável por gerir as marcas Becel e Becel ProActiv, além de identificar novos negócios para as duas marcas.
- Unilever: licenciou o uso das marcas Becel e Becel ProActiv, incluindo seu uso em outras linhas de produtos. A Perdigão disponibilizou sua estrutura de produção, vendas e distribuição.
- Unilever vendeu para a Perdigão, as marcas Doriana, Delicata e Claybom e os ativos (máquinas e equipamentos) ligados ao processo fabril das mesmas, em Valinhos (SP).



- Jul/2018: Unilever Brasil foi autorizada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) a licenciar a marca Becel para a Bunge Alimentos, que passou a fabricar e comercializar a margarina.
- O contrato foi celebrado depois que o KKR & Co. - fundo americano global de investimentos (private equity) - comprou os negócios de margarina da Unilever no mundo – no Brasil, via Sigma Brasil Holding, sua controlada.
- Unilever Brasil extinguiu a joint venture que tinha com a BRF S.A. para fabricar e comercializar a Becel. A BRF foi substituída pela Bunge.
- No futuro, a Unilever será substituída pela Sigma Bidco B.V. (holding da KKR & Co.).



6.3.5. Contratos de representação

O contrato de representação comercial internacional, é um contrato consensual e bilateral, uma vez que formado pela livre e espontânea vontade do exportador e do representante, fazendo com que surjam direitos e obrigações entre eles. É um contrato firmado entre uma empresa exportadora estrangeira e as pessoas físicas ou jurídicas nos países importadores, que recebem a denominação de representantes comerciais, que intermediarão as operações mercantis internacionais de compra e venda de produtos e serviços.

Os representantes comerciais podem ser assalariados, recebendo uma remuneração fixa, mais comissão pelas vendas ou trabalharem por conta própria, que é o mais usual no país, percebendo somente comissão sobre as vendas. Podem assumir os seguintes procedimentos:

- Sole Agent – assumem as obrigações pelas vendas efetuadas;
- Del Credere – assumem as responsabilidades pelas vendas efetuadas;
- Consignação – só pagarão a mercadoria importada após a efetiva venda.

Papel do Representante Comercial Internacional:

- Representa empresas estrangeiras no Brasil – IMPORTAÇÃO
- Representa empresas brasileiras no Exterior – EXPORTAÇÃO
- Efetua vendas e intermedia negócios mercantis
- Pode prestar consultorias, realizar pesquisas e estudos de mercado.

6.3.6. Contratos de Know-how

É o contrato pelo qual uma das partes se obriga a transmitir a outra uma determinada tecnologia ou conhecimentos técnicos exclusivos, empregados na produção e comercialização de bens e serviços. A tecnologia consiste em bem patrimonial imaterial, é o conhecimento de um processo (know-how) que se pode utilizar na produção de um bem e tem valor de mercado.

Pelo contrato de transferência ou importação de tecnologia, ou de know-how, uma pessoa, física ou jurídica, se obriga a transmitir ao outro contratante, para que este os aproveite, os conhecimentos que tem de processo especial de fabricação, de fórmulas secretas, de técnicas ou de práticas originais, durante tempo certo, mediante o pagamento de determinada quantia chamada de “royalty”, estipulada livremente pelos contraentes.

No contexto empresarial internacional se refere praticamente à aplicação de conhecimentos científicos aos meios técnicos para obter novos produtos e serviços. Neste caso, se trata de transferência de tecnologia, em que uma parte concede a outra a possibilidade de utilização empresarial de uma patente¹¹ ou proporciona conhecimentos técnicos (know-how) e experiência sobre procedimentos ou fórmulas de produção de bens e serviços.

O know how é geralmente entendido como uma espécie de segredo industrial, mas o que o define não é o segredo de uma técnica, mas a falta de acesso por parte do público em geral ao conhecimento do modelo de produção de uma empresa. Os concorrentes podem ter o mesmo segredo, e dele fazerem uso, mas o know how específico não é acessível a todo e qualquer competidor, atual ou potencial. Com isto se enfatizam dois aspectos essenciais do know how e de sua contratação: (a) o valor do know how está em sua inacessibilidade: sua valoração leva em conta a oportunidade comercial que resulta deste acesso; (b) o know how não é uma simples fórmula, mas um modelo de produção; a execução do contrato de know how importa na reprodução, dentro de certos limites, de uma estrutura de produção específica, existente na empresa supridora (que detem a tecnologia) e copiada pela empresa recipiente (a que recebe a tecnologia).

¹¹ Uma patente é um direito, conferido pelo Estado, que dá ao seu titular a exclusividade da exploração de uma tecnologia. Como contrapartida pela divulgação dos pontos essenciais do invento, a lei dá ao titular da patente um direito limitado no tempo, no pressuposto de que é socialmente mais produtiva em tais condições a troca da exclusividade de fato (a do segredo da tecnologia) pela exclusividade de direito.

Conforme estipulado entre as partes deve-se observar o prazo contratado, ou podendo também, ser por cessão definitiva, desde que regidos por cláusulas especiais. Se for de forma temporária, deverá ser feita por licença de utilização. O contrato de Know how se resume numa frase: “eu te ensino e você faz”.

Não só por contrato se podem transferir conhecimentos técnicos, no caso de transferência de “know-how por tratados entre Estados, tratam-se de resoluções internacionais, desde que obedecidas às cláusulas e condições nas negociações dos critérios produzidos pelos costumes entre as partes e das normas.

Exemplos de contrato de know how:

- A Petrobrás desenvolveu e detém a tecnologia do pré-sal, isto é, de exploração de petróleo em águas profundas. Assim, detém o direito de conceder o conhecimento (tecnologia) para empresas interessadas com finalidade econômica, mediante pagamento de royalties, ou até mesmo de participação nos lucros da exploração.
- Aquisição pela Força Aérea Brasileira dos caças Gripen da Saab (Suécia): o acordo assinado em 2015 prevê a compra de 36 aeronaves, cuja maioria será fabricadas no Brasil, com tecnologia da Saab. Além da máquina em si, a grande vantagem competitiva da proposta sueca, que lhe garantiu êxito na concorrência internacional, superando norte-americanos e franceses, reside justamente na transferência de tecnologia para a indústria brasileira. A FAB entende que Gripen será o último avião de combate adquirido pelo Brasil de um fabricante estrangeiro, uma vez que os futuros caças serão construídos por empresas nacionais.

Transferência de tecnologia: compra do Gripen envolve 42 projetos de offset ¹²

Apresentado oficialmente em Brasília 23/10/2020, o primeiro caça F-39 Gripen da Força Aérea Brasileira representa um programa que vai além da aquisição de 36 aeronaves. Ao todo, foram celebrados 42 projetos de offset, que são acordos de compensação em que as empresas estrangeiras que recebem recursos brasileiros fazem investimentos aqui.

Esses acordos de offset possibilitam, na prática, a existência de mais de 60 projetos de transferência de tecnologia para o Brasil. “Essa transferência de tecnologia engloba a preparação de profissionais altamente capacitados para serem multiplicadores de conhecimento nas futuras linhas de produção aeronaves brasileiras”, explica o Coronel Rafael Bevilaqua Mendes, gerente do projeto na Comissão Coordenadora do Programa Aeronave de Combate (COPAC). Serão ao todo mais de 600 mil horas de treinamento em benefício de profissionais brasileiros.

Os acordos de offset envolvem, por exemplo, a construção e operação da fábrica de aeroestruturas da Saab, a Saab Aeronáutica Montagens, em São Bernardo do Campo/SP. Tendo iniciado a operação industrial em junho de 2020, no local é feita a produção de aeroestruturas do Gripen E e F, como o cone de cauda, freios aerodinâmicos, caixão das asas, fuselagem traseira e a fuselagem dianteira.

O time inicial foi de aproximadamente 60 funcionários, sendo a maior parte de brasileiros que passaram por treinamentos na Suécia por períodos que variaram de 12 a 24 meses de duração. Pelos próximos dois anos, a Saab manterá no local uma equipe de suecos para auxiliar na transferência de tecnologia. Ao todo, os acordos envolvem o envio de mais de 350 engenheiros e técnicos brasileiros para a Suécia.

A Saab Aeronáutica Montagens já integra a cadeia de fornecimento global da Saab para o Gripen E e F, sendo que de São Bernardo do Campo sairão as aeroestruturas que vão equipar os exemplares da FAB e de forças aéreas de outras nações. No futuro, também poderá receber projetos e encomendas de outros programas aeronáuticos de alta complexidade, incluindo estruturas maiores, como da aviação comercial.

12 Adaptado da Revista ASAS - Revista de Cultura e História da Aviação, 23/10/20 - <https://www.edrotacultural.com.br> e do site corporativo da SAAB - <https://www.saab.com>



Caça F-39 Gripen da Força Aérea Brasileira

Em janeiro de 2020, um grupo formado por engenheiros e montadores da Saab Aeronáutica Montagens entregou a primeira fuselagem traseira de produção seriada do Gripen E sueco, como parte do programa de treinamento prático em Linköping na Suécia. Os brasileiros que estão aprendendo e trabalhando na produção da fuselagem traseira do caça serão os mesmos que darão início à produção de aeroestruturas quando retornarem ao Brasil, na produção da fábrica em São Bernardo, com o suporte dos especialistas suecos.

Os profissionais que deixaram o Brasil com destino à Suécia, e vice-versa, são o maior ativo intangível dos países, carregando consigo tecnologia e conhecimentos poderosos. Até o fim das entregas dos 36 Gripen adquiridos pela FAB, mais de 350 técnicos e engenheiros brasileiros serão treinados pela Saab em um programa de transferência de tecnologia que deve ter 10 anos de duração. A maioria já passou por esse processo de aprendizado na Suécia e muitos ainda estão por vir. A maior parte desses profissionais foram acompanhados por suas famílias, mas todos levaram na bagagem as suas histórias de vida misturadas com o entusiasmo por fazer parte deste time pioneiro. E também levaram a determinação de aprender sobre o caça, as suas características, o processo de desenvolvimento e produção.

O programa de transferência de tecnologia do F-X2 está em andamento para a Embraer, a AEL Sistemas, a Akaer, a Atech, a Saab Aeronáutica Montagens, a Saab Sensores e Serviços do Brasil, Mecatron Communication e para o Departamento de Ciência e Tecnologia Aeroespacial, por meio de seus institutos subordinados.

7. INCOTERMS - International Commercial Terms



Os Incoterms ou termos internacionais de comércio são cláusulas contratuais aplicadas nas transações de compra e venda internacional. Definem os deveres e obrigações do exportador e importador. São elaborados pela Câmara Internacional de Comércio, órgão que os publica desde 1936 (ICC - International Chamber of Commerce).



- Versão atual: Incoterms 2020. São publicadas de 10 em 10 anos, e as versões 2010 e anteriores continuam valendo, e podem ser aplicadas desde que haja vontade manifesta das partes envolvidas.

A partir da interpretação precisa dos termos utilizados nos contratos de compra e venda, os Incoterms tem o objetivo de promover a harmonia nos negócios internacionais, e de simplificar e agilizar as transações comerciais internacionais.

Função do Incoterms

- Regulam a relação entre comprador e vendedor, devendo ser utilizados como cláusula contratual do contrato de compra e venda.
- São apenas uma cláusula do contrato, e não o próprio contrato.
- Limitam-se a regular a entrega do bem, definindo o seu ponto ou local e, por extensão, seus custos e riscos.
- Assim, quando uma oferta é efetuada na condição 'FOB/Porto de Santos', por exemplo, está estabelecendo somente:
 - a) Divisão de custos: indicando exatamente o preço que o comprador deverá pagar ao vendedor e, por conseguinte, o que está contido neste preço;
 - b) Onde os bens serão entregues: indicando exatamente o ponto de transferência de riscos por perdas e danos do vendedor para o comprador.

Custos envolvidos

- Custos de exportação: despachante aduaneiro, taxas portuárias/aeroportuárias, fumigação, transporte interno (retira contêiner, ovação, retomas ao terminal, armazém de terceiros)
- Frete internacional (quando há longo curso);
- Seguro Internacional.

Os Incoterms são representados por meio de siglas (3 letras), tratando-se efetivamente de condições de venda, pois definem os direitos e obrigações (responsabilidades) mínimas do exportador e do importador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias.

- Refletem o costume internacional de comércio, com a finalidade de simplificar e agilizar a elaboração das cláusulas dos contratos de compra e venda.
- Sua adoção é facultativa, mas se adotada configura norma contratual e assume valor jurídico.

Os princípios dos Incoterms são aplicados exclusivamente na relação entre comprador e vendedor, não produzindo efeitos com relação às demais partes do processo de exportação, tais como: seguradoras, transportadoras e despachantes.

Apesar de não serem regras e nem apresentarem uso obrigatório, os Incoterms quando agregados ao contrato de compra e venda (Pro-Forma), passam a ter força legal. Um bom entendimento e domínio dos Incoterms podem fazer com que despesas extras e erros graves sejam evitados nas operações de comércio internacional.

Lista dos Incoterms ® 2020

Do ponto de vista dos termos não houve muitas alterações da versão 2010 para 2020. Foram mantidas 11 siglas, tendo como principal mudança a substituição do DAT (Delivery at terminal) pelo DPU.

1. EXW – Ex Works – Na Origem (local de entrega nomeado)
2. FCA – Free Carrier – Livre No Transportador (local de entrega nomeado)
3. FAS – Free Alongside Ship – Livre Ao Lado Do Navio (porto de embarque nomeado)
4. FOB – Free On Board – Livre A Bordo (porto de embarque nomeado)
5. CPT – Carriage Paid To – Transporte Pago Até (local de destino nomeado)
6. CIP – Carriage And Insurance Paid To – Transporte E Seguro Pagos Até (local de destino nomeado)
7. CFR – Cost And Freight – Custo E Frete (porto de destino nomeado)
8. CIF – Cost Insurance And Freight – Custo, Seguro E Frete (porto de destino nomeado)
9. DAP – Delivered At Place – Entregue No Local (local de destino nomeado)
10. DPU – Delivered At Place Unloaded – Entregue No Local Desembarcado (Local de destino nomeado)
11. DDP – Delivered Duty Paid – Entregue Com Direitos Pagos (local de destino nomeado)

Características dos Incoterms 2020¹³

- 1) EXW – Ex Works – Na Origem (local de entrega nomeado)

O vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador no ponto e local estabelecidos (sem ponto nomeado, cabe ao vendedor escolher). Não há obrigação de carregamento no veículo transportador, mas se o fizer, será por conta e risco do comprador. Cabe ao comprador contratar e custear o transporte. Cabe ao comprador contratar e custear o seguro.

O risco de extravio ou avaria da mercadoria é do comprador a partir do momento em que a carga é colocada à disposição no local e data combinados. As obrigações aduaneiras, quando for aplicável, não são da conta do vendedor. (tanto no país do vendedor como no país do comprador ou terceiros países).

O EXW é o termo de menor responsabilidade para o vendedor e o de maior responsabilidade para o comprador.

- ✓ Modais de Transporte para o EXW: Pode ser usado com todos modais.

- 2) FCA – Free Carrier – Livre No Transportador (local de entrega nomeado)

O vendedor entrega a mercadoria ao transportador ou a quem o comprador indicar no local designado (armazém geral, etc.), além disso faz o carregamento no veículo transportador.

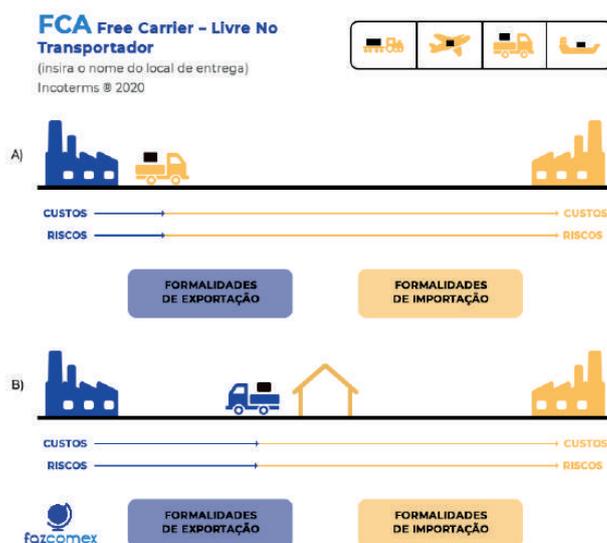
O FCA faz com que o vendedor disponibiliza a mercadoria em sua sede ou transporte até o local indicado pelo importador. O vendedor também é responsável por realizar todo o desembaraço aduaneiro.

A entrega da mercadoria está concluída quando:

- se o local for estabelecimento do vendedor, quando a mercadoria estiver carregada no meio de transporte providenciado pelo comprador ou;

13 Adaptado de: International Chamber of Commerce - <https://iccwbo.org> e Fazcomex Tecnologia para Comércio Exterior. <https://www.fazcomex.com.br>

- se o local não for o estabelecimento do vendedor, quando a carga for colocada à disposição do transportador ou de quem o comprador indicar no meio de transporte do vendedor à disposição para ser descarregado (novidade).



O vendedor assume os custos e riscos de extravio ou avaria da mercadoria até a entrega da mercadoria. Quanto ao seguro, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar. Quanto ao transporte, cabe ao comprador contratar e custear o transporte.

Com relação aos trâmites alfandegários: se for o caso, o vendedor providencia e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação.

Com relação à entrega e riscos: “Free Carrier (local designado)” significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador em uma de duas maneiras:

- Quando o local designado é a própria instalação (casa) do vendedor, as mercadorias são entregues quando é carregada no meio de transporte providenciado pelo comprador.
- Quando o local designado para a entrega das mercadorias é um outro local. Quando, tendo sido carregadas no meio de transporte do vendedor, as mercadorias chegam no outro local e estão prontas para serem descarregadas do meio de transporte do vendedor e estão à disposição do transportador ou de uma pessoa designada pelo comprador.

✓ Modais de Transporte para o FCA: Pode ser usado com qualquer modal de transporte.

3) FAS – Free Alongside Ship – Livre Ao Lado Do Navio (porto de embarque nomeado)

O vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando a carga for colocada ao lado da embarcação designada pelo comprador, no cais ou numa embarcação, no porto de embarque indicado. O risco de perdas ou danos à mercadoria, é do comprador a partir da entrega da mercadoria. O transporte é responsabilidade do comprador contratá-lo e custeá-lo. Quanto ao seguro, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar.



Os trâmites aduaneiros na exportação são por conta do vendedor, quando for o caso. Ele não tem obrigação quanto aos trâmites alfandegários na importação e na passagem por terceiros países.

✓ Modais de Transporte para o FAS: Pode ser usado apenas no modal marítimo.

O Incoterm FAZ só pode ser utilizada para o transporte marítimo ou por vias de navegação interior, quando as partes pretendem entregar as mercadorias, colocando-as junto de um navio. Assim, FAS não é adequado quando as mercadorias são entregues ao transportador antes de estarem ao lado do navio, por exemplo, onde as mercadorias são entregues a uma transportadora no terminal de contêineres. Neste caso, as partes devem considerar o uso do Incoterm FCA em vez do FAS.

4) FOB – Free On Board – Livre a Bordo (porto de embarque nomeado)

Neste incoterm o vendedor entrega a mercadoria a bordo do navio indicado pelo comprador, no ponto do local de embarque indicado pelo comprador. O custeio do carregamento é do vendedor. O risco de extravio ou dano da mercadoria é do comprador a partir da entrega da mercadoria.

Quanto ao transporte o comprador deve contratá-lo e custeá-lo a partir do porto de embarque. Neste termo, cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar (é do comprador a partir do momento em que a carga passa a amurada do navio).

Trâmites aduaneiros: O vendedor providencia e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação.

✓ Modais de Transporte para o FOB: Pode ser usado apenas no modal marítimo.

5) CPT – Carriage Paid To – Transporte Pago Até (local de destino nomeado)

Neste Incoterm cabe ao vendedor entregar a carga ao transportador, no local acordado em seu país, e com transporte contratado e pago por ele para levar a mercadoria até o local de destino nomeado no exterior. O custo de carregamento é do vendedor.

O vendedor corre o risco até ao momento da entrega da carga ao transportador; o risco é do comprador a partir do momento em que a carga foi entregue ao transportador. Assim, o CPT, tem dois pontos críticos diferentes, o de risco e o de custo, que são transferidos em locais diferentes. Cabe ao comprador contratar e custear o seguro, se assim o desejar.

Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, enquanto os trâmites e direitos alfandegários na importação e na passagem por terceiros países não são por conta dele.

✓ Modais de Transporte para o CPT: Pode ser usado com todos modais.

6) CIP – Carriage And Insurance Paid To – Transporte E Seguro Pagos Até (local de destino nomeado)

No CIP, o vendedor entrega a mercadoria ao transportador, no local acordado em seu país, ou a adquirir assim entregue, e com transporte contratado e pago por ele para levar a mercadoria até o local de destino nomeado no exterior.

O vendedor corre o risco até ao momento da entrega da carga ao transportador. Dessa forma, o CIP tem dois pontos críticos diferentes, o de risco e o de custo, pois são transferidos em locais diferentes. O vendedor também contrata o seguro para a mercadoria. Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, mas ele não tem obrigação quanto aos trâmites na importação ou passagem por terceiros países.

✓ Modais de Transporte para o CIP: Pode ser usado com todos modais.

7) CFR – Cost And Freight – Custo E Frete (porto de destino nomeado)

No CFR o vendedor entrega a mercadoria ao transportador a bordo do navio indicado pelo comprador, no porto de embarque. O vendedor deve contratar e pagar os custos e frete necessários para levar a carga ao porto de destino designado.

O vendedor corre o risco de extravio até ao momento da entrega da mercadoria ao transportador; o risco é do comprador a partir do momento em que a carga passa a amurada do navio.

O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino; o contrato de transporte deve ser realizado nos termos usuais e pela rota usual para o tipo de carga. Assim, o CFR apresenta dois pontos críticos, já que os riscos e custos são transferidos em locais diferentes. O Seguro é do comprador a partir do momento em que a carga está carregada no navio.

Quanto aos trâmites aduaneiros, o vendedor providencia e custeia a exportação; o vendedor presta assistência ao comprador com a importação; o comprador presta assistência ao vendedor na exportação; o comprador providencia e custeia a importação.

✓ Modais de Transporte para o CFR: Pode ser usado apenas no marítimo.

8) CIF – Cost Insurance And Freight – Custo, Seguro e Frete (porto de destino nomeado)

No CIF o vendedor entrega a carga ao transportador a bordo do navio indicado pelo comprador. O vendedor deve contratar e pagar os custos e frete necessários, desde o ponto de entrega até o ponto no porto de destino designado. O vendedor corre o risco do extravio ou avaria da carga até ao momento da entrega ao transportador; o risco é do comprador a partir do momento em que a carga passa a amurada do navio.



Quando se procede uma negociação aquaviária (marítima, fluvial ou lacustre), pode-se optar pelo Incoterm CIF, no qual o vendedor arca com todos os custos de transporte e seguro, até o porto de destino.

O risco de perda ou danos à mercadoria transfere-se do vendedor para o comprador, quando esta se encontrar a bordo do navio, de modo que o vendedor tenha cumprido a sua obrigação de entregar a mercadoria, quer essa mercadoria chegue ou não ao seu destino em boas condições, na quantidade prevista, ou até não chegue ao todo.

Este termo apresenta dois pontos críticos, pois os riscos e custos são transferidos em locais diferentes. Já o seguro cabe ao vendedor contratar e custeá-lo, salvo se o contrário foi acordado ou é costume nesse tipo de negócio, indicando o comprador como beneficiário. Os trâmites aduaneiros na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, enquanto ele não tem obrigação na importação e trânsito por terceiros países.

✓ Modais de Transporte para o CIF: Pode ser usado apenas no marítimo.

9) DAP – Delivered At Place – Entregue No Local (local de destino nomeado)

No DAP, o vendedor entrega a carga colocando-a à disposição do comprador, no local de destino designado, no meio de transporte, pronta para ser desembarcada. O vendedor assume todos os riscos e custos para esta entrega: corre o risco de extravio ou avaria da mercadoria até ao momento da entrega da carga, mas mesmo assim o vendedor não tem obrigação de fazer seguro da carga. O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino.

Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, que não tem obrigação na

importação ou trânsito por terceiros países.

✓ Modais de Transporte para o DAP: Pode ser usado com qualquer meio de transporte.

10) DPU – Delivered At Place Unloaded – Entregue No Local Desembarcado (Local de destino nomeado)
O DPU substituiu o DAT (Delivery at Terminal), que existia nos Incoterms 2010, e que foi suprimido.



O vendedor entrega a carga colocando-a à disposição do comprador, no local de destino nomeado, descarregada do meio de transporte. O vendedor deve assumir todos os riscos e custos envolvidos para isso. O risco é do vendedor até ao local e momento em que a mercadoria é colocada à disposição do comprador, descarregada no local de destino; as operações de descarga são por conta e risco do vendedor.

O vendedor contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino. Quanto ao seguro, o vendedor não tem obrigação de segurar a carga. Assim sendo, este é o único termo em que o vendedor tem a obrigação de desembarcar a mercadoria na entrega.

Quanto a entrega e riscos: “Entregue no Local Desembarcado” significa que o vendedor entrega a mercadoria, e assim transfere o risco ao comprador. Os trâmites alfandegários na exportação são por conta do vendedor, quando aplicável, mas não nos países de importação e de trânsito por terceiros países.

✓ Modais de Transporte para o DPU: Este termo pode ser usado para qualquer meio de transporte.

11) DDP – Delivered Duty Paid – Entregue Com Direitos Pagos (local de destino nomeado)

O vendedor entrega a carga colocando-a à disposição do comprador, no local de destino designado, no meio de transporte, pronta para ser desembarcada. O vendedor assume todos os custos e riscos para esta entrega da carga, mas mesmo assim não tem obrigação de segurar a carga. O vendedor também contrata e paga o transporte da carga do local de origem até ao local de destino.

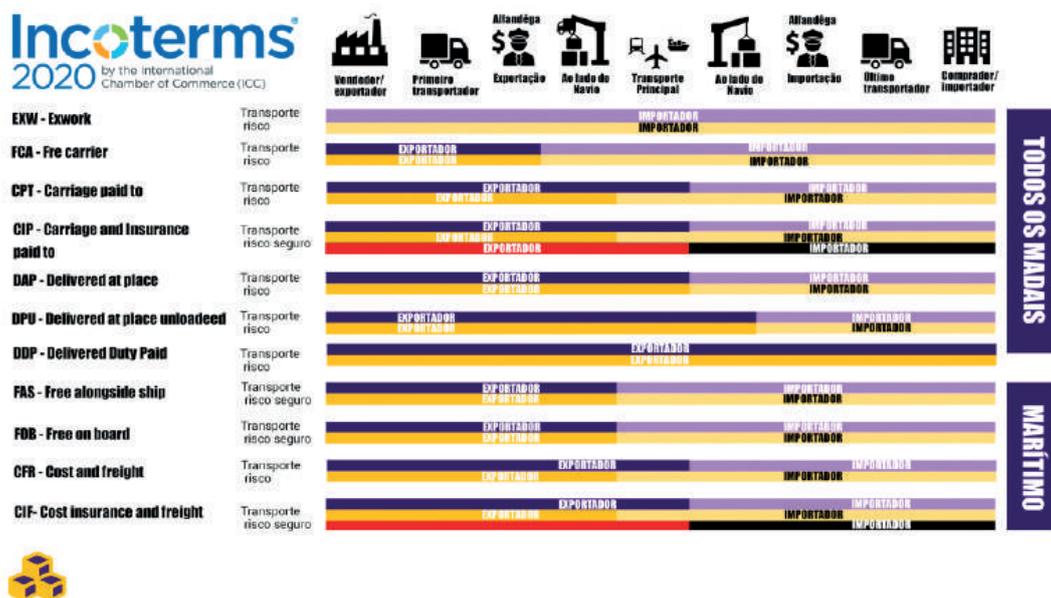
Com relação às obrigações aduaneiras, o vendedor providencia os documentos e paga o desembaraço aduaneiro de exportação, de trânsito e de importação, bem como quaisquer outros tributos ou despesas.

✓ Modais de Transporte para o DDP: Este termo pode ser usado para qualquer meio de transporte.

Observações:

- Além dos onze Incoterms definidos pela CCI (2020), há a possibilidade de outras combinações, tais como C+I (custo e seguro).
- Este termo pode ser utilizado para operações de transporte terrestre para países fronteiriços com o Brasil, tais como Argentina, Bolívia e Uruguai.
- O saldo da Balança comercial de um país expressa a contabilização de suas operações comerciais em um dado período, e utilizam em seus cálculos os valores FOB das exportações e os valores CIF das importações

Incoterms® 2020			
Sigla	Grupo	Incoterm	Transporte
EXW	E - Partida	Ex Works	Multimodal
FCA	F - Transporte principal não pago	Free Carrier	Multimodal
FAS		Free Alongside Ship	Marítimo
FOB		Free on Board	Marítimo
CFR	C - Transporte principal pago	Cost and Freight	Marítimo
CIF		Cost Insurance and Freight	Marítimo
CPT		Carriage Paid to	Multimodal
CIP		Carriage and Insurance Paid to	Multimodal
DPU	D - Chegada	Delivered at Place Unloaded	Multimodal
DAP		Delivered at Place	Multimodal
DDP		Delivered Duty Paid	Multimodal



<https://www.konfere.com.br/blog/incoterms-2020/>

INCOTERMS agrupados por função

Uma outra forma de entender os Incoterms é em quatro grupos funcionais: partida, transporte principal (pago ou não) e chegada:

1 Grupo “E” (Partida)

1.1 EXW, Na fábrica (local designado)

2 Grupo “F” (Transporte principal não pago)

2.1 FCA, Franco transportador (local designado)

2.2 FAS, Franco ao longo do navio (porto de embarque designado)

2.3 FOB, Franco a bordo (porto de embarque designado)

3 Grupo “C” (Transporte principal pago)

3.1 CFR, Custo e frete (porto de destino designado)

3.2 CIF, Custo, seguro e frete (porto de destino designado)

3.3 CPT, Porte pago até (local de destino designado)

3.4 CIP, Porte e seguro pagos até (local de destino designado)

4 Grupo “D” (Chegada)

4.1 DDP, Entregue com direitos pagos (local de destino designado)

4.2 DPU, Entregue no local desembarçado (local de destino designado)

4.3 DAP, Entregue no local (local de destino designado)

Incoterms:



1. Grupo “E” (Partida ou Saída)

1.1. EXW (ExWorks): na fábrica (local designado)

- A partir do local de produção: mercadoria é entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor é considerada uma venda no país de exportação.
- O produto e a fatura devem estar à disposição do importador no estabelecimento do exportador ou em outro local designado (estabelecimento do fabricante, armazém, centro de distribuição etc.).
- Todas as despesas e quaisquer perdas e danos a partir da entrega da mercadoria, inclusive o despacho da mercadoria para o exterior, são da responsabilidade do importador. O exportador não possui nenhum custo.
- Quando solicitado, o exportador deverá prestar ao importador assistência na obtenção de documentos para o despacho do produto.
- Esta modalidade pode ser utilizada com qualquer modal de transporte.
- Seguro Facultativo.

2. Grupo “F” (Transporte principal não pago)

2.1. FCA (Free Carrier): Franco transportador (local designado)

- O exportador entrega as mercadorias, desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador, no local indicado pelo importador, cessando aí todas as responsabilidades do exportador.
- Essa condição pode ser utilizada em qualquer tipo de transporte, inclusive o multimodal.
- Seguro Facultativo.

2.2. FAS (Free Alongside Ship): Franco ao longo do navio (porto de embarque designado)

- Livre no costado do navio: o vendedor cumpre sua obrigação de entregar as mercadorias no porto indicado para embarque.
- As obrigações do exportador encerram-se ao colocar a mercadoria, já desembaraçada para exportação, no cais, livre junto ao costado do navio.
- A partir desse momento, o importador assume todos os riscos, devendo pagar inclusive as despesas de colocação da mercadoria dentro do navio.
- O termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior.
- Seguro Facultativo.

2.3. FOB (Free on Board): Franco a bordo (porto de embarque designado)

- O exportador deve entregar a mercadoria, desembaraçada, a bordo do navio indicado pelo importador, no porto de embarque.
- Esta modalidade é válida para o transporte marítimo ou hidroviário interior.
- Todas as despesas, até o momento em que o produto é colocado a bordo do veículo transportador, são da responsabilidade do exportador.

- Ao importador cabem as despesas e os riscos de perda ou dano do produto a partir do momento que este transpuser a amurada do navio.
- Seguro Facultativo.

3. Grupo “C” (Transporte principal pago)

3.1. CFR (Cost and Freight): Custo e frete (porto de destino designado)

- O exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino escolhido pelo importador.
- As despesas de transporte ficam, portanto, a cargo do exportador.
- O importador deve arcar com as despesas de seguro e de desembarque da mercadoria.
- A utilização desse termo obriga o exportador a desembarçar a mercadoria para exportação e utilizar apenas o transporte marítimo ou hidroviário interior.
- Seguro Facultativo.

3.2. CIF (Cost, Insurance and Freight): Custo, seguro e frete (porto de destino designado)

- Modalidade equivalente ao CFR, com a diferença de que as despesas de seguro ficam a cargo do exportador.
- O exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos.
- A responsabilidade do exportador cessa no momento em que o produto cruza a amurada do navio no porto de destino.
- Esta modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior.
- Seguro Internacional Obrigatório.

3.3. CPT (Carriage Paid to): Porte pago até (local de destino designado)

- Como o CFR, esta condição estipula que o exportador deverá pagar as despesas de embarque da mercadoria e seu frete internacional até o local de destino designado.
- Dessa forma, o risco de perda ou dano dos bens, assim como quaisquer aumentos de custos são transferidos do exportador para o importador, quando as mercadorias forem entregues à custódia do transportador.
- Este INCOTERM pode ser utilizado com relação a qualquer meio de transporte.

3.4. CIP (Carriage and Insurance Paid to): Porte e seguro pagos até (local de destino designado)

- Adota princípio semelhante ao CPT.
- O exportador paga as despesas de embarque da mercadoria e do frete até o local de destino, e também arca com as despesas do seguro de transporte da mercadoria até o local de destino indicado.
- Pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

4. Grupo “D” (Chegada – “Delivered” entregas no destino)

4.1. DDP (Delivered Duty Paid): Entregue com direitos pagos (local de destino designado)

- O exportador assume o compromisso de entregar a mercadoria, desembarçada para importação, no local designado pelo importador, pagando todas as despesas, inclusive impostos e outros encargos de importação.
- Não é de responsabilidade do exportador, porém, o desembarque da mercadoria.
- O exportador é responsável também pelo frete interno do local de desembarque até o local designado pelo importador.
- Este termo pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte.
- É o INCOTERM que estabelece o maior grau de compromissos para o exportador.

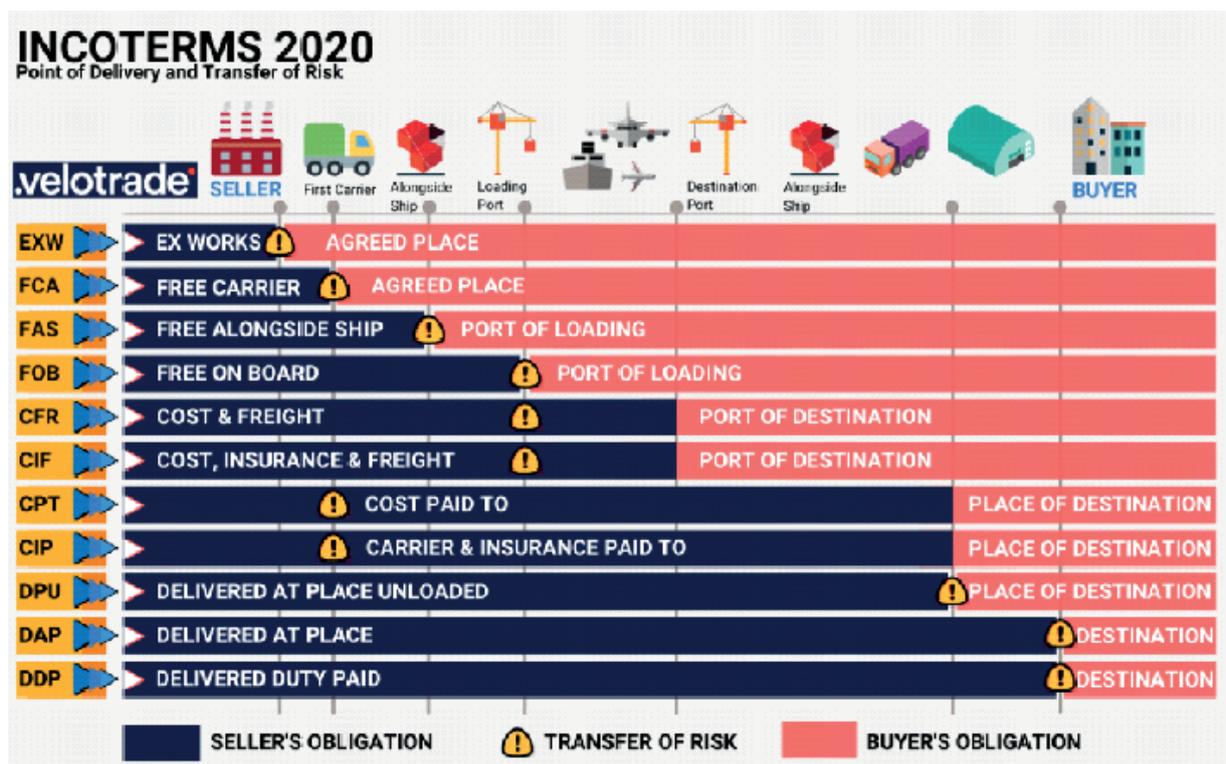
4.2. DPU (Delivered At Place Unloaded): Entregue no local desembarcado (local de destino designado)

- Estabelece que as mercadorias podem ser colocadas a disposição do comprador (importador) não desembarçadas para importação no local de destino nomeado, descarregada do meio de transporte.

- O vendedor (exportador) termina com as suas responsabilidades quando coloca a mercadorias a disposição do comprador, descarregada no local de destino; as operações de descarga são por conta e risco do vendedor.
- “Entregue no Local Desembarcado” significa que o vendedor entrega a mercadoria, e assim transfere o risco ao comprador.

4.3. DAP (Delivered at Place): Entregue no local (local de destino designado)

- As mercadorias poderão ser postas à disposição do comprador (importador) no porto de destino ainda no interior do navio transportador e antes do desembarço para a importação.



Diretrizes para utilização dos Incoterms

a) Indicar o contrato de venda

- Para utilizar os Incoterms importa indicar claramente no contrato de venda: “a regra Incoterms escolhida, o local designado, seguido de Incoterms 2020”.

b) Escolher a regra Incoterms adequada

- Parte integrante da negociação comercial. Deve fazer-se tendo em conta a capacidade organizacional da empresa, o meio de transporte utilizado, o nível do serviço que se pretende prestar ao cliente ou ter do fornecedor, ou ainda em função dos hábitos do mercado, das práticas da concorrência, etc.
- O Incoterm escolhido deve ser adequado tanto às mercadorias a enviar como ao meio de transporte a utilizar.

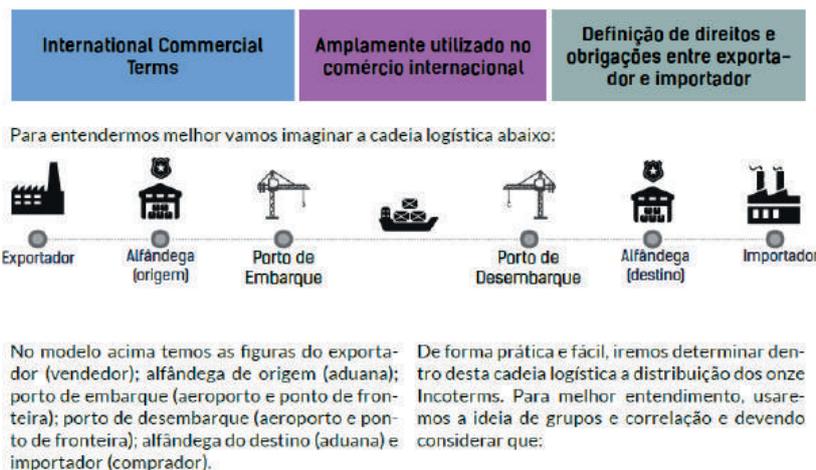
c) Especificar o local ou porto com precisão

- Para uma boa aplicação dos Incoterms, as partes envolvidas no contrato são chamadas a designar com rigor qual o local ou o porto (ex: FCA, Via Bufalini 3IT - 50122, Florença, Itália - Incoterms 2020).

Repartição dos custos de acordo com o Incoterm negociado no contrato

DESTINAÇÕES Incoterm / Custo	Salida da fábrica	Transporte principal não pago pelo vendedor			Transporte principal pago pelo vendedor				Custos de encaminhamento suportados pelo vendedor até ao destino		
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAP	DDP	
Embalagem	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carregamento na fábrica	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-encaminhamento	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Alfândega exportação	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutenção à partida	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte principal	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V
Seguro transporte	C	C	C	C	C	V	C	V	V*	V	V
Manutenção à chegada	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V
Alfândega importação	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Pós-encaminhamento	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Descarga na fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V

V: Custos a suportar pelo vendedor
 C: Custo a suportar pelo comprador
 * Não obrigatório



Custo agregado é custo carregado para o próximo Incoterm

- EXW traz menos responsabilidade ao exportador, pois a sua obrigação é produzir e tornar a mercadoria disponível para carregamento.
- DDP traz responsabilidade total ao exportador, ou seja, este fica obrigado a entregar a mercadoria na empresa ou local designado pelo importador, inclusive tornando-se responsável pelo desembarço aduaneiro no destino.
- Assim, temos os extremos da cadeia logística.

Diretrizes para utilização dos Incoterms

Quando o exportador faz a formação do preço de venda do seu produto ele deve determinar:

- em qual Incoterm sua oferta se enquadrará
- quais os custos que ele terá que colocar no custeio do seu produto.

O Incoterm sempre está atrelado a um lugar: Ex: FOB Rio Grande-RS-Brasil. Incoterms mais usados na exportação: o EXW, FCA, FOB – determinam custos que o exportador tem mais controle dentro da operação.

- acontecem dentro do território brasileiro
- no momento que ofertamos os Incoterms como CFR, CIF, DAP estaremos cruzando a fronteira nacional nos custos, e assim, temos uma variável que depende de cada país, e também de custos que variam muito com o passar do tempo. Também temos a flutuação da demanda/oferta da logística internacional.

Por exemplo: se o exportador decide ofertar uma carga FOB, ele deverá considerar alguns pontos como:

- os custos de embalagem, do transporte interno da sua fábrica até o porto,
- os custos do desembarço aduaneiro de exportação.
- as taxas do porto relativas à sua exportação até que a sua mercadoria esteja a bordo do navio.

Atividade Avaliativa #5

A escolha do incoterm a usar afeta diretamente no custo do produto, no valor de transporte e principalmente nas obrigações entre comprador e vendedor, e assim interfere no custo final do produto e na competitividade da operação. Os incoterms 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, organizando assim as responsabilidades perante a negociação.

As despesas com recursos logísticos de organizações exportadoras representam grande parte do valor do produto, logo, entender o funcionamento do processo ajuda a reduzir o impacto financeiro com os trâmites burocráticos, além de aumentar sua competitividade.

Não existe uma fórmula para a escolha do melhor incoterm, logo cada caso e cliente deve ser analisado de forma separada, de acordo com os interesses das partes integrantes da negociação. Importa analisar todos os riscos inerentes à operação de frete e seguro, visto que, em caso de infortúnios, a empresa pode sofrer grandes danos econômicos.

Caso REIVAX

<https://www.reivax.com/pt-br/>



A Reivax S/A Automação e Controle é uma empresa multinacional de controle brasileiro. Tem sua sede principal em Florianópolis (SC) e atua no ramo de energia desde 1989, produzindo reguladores para o controle da geração de energia em usinas.

A empresa é referência no fornecimento de sistemas de excitação para geradores e motores síncronos, além de reguladores de velocidade para turbinas hidrelétricas e a gás, além de soluções de automação para turbinas hidrelétricas.

A Reivax possui duas subsidiárias, uma localizada em Montreal, no Canadá (Reivax North America) e a outra em Argóvia, na Suíça (Reivax of Switzerland) e seus produtos são 100% fabricados em território brasileiro e exportados para países das Américas e Europa.

Para analisar os termos utilizados nas exportações, pelo período de um ano, foram coletados dados estatísticos da organização, a partir sistema utilizado, o PROTHEUS - TOTVS. Foram analisadas as exportações do ano de 2018 e os incoterms utilizados durante este período. Para melhor visualizar o perfil da empresa, a análise foi feita por região de acordo com os países de destino da mercadoria, facilitando o entendimento perante o posicionamento da organização em suas negociações.

14 Adaptado de GASPAR, Beatriz Simon. Análise da Escolha dos Incoterms na Exportação de Produtos de uma Empresa de Automação e Controle em SC. Trabalho de Conclusão de Curso. UFSC, Florianópolis: 2019.

A empresa produz reguladores customizados para o controle de geração de energia nas usinas, não sendo apenas um produto de prateleira, e por esse motivo, o tamanho da mercadoria assim como sua capacidade, peso e volume são diversificados, variando de acordo com o contrato assinado entre ambas as partes. Além disso, grande parte das suas entregas, são realizadas em usinas de difícil acesso, fazendo com que o processo logístico seja um desafio para a empresa.

A organização possui toda a documentação, contatos e demais informações necessárias para efetuar o transporte da mercadoria, assim como também atende todas as solicitações referente a embalagem solicitada pelo cliente, portanto, no momento da negociação, são embutidos os custos logísticos de acordo com o tipo de envio (incoterms) escolhido pelo cliente caso este seja de responsabilidade Reivax.

Os dados relativos às exportações de 2018 e os incoterms utilizados foram compilados em um relatório resumido a seguir. Em 2018 a Reivax realizou exportações para diversos países, de acordo com suas vendas e de suas subsidiárias, e fechou o ano com um total de 270 exportações, tendo utilizado nove tipos de incoterms, conforme o quadro a seguir.

INCOTERMS	OPERAÇÕES DE EXPORTAÇÃO
Ex Works	147
CFR - Cost and Freight	1
CIF - Cost, Insurance and Freight	3
CIP - Cost and Insurance Paid to	14
CPT - Carriage Paid To	2
DAP - Delivered At Place	56
DDP - Delivered Duty Paid	11
FOB - Free On Board	5
FCA - Free Carrier	31
TOTAL	270

A decisão pelo incoterm a usar ocorre devido às negociações entre o cliente e o setor comercial da empresa. No momento da venda é decidido a questão logística, tendo em vista local a ser entregue, despacho aduaneiro, meio de transporte apropriado e o país de destino da mercadoria. A Reivax pode indicar o incoterm, mas também opta por deixar por conta do cliente a escolha do Incoterm no momento da negociação.

Foram analisados os incoterms utilizados de acordo com as vendas para as regiões da América do Norte, América do Sul, América Central e Europa, bem como os motivos para tais escolhas. Para a América do Norte o Incoterm mais utilizado foi o DAP. Como as negociações para o Canadá são feitas geralmente pela Reivax North America, a empresa possui sua própria rota de transportadores, e por este motivo opta por ficar responsável pelo transporte no seu país. A única responsabilidade da matriz é a entrega da mercadoria, na maioria dos casos, no aeroporto pronta para despacho. O Ex Works é mais utilizado para mercadorias de menor porte, geralmente peças reservas, onde os trâmites alfandegários e de transporte são menos burocráticos e não necessitam de um envolvimento de transporte maior.

Para os países da América do Sul o incoterm EXW se sobressaiu. Isto ocorreu devido às negociações dos clientes e suas escolhas e também pelos trâmites burocráticos nos países como Argentina e Colômbia principalmente. A Reivax possui representantes nos países da América do Sul que dão suporte aos compradores nas questões alfandegárias e desembaraços aduaneiros no país de destino dos equipamentos.

Na América Central o incoterm mais utilizado foi o DDP. Isto é uma característica do mercado desta região, no qual as negociações são feitas principalmente com empresas públicas utilizando como intermediário alguns representantes locais. No momento das negociações, os compradores optam por deixar toda a responsabilidade de transporte, seguro e demais burocracias por conta da Reivax e por esse motivo os custos logísticos já estão embutidos no custo total do produto no início do contrato de compra e venda.

Para os países da Europa, onde as vendas são realizadas, em sua maioria, pela Reivax of Switzerland, 81% delas são feitas através do incoterm Ex Works, opção do comprador no momento da negociação.

Questões para discussão:

1) A utilização de grande parte dos incoterms disponíveis um ponto positivo ou negativo para a Reivax? Por quê?

2) Considere os dois incoterms mais solicitados pelos clientes e utilizados pelas empresas, e discuta as vantagens e desvantagens para a Reivax do uso destes incoterms.

3) Verificar a adequação da utilização dos incoterms nas exportações da Reivax, considerando a opção dos mesmos por região de exportação, motivações e responsabilidades da empresa, analisando o perfil dos clientes quanto a escolha dos termos junto a empresa.

4) Indicar e justificar, de modo geral, qual é o incoterm que apresenta melhores vantagens para a Reivax.

GRUPO E	DEFINIÇÃO	MODAL
EXW - EX WORKS (NA ORIGEM)	Exportador fica responsável por deixar a mercadoria pronta para o comprador.	Qualquer tipo
GRUPO F	DEFINIÇÃO	MODAL
FCA - FREE CARRIER (LIVRE NO TRANSPORTADOR)	O exportador entrega a mercadoria desembaraçada para a exportação no local nomeado pelo comprador.	Qualquer tipo
FAS - FREE ALONGSIDE SHIP (LIVRE AO LADO DO NAVIO)	O exportador entrega a mercadoria pronta desembaraçada no porto para embarque.	Apenas marítimo
FOB - FREE ON BOARD (LIVRE A BORDO)	O exportador entrega a mercadoria pronta e desembaraçada, alocada a bordo do navio.	Apenas marítimo
GRUPO D	DEFINIÇÃO	MODAL
DPU - DELIVERED AT PLACE UNLOADED (ENTREGUE NO LOCAL DE DESTINO)	O exportador encerra suas obrigações quando entrega a mercadoria descarregada no local de destino designado pelo comprador.	Qualquer tipo
DDP - DELIVERED DUTY PAID (ENTREGUE COM DIREITOS PAGOS)	O exportador é responsável pela entrega da mercadoria, no local acordado e não descarregando a mercadoria para o comprador, custeando todas as despesas de frete, impostos e outros encargos.	Qualquer tipo
DAP - DELIVERED AT PLACE (ENTREGUE NO LOCAL)	O exportador encerra suas obrigações quando entrega a mercadoria no local designado, não desembaraçada para o comprador.	Qualquer tipo
GRUPO C	DEFINIÇÃO	MODAL
CPT - CARRIAGE PAID TO (TRANSPORTE PAGO ATÉ)	O exportador fica responsável por todos os custos de frete e desembaraço até o local de destino nomeado.	Qualquer tipo
CIP - CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (TRANSPORTE E SEGURO PAGOS ATÉ)	O exportador fica responsável por todos os custos de frete, seguro e desembaraço até o local de destino nomeado pelo comprador.	Qualquer tipo
CIF - COST, INSURANCE AND FREIGHT (CUSTO SEGURO E FRETE)	O exportador fica responsável por contratar e pagar o frete, seguro e custos até o porto de destino combinado.	Apenas marítimo
CFR - COST AND FREIGHT (CUSTO E FRETE)	O exportador fica responsável por custos e frete até o porto, após isso, o risco é de responsabilidade do comprador.	Apenas marítimo

Fonte: Adaptado de International Chamber of Commerce - <https://iccwbo.org>

8. SISCOMEX – Sistema Integrado de comércio exterior



O Programa Portal Único de Comércio Exterior foi fruto de uma iniciativa de reformulação dos processos de importação, exportação e trânsito aduaneiro e licenciamento. Essa reformulação teve o objetivo de estabelecer processos mais eficientes, harmonizados e integrados entre todos os intervenientes públicos e privados no comércio exterior.

Trata-se de um sistema informatizado reunido em uma plataforma de acesso, por meio do qual é exercido o controle governamental do comércio exterior brasileiro. É uma ferramenta facilitadora, que permite a adoção de um fluxo único de informações, eliminando controles paralelos e diminuindo significativamente o volume de documentos envolvidos nas operações. É um instrumento que agrega competitividade às empresas exportadoras, na medida em que reduz o custo da burocracia;

O Siscomex promove a integração das atividades de todos os órgãos gestores do comércio exterior, inclusive o câmbio, permitindo o acompanhamento, orientação e controle das diversas etapas do processo exportador e importador.

Começou a operar em 1993, para as exportações e, em 1997, para as importações. É administrado pelos chamados órgãos gestores, que são: a Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, a Receita Federal do Brasil - RFB e o Banco Central do Brasil - BACEN.

As operações registradas via Sistema são analisadas online tanto pelos órgãos gestores, quanto pelos órgãos anuentes que estabelecem regras específicas para o desembaraço de mercadorias dentro de sua área de competência.

São usuários do Siscomex:

- Importadores, exportadores, depositários e transportadores, por meio de seus empregados ou representantes legais.
- A Receita Federal do Brasil - RFB, a Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, os Órgãos Anuentes e as Secretarias de Fazenda ou de Finanças dos Estados e do Distrito Federal, por meio de seus servidores.
- As instituições financeiras autorizadas pela SECEX a elaborar licença de importação, por meio de seus empregados;
- O Banco Central do Brasil - BACEN e as instituições financeiras autorizadas a operar em câmbio, mediante acesso aos dados transferidos para o Sistema de Informações do Banco Central - SISBACEN, por meio de seus servidores e empregados.

O Portal Único Siscomex ¹⁵

O Portal Único de Comércio Exterior do Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX (Portal Único Siscomex) é uma iniciativa de governo eletrônico centrada no aumento da transparência e da eficiência nos processos e controles de exportações e importações. Voltado primordialmente aos operadores de comércio exterior - exportadores, importadores, transportadores, depositários, despachantes aduaneiros, terminais portuários, etc. O Portal Siscomex objetiva, em sua etapa inicial de implementação, simplificar o acesso aos serviços e sistemas governamentais e à legislação pertinentes às operações de comércio exterior.

É importante diferenciar o “Portal Único” do “Portal Siscomex”: o primeiro compreende o conjunto de sistemas destinados a viabilizar a integração, em um único espaço, entre intervenientes públicos e privados no comércio exterior brasileiro e o compartilhamento de informações entre eles; o segundo é o site mediante o qual o Portal Único é acessado pelos operadores privados.

Todos os sistemas componentes do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), bem como os demais sistemas governamentais destinados à obtenção de autorizações, certificações e licenças para exportar ou importar estão presentes no Portal Siscomex. Por meio dele, os operadores do comércio exterior também contam com acesso simplificado às normas que regem as importações e exportações brasileiras, organizadas por órgão responsável pela edição ou administração da norma em

questão. O Portal Siscomex é a etapa inicial de um grande programa de reformulação da atuação governamental sobre as operações do comércio exterior brasileiro - o Programa Portal Único de Comércio Exterior. Irmanado às ações de infraestrutura promovidas pelo governo, o Programa Portal Único se apresenta como o segundo pilar basilar para o aumento da eficiência do comércio exterior brasileiro e da competitividade exportadora do País. Assim, o Portal Siscomex é o espaço de interação entre o governo e os operadores de comércio exterior mediante o qual estão sendo implementadas inovações, de forma incremental.

História dos Sistemas de Comércio Exterior

O Portal Siscomex foi pensado para os operadores de comércio exterior – exportadores, importadores, transportadores, depositários, despachantes aduaneiros, terminais portuários etc. Na etapa inicial de implementação buscava simplificar o acesso aos serviços e sistemas governamentais e à legislação pertinentes às operações de comércio exterior.

O projeto do Portal Único foi o pilar para o um aumento de eficiência do comércio exterior brasileiro e da competitividade exportadora do Brasil e passou a ter um papel de interação entre o governo e os operadores de comércio exterior por meio das inovações que serão apresentadas e implementadas, de forma gradual no Portal.

A criação do Siscomex foi tão importante para o Comércio Exterior do Brasil que após a implementação do SISCOMEX, na década de 1990, fez com que o comércio do Brasil com o Mundo aumentasse expressivamente em seu fluxo e em sua complexidade.

O Siscomex foi criado em setembro de 1992, mas só começou a operar, oficialmente, em 1993, com uma interface em DOS. Trazendo mais informação e tecnologia, o Governo buscava simplificar as operações brasileiras de exportação e só em 1997, o sistema foi ampliado para integrar os processos de Importação no novo módulo.

Segundo o Decreto nº 660/1992, “o Siscomex é o instrumento administrativo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, mediante fluxo único, computadorizado, de informações”.

Foi idealizado e projetado para ser a ferramenta em qual a legislação de comércio exterior seria executada. Todas medidas administrativas incidentes sobre as importações e sobre as exportações deveriam ser realizadas através deste sistema.

Já passamos por diversas evoluções tecnológicas na exportação e na importação no Brasil. Até 1993 eram usadas as Guias de Exportação e Importação as quais eram datilografadas em formulário. Em 1993 foi lançado o Siscomex Exportação, onde era elaborado o Registro de Exportação (RE) dentre outros documentos.

```
SISBACEN 85003-3293/          S I S C O M E X  01/02/2012 08:36
TRANSAÇÃO PCEX300          REGISTRO DE OPERAÇÕES DE EXPORTAÇÃO          MCEX300
EVENTOS DO REGISTRO DE EXPORTAÇÃO
EVENTO: 01 - INCLUSÃO DE REGISTRO (usando modelo - RE anterior)
        02 - COMPLEMENTAÇÃO DE REGISTRO
        03 - ALTERAÇÃO DE REGISTRO
        04 - CANCELAMENTO DE REGISTRO
        05 - PRORROGAÇÃO DE VALIDADE
        06 - EMISSÃO DE EXTRATO DE REGISTRO
        07 - CONSULTA DE REGISTRO
        08 - CONSULTA DE REGISTRO PENDENTE/EM EXIGÊNCIA
        09 - CONSULTA DE REGISTRO REJEITADO
        10 - DESBLOQUEIO DE REGISTRO EM USO
        11 - CONSULTA ALTERAÇÕES DE TABELAS NO PERÍODO
        12 - PROPOSTA DE RETIFICAÇÃO DE REGISTRO AVERBADO
        13 - CONSULTAS A DESPACHOS, DIÁRIOS, CÂMBIO E COTAS TEXTÉIS
        14 - CADASTRAMENTO DE EMPRESAS DO MESMO GRUPO ECONÔMICO

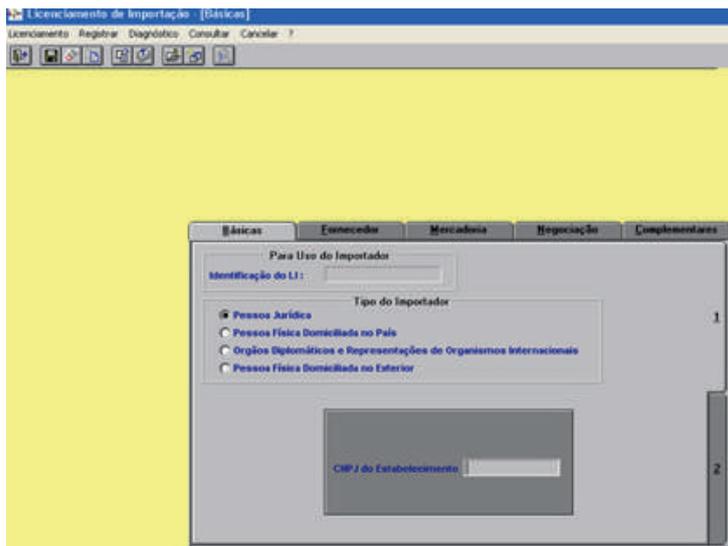
INFORME O EVENTO: 01  NÚMERO REGISTRO: _____ - _____ RE SIMPLIFICADO: N (S/N)
IND: J (J=CBC/F=CPF)  CBC/CPF:
INÍCIO PESQUISA: 03 / 12 / 2011          FIM PESQUISA: 01 / 02 / 2012

ENTRA/ENTER=SEGUE          PF1/13=SOS          PF2/14=ACERTA TELA          PF3/15=RETORNA
```

Primeira versão do Siscomex Exportação – 1993.

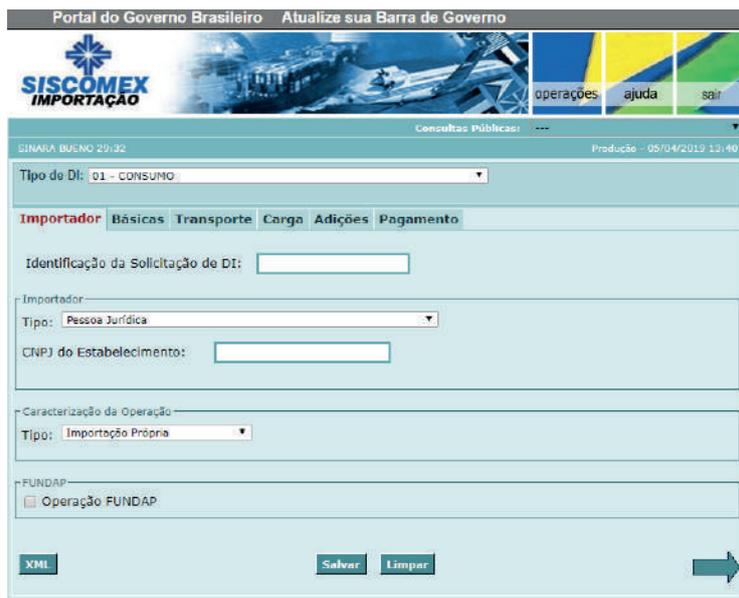
Fonte: Fazcomex Tecnologia para Comércio Exterior LTDA (<https://www.fazcomex.com.br>)

Em Janeiro de 1997 foi lançado o Siscomex Importação em VB (Visual Basic), que era instalado por disquetes, e que tinha a aparência conforme a figura a seguir.



Segunda versão do Siscomex Exportação – 1997.
Fonte: Fazcomex Tecnologia para Comércio Exterior LTDA (<https://www.fazcomex.com.br>)

Em 2012 foi lançada a versão WEB do Siscomex Importação desse modo substituindo o sistema anterior.



Terceira versão do Siscomex Exportação – 1997.
Fonte: Fazcomex Tecnologia para Comércio Exterior LTDA (<https://www.fazcomex.com.br>)

Com a finalidade de desburocratizar o Comércio Exterior Brasileiro, foi feita a revisão dos processos, além de uma evolução tecnológica com a implantação de novos sistemas. Em Outubro de 2018 foi lançada a versão atual do SISCOMEX, reunindo os módulos de importação e exportação e com ações para desburocratização, como a nova DUIMP (Declaração Única de Importação) a qual é acessado por meio do Portal Único.

Conforme novas necessidades foram surgindo, novos sistemas foram sendo criados e integrados ao SISCOMEX, como o SISCOMEX Drawback Web que atua na concessão dos regimes especiais de drawback, e também no SISCOMEX Carga que é destinado ao acompanhamento aduaneiro das cargas que ingressam no Brasil pela via marítima. O Portal Único Siscomex modernizou e trouxe benefícios para o comércio exterior brasileiro, eliminando a burocracia, duplicidade e a falta de informação, agilizando e facilitando o diálogo entre todas as partes envolvidas.



Versão atual do Siscomex – 2018.

Fonte: Portal único SISCOMEX (<https://portalunico.siscomex.gov.br>)

Benefícios do SISCOMEX

Dos diversos benefícios que o sistema trouxe para o comércio exterior brasileiro, os principais foram a unificação dos processos e registros. Exemplos: os atuais Registro de Exportação, Declaração de Exportação e Declaração Simplificada de Exportação foram substituídos por um só documento, que é a Declaração Única de Exportação (DU-E);

Além disso algumas foram feitas importantes alterações como:

- Integração com a nota fiscal eletrônica, NF-E;
- 60% de redução no preenchimento de dados;
- Automatização da conferência de informações;
- Guichê único entre exportadores e governo;
- Redução de Tempo em Fluxos processuais paralelos, como: Despacho aduaneiro, movimentação da carga e licenciamento, assim contando com uma redução de tempo significativo;
- Expectativa de redução de 40% do prazo médio para exportação.

O Portal Único SISCOMEX é baseado em três pilares: Integração dos Intervenientes; Redesenho dos Processos e Tecnologia da Informação.

(1) Integração dos Intervenientes, que ocorreu em três níveis:

- Primeiro Nível: interação de todos os envolvidos na exportação governo e setor privado. Onde se criou o planejamento e o desenvolvimento do Portal Único SISCOMEX e ocorreu a interação da Receita Federal do Brasil, Secretaria do Comércio Exterior e a Supervisão da Casa Civil.
- Segundo Nível: onde ocorreu a integração e a unificação dos processos de comércio exterior, exigência de documentos e foi eliminada a duplicidade de dados e documentos. Aos poucos foram sendo evitados gastos desnecessários e perda de tempo, com o crescimento do Portal Único SISCOMEX, o que diminuiu cada vez mais a burocracia e o tempo, fazendo com que todos os envolvidos tivessem acesso aos mesmos dados e solicitações necessárias para a exportação e importação, sendo possível gerenciar riscos, ter maior fluidez nos casos de riscos baixos, agilizar as operações regulares com menor intervenção do governo, dentre outras melhorias.
- Terceiro Nível: Integração dos sistemas informatizados das atividades administrativas e de registro, com o acompanhamento e controle das operações do comércio exterior com fluxo único e computadorizado de informações.

(2) Redesenho dos Processos: envolveu todos os processos de exportação e importação com todos os setores interagindo no mesmo sistema como explicado na integração, dessa forma é possível eliminar etapas e agilizar o fluxo de mercadorias para serem controladas.

(3) Tecnologia da Informação: reúne todos os processos reformulados com a utilização de recursos tecnológicos. As informações que já estão no Siscomex podem ser compartilhadas com todos que fazem parte dos processos de importação e exportação. A entrada dos usuários também foi unificada seguindo o modelo de “Single Window”, os usuários têm acesso com uma assinatura digital unificada que é emitida pelo ICP – Brasil (Conectividade Social) Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileiras. Com a documentação digitalizada, não há mais papéis os documentos sendo enviados e distribuídos eletronicamente, de modo padronizado e harmonizado.

8.1. Janela única do Comércio Exterior

Modelo de “Single Window” – ou modelo de Janela Única: é uma interface através da qual entidades envolvidas no comércio exterior (fabricantes, exportadores, transportadores, etc) e órgãos do governo (alfândega, polícia, fiscalização sanitária, etc) trocam informações de forma unificada e simplificada. Sua principal característica é que informações sejam fornecidas uma única vez e distribuídas entre as entidades interessadas e autorizadas.

A Janela Única tem sido adotada por muitos países como forma de facilitar seu comércio internacional, unificando em um único ponto todas as exigências legais tanto para exportação quanto para importação. A Janela Única pode ser física (presencial) ou digital.

Na literatura internacional sobre Janela Única é usado o termo “traders”. A tradução direta do termo para o português seria “comerciantes”, o que no contexto do comércio internacional indicaria exportadores e importadores. No entanto o contexto da Janela Única inclui também os setores responsáveis pelos transportes, incluindo marítimos, terrestres e aéreos. Isso pode incluir transportadoras propriamente ditas, armadores navais, agências de navegação e outras entidades.

Assim, “traders” deve ser entendido como comerciantes e transportadores, para simplificação. Deve-se entender que estão incluindo exportadores, importadores, produtores, armadores navais, agências de navegação, empresas aéreas, transportadores terrestres e outras entidades. Enfim, todas as entidades privadas envolvidas no comércio internacional.

A implementação de uma Janela Única é benéfica tanto para o governo quanto para o comércio internacional. Para o governo pode trazer melhor gerenciamento de risco, melhores níveis de segurança, maior receita e aumento da conformidade dos envolvidos no comércio internacional. Os comerciantes se beneficiam de uma interpretação e aplicação de regras mais transparente e previsível, além da melhor utilização de seus recursos humanos e financeiros, resultando em ganhos apreciáveis de produtividade e competitividade. O valor da Janela Única para governos, comerciantes e transportadores tem sido destacado devido a antecipação de informações e gestão de riscos.

Benefícios para o Governo:

- uso mais eficientes dos recursos;
- melhor controle sobre taxas cobradas, muitas vezes com aumento;
- melhoria no controle de conformidades dos comerciantes e transportadores;
- melhor segurança;
- mais integridade e transparência nas informações.

Benefícios para os traders – comerciantes e transportadores:

- redução de custos através da redução de prazos e atrasos;
- aprovação e liberação mais rápidas;
- regras mais previsíveis;
- uso mais eficientes dos recursos;
- mais transparência.

Padronização e Harmonização

Sem uma Janela Única, cada órgão tem seu conjunto de códigos, definições, processos e regras sobre as informações solicitadas. Para combiná-las numa única coleta de dados é necessário que as definições sejam iguais, ou equivalentes. Para isso usa-se Padronização e Harmonização. Padronizar é adotar ou criar padrões. Padrões podem ser nacionais ou internacionais. Harmonização é conciliar as entidades envolvidas em aspectos não cobertos pela padronização. Pode incluir definições, processos internos, coletas de informações, calendários, dicionários ter termos, regras e procedimentos.

Um exemplo é o Sistema Harmonizado, ou Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias. É uma nomenclatura aduaneira, utilizada internacionalmente como um sistema padronizado de codificação e classificação de produtos, desenvolvido e mantido pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA).

A adoção do código do Sistema Harmonizado em todos os formulários é uma ação padronização. Mas geralmente para as áreas de aduana e fiscalização tributária são usados apenas as 44 primeiras posições, enquanto as áreas de gestão portuária e transporte precisam do código completo de seis posições. Alterar normativos públicos definindo que os formulários serão preenchidos, obrigatoriamente com seis posições é uma ação de harmonização.

8.2. Porto Sem Papel e Portal Único de Comércio Exterior

No Brasil existem duas Janelas Únicas relacionadas com o comércio exterior: Porto Sem Papel e Portal Único de Comércio Exterior.

O Porto Sem Papel é focado na movimentação portuária, e o Portal Único de Comércio Exterior é focado em comércio exterior. Não há uma justificativa conhecida para que sejam dois portais separados, mas há motivos para sejam reunidos em um único portal, o que está sendo estudado:

- Segundo o Comex Stat (2020)¹⁶ : 57% do comércio exterior brasileiro (46% das exportações e 71% das importações) é feito por via marítima. Via aérea tem 9% e rodoviária 4%.
- A Secretaria de Portos, gestora do Porto Sem Papel, participa do Portal de Comércio Exterior.
- A Secretaria da Receita Federal, que divide a coordenação do Portal de Comércio Exterior com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), participa do Porto Sem Papel.
- Quatro dos seis principais participantes do Porto Sem Papel, (ANVISA, Polícia Federal, Ministério da Agricultura e Receita Federal) fazem parte do Portal Único de Comércio Exterior.

O Porto sem Papel (PsP) é um sistema estruturador criado para facilitar a análise e a liberação de mercadorias nos portos brasileiros. Com ele, diversos formulários em papel são convertidos em um único documento eletrônico, o Documento Único Virtual (DUV).

Todas as informações ficam disponíveis em uma base única de dados, de forma segura e precisa, permitindo uma gestão mais eficiente dos recursos disponíveis e contribuindo para a melhoria de processos no setor portuário. As informações sobre as embarcações que acessam os portos brasileiros ficam registradas no Cadastro Nacional Portuário do PSP.

O site oficial é www.portosempapel.gov.br, e neste site é possível fazer um treinamento on-line gratuito por meio do Concentrador de Dados do Porto sem Papel, nas seguintes áreas: Agência de Navegação; Autoridade Polícia Marítima; Autoridade Sanitária; Administração Portuária e Autoridade Marítima.

Estes treinamentos consistem em cursos que ensinam a dominar o Concentrador de Dados do Porto sem Papel. Tratam da interface do sistema, seus módulos, menus e botões e do caminho para utilizar todas as funções corretamente, efetuando o cadastro e o acompanhamento de todas as operações das embarcações.

8.3. Comex Stat

O Comex Stat é um sistema para consultas e extração de dados do comércio exterior brasileiro, vinculado ao Ministério da Economia. É um portal para acesso gratuito às estatísticas de comércio ex

¹⁶ Comex Stat - Portal para acesso gratuito às estatísticas de comércio exterior do Brasil. Ministério da Economia (antigo Ministério da Indústria Comércio Exterior e Serviços). <http://comexstat.mdic.gov.br>

terior do Brasil. Por meio dele é possível fazer consultas detalhadas das exportações e importações brasileiras com as diversas variáveis da base de dados estatísticos.

A plataforma foi reformulada para simplificar consultas e extrações de dados estatísticos do comércio exterior brasileiro. Não requer nenhum tipo de cadastro, usuário ou senha e funcionará automaticamente em telas de diferentes tamanhos (celulares, tablets, notebooks, desktops, etc). O sistema permite extrações sem limitações de quantidades de períodos ou filtros, possibilitando consultas mais flexíveis e abrangentes, com mais combinações de resultados e com disponibilização de classificações internacionais para produtos.

São divulgados mensalmente os dados detalhados das exportações e importações brasileiras, extraídas do SISCOMEX e baseados na declaração dos exportadores e importadores. A base de dados do sistema também está disponível para download. O Comex Stat está em constante evolução, buscando aprimorar a usabilidade e criar novas funcionalidades para exploração dos dados.

O Comex Stat dispõe informações estatísticas a respeito do comércio exterior brasileiro. Por meio da plataforma é possível acessar informações a nível municipal e mundial, além de dados históricos. O “Comex VIS” integra o Comex Stat e apresenta planilhas interativas com o objetivo de facilitar a visualização do usuário na busca por informações a respeito do comércio exterior brasileiro.

As consultas estão disponíveis em Exportação e Importação Geral e Exportação e Importação Municípios. Para obter os dados em formato de dados brutos é necessário acessar a opção “Base de Dados”. Também estão disponíveis visualizações sobre o comércio exterior em Comex Vis, séries de Índices de Preço & Quantum, consultas a dados históricos e as tabelas auxiliares de classificações. Site oficial – <http://comexstat.mdic.gov.br/>

No site existe um tutorial com vídeos, explicando em detalhes como explorar a plataforma, fazer consultas e extrair dados.

Atividade Avaliativa #6

Atividade de pesquisa no Comex Stat – plataforma para acesso gratuito às estatísticas de comércio exterior do Brasil. É possível criar consultas detalhadas das exportações e importações brasileiras, com as diversas variáveis da base de dados estatísticos.

<http://comexstat.mdic.gov.br>

a) Escolher um produto bem específico de seu interesse e explorar os dados disponíveis relacionados à sua IMPORTAÇÃO na plataforma Comex Stat.

b) Fazer simulações de consultas, exportar os resultados para uma planilha excel, gerar gráficos e fazer suas análises sobre o produto escolhido, no(s) estado(s) ou município(s) pesquisados. Gerar o link da consulta para futuras referências.

c) Supondo que você foi contratado(a) por um empresário interessado em importar este produto para revender no Brasil, você deverá elaborar um relatório com suas análises, descobertas e conclusões sobre a importação do produto em questão. O relatório deverá apresentar detalhes sobre a demanda do produto e sobre a situação da importação deste produto específico, principalmente considerando a concorrência de outras empresas que já façam esta importação. E a partir daí mostrar oportunidades e apresentar diretrizes para auxiliar na tomada de decisões do empresário interessado.

9. Importação



9.1. PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

A importação compreende a entrada temporária ou definitiva em território nacional de bens ou serviços originários ou procedentes de outros países, a título oneroso ou gratuito.

A importação é o ingresso seguido de internalização de mercadoria estrangeira no território aduaneiro. Em termos legais, a mercadoria só é considerada importada após sua internalização no país, por meio da etapa de desembaraço aduaneiro e do recolhimento dos tributos exigidos em lei.

O processo de importação pode ser dividido em três fases: administrativa, fiscal e cambial.

- A fase administrativa se refere aos procedimentos e exigências de órgãos de governo prévios à efetivação da importação e variam de acordo com o tipo de operação e de mercadoria: trata-se do licenciamento das importações.
- A fase fiscal compreende o tratamento aduaneiro, por meio do despacho de importação, que é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação às mercadorias importadas, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas ao seu desembaraço aduaneiro. Essa etapa ocorre em recintos próprios, logo após a chegada da mercadoria no Brasil, e inclui o recolhimento dos tributos devidos na importação. Após a conclusão do desembaraço aduaneiro, a mercadoria é considerada importada e pode ser liberada para o mercado interno.
- A fase cambial diz respeito à operação de compra de moeda estrangeira destinada a efetivação do pagamento das importações (quando há esse pagamento) sendo processada por entidade financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil a operar em câmbio.

REI - Registro de Exportadores e Importadores

Para importar e exportar, as empresas devem estar cadastradas no REI – Registro de Exportadores e Importadores da Secretaria de Comércio Exterior. A inscrição no REI é automática, no ato da primeira operação, sem maiores formalidades. As pessoas físicas (agricultor ou pecuarista, com registro no Incra, artesãos, artistas ou assemelhados, registrados como profissionais autônomos) deverão solicitar o cadastramento no REI ao DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior da SECEX.

O registro do importador é a condição básica para a realização de operações de importação, podendo ser feito por pessoas físicas ou jurídicas. Porém, a pessoa física somente pode importar mercadorias em quantidade que não revele prática de comércio. Os importadores e exportadores são inscritos automaticamente por ocasião da sua primeira operação, sem o encaminhamento de quaisquer documentos, os quais poderão ser solicitados, eventualmente, pelo DECEX, para verificação de rotina.

DECEX é o Departamento de Operações de Comércio Exterior, da Secretaria de Comércio Exterior. O DECEX é o órgão Coordenador do Sistema SISCOMEX Licenciamento para Importação (LI), e responsável pelo desembaraço aduaneiro, processo de liberação da mercadoria para que seja possível sua entrega ao importador pelo depositário.

O depositário é o responsável pelo Recinto Alfandegado (armazém), ele é o fiel depositário das cargas sob controle aduaneiro. Já o despachante aduaneiro é o profissional que atua como representante dos importadores frente aos diversos intervenientes. Para se efetuar uma importação é necessário obter uma licença de importação (LI), fornecida pela SECEX, através do SISCOMEX que é requisito essencial para o processo de importação.

Todas as operações de importação estão sujeitas a licenciamento, sendo que algumas mercadorias ficam sujeitas à manifestação de outros órgãos, tais como:

- animais vivos, carnes e miudezas comestíveis ficam sujeitas às exigências sanitárias do Ministério da Agricultura;
- produtos farmacêuticos ficam sujeitos às exigências do Ministério da Saúde;
- explosivos, armas e munições, suas partes e acessórios, ficam sujeitas à anuência prévia do Exército brasileiro.

Fatura Proforma ou Proforma Invoice

É o documento resultante do processo de negociação entre o exportador e o importador, que formaliza a negociação entre as partes envolvidas. Diferentemente da lista de preços ou do recebimento de uma simples solicitação de cotação, a ela indica os detalhes acordados de uma compra específica, com todas as informações relacionadas a ela.

Derivado do inglês Pro Forma Invoice, a emissão da Fatura Pro Forma é fundamental para o fechamento do câmbio no caso de pagamento antecipado ou modalidades que possuam carta de crédito, além de ser o documento que formaliza a negociação entre as partes envolvidas.

Case de Sucesso: O Galpão [Mainô Sistemas]

O Galpão surgiu de duas mulheres com visão empreendedora e sem medo de desafios. O negócio foi tomando proporção e hoje é uma referência em decoração artesanal balinesa aqui no Brasil. Cerca de 95% das peças são importadas, escolhidas a partir da curadoria da sua única proprietária atual, a Suzana. A Mainô é parceira d'O Galpão desde 2010 e se orgulha de poder contribuir com tecnologia, agilidade e segurança no dia a dia da empresa.

Vídeo disponível em: <https://youtu.be/kTHbA152c80>

Nos últimos anos muitas startups foram criadas para atuar no Comércio Exterior, como a Mainô. A Mainô Sistemas é uma startup que oferece um sistema de gestão em nuvem especializado nas operações de importação, exportação e distribuição de mercadorias, com emissão e monitoramento de notas fiscais, controle de estoque, emissão de boleto e SPED Fiscal. <https://www.maino.com.br>

Shipper						
<i>Nome e endereço, completos, do exportador</i>						
Consignee						
<i>Nome e endereço, completos, do importador</i>						
Sales Person	Currency	Incoterms 2010	P.O.	Ship Via	Carrier by	Payment terms
	<i>Moeda</i>	<i>Termo da condição de Venda</i>	<i>Ordem de C.</i>	<i>Modal</i>	<i>Transp. Interno.</i>	<i>Condição de Pagem.</i>
Quantity	Item Code	Description	Unit Price	Total		
<i>Quantidade da mercadoria</i>	<i>Código da mercadoria</i>	<i>Descrição da mercadoria em inglês</i>	<i>Preço (Unit)</i>	<i>Preço Total (Qtd. x Preço (Unit))</i>		
				Subtotal {}		
				Freight {} <i>Valor Frete</i>		
				Total {} <i>Total M+F</i>		
				Net Weight: <i>Peso Líq.</i>		
				Gross Weight: <i>Peso Bruto</i>		
				Packing: <i>Volume</i>		
				Marks:		
<i>País de origem, como tal entendido aquele onde houver sido produzida a mercadoria ou onde tiver ocorrido a última transformação substancial</i>						
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 5px; display: inline-block;"> <i>Assinatura à Caneta</i> </div> Name and Signature						

Exemplo de Fatura Pro Forma

A Fatura Proforma é emitida pelo próprio exportador, a pedido do importador, em papel timbrado da empresa com a descrição fatura pro-forma (português), factura pro forma (espanhol) ou pro-forma invoice (inglês). Sua emissão ocorre no início das negociações para poder formalizar as condições negociadas entre o exportador e importador.

A legislação aduaneira brasileira não dispõe sobre quais são os dados obrigatórios na Fatura Pro Forma, a qual deve ser emitida pelo exportador. Normalmente as informações principais que devem constar em uma Fatura Pro Forma são:

- a) Dados do exportador (nome e endereço completos)
- b) Dados do importador (nome e endereço completos)
- c) Descrição dos itens comercializados, bem como sua quantidade, preço unitário, preço total e unidade comercializada
- d) Modalidade de transporte
- e) Previsão de embarque
- f) Incoterms
- g) Local de embarque
- h) Local de destino
- i) Peso líquido
- j) Peso bruto
- k) Tipo de embalagem / quantidade de volumes
- l) Modalidade de pagamento

Apesar de não possuir valor contábil ou jurídico, a Fatura Proforma exerce um papel importante nas operações de Comércio Exterior. Assim sendo, é recomendado solicitar sua emissão antes da realização de qualquer compra no exterior. Caso exista qualquer problema com a operação, a Fatura Pro Forma pode ser utilizada para provar qual era o acordado entre as partes.

Caso o produto necessite de Licença de Importação (LI) o órgão anuente competente poderá solicitar a Fatura Pro Forma para verificação do preço. A Fatura Pro Forma também pode ser solicitada pela Receita Federal, em caso de processo de investigação de preço no decorrer ou após o despacho aduaneiro.

Enquanto a Fatura Pro Forma é o documento inicial da negociação, a Fatura Comercial (Commercial Invoice ou simplesmente Invoice) é um dos documentos finais da operação, juntamente com o Conhecimento de Embarque e o Packing List. Além das informações já mencionadas que devem constar na Fatura Pro Forma, a Fatura Comercial também deve possuir dados específicos sobre a mercadoria a ser embarcada, tais como número de lote ou número de série, por exemplo. Dados que permitam que a mercadoria seja identificada pelo comprador, ou mesmo pela fiscalização, quando da chegada ao destino.

Como analisar uma Fatura Pro-forma

A Análise de uma Fatura Proforma é essencial para que tanto o importador quanto o exportador garantam que todos os termos negociados se reflitam nesse documento. Os principais pontos a serem analisados em uma Fatura Proforma são:

1. Exporter: Dados completos do exportador (nome e endereço);
2. Importer: Dados completos do importador (nome e endereço);
3. Date: Data de emissão da factura pró-forma;
4. Pro Forma Invoice Number: Data de emissão da fatura pro forma;
5. Mean of Transport: Modal de transporte (marítimo, aéreo, rodoviário, ferroviário ou aquaviário);
6. Port of Loading: Porto de embarque (porto, aeroporto ou ponto de fronteira);
7. Port of Discharge: Porto de desembarque (porto, aeroporto ou ponto de fronteira);
8. Destination: Local de destino final sendo normalmente o endereço do importador. Pode ser também qualquer outro local designado pelo importador;
9. Quantity: Quantidade do produto. Atentar à unidade de medida podendo ser unidade, quilo, tonelada, kit e outros;

10. Incoterms: Termos de negociação internacional que define entre importador e exportador as responsabilidades e custos envolvidos nas transações internacionais.
11. Dados bancários do exportador: Conta bancária que receberá o pagamento pelas mercadorias vendidas.
12. Net Weight: Peso líquido unitário do produto;
13. Code: Código do produto de referência do exportador e/ou importador;
14. Description of goods and HS Code: Descrição do produto e classificação fiscal (NCM);
15. Unitary FOB price: Preço unitário do produto no local de embarque;
16. Total FOB price: Preço total do produto no local de embarque;
17. Shipment Charges: Gasto de embarque. Despesas geradas na origem para envio da mercadoria até o local de embarque (embalagem, transporte interno, documentação e liberação na alfândega);
18. International Freight: Valor do frete internacional do local de embarque ao local de desembarque;
19. International Insurance: Valor do seguro internacional;
20. Packages: Quantidade e tipo de volumes (embalagens);
21. Country of origin: País de origem das mercadorias;
22. Terms of Payment: Forma de pagamento (antecipado, à vista, a prazo, carta de crédito entre outros);
23. Validity: Prazo de validade da cotação;
24. Delivery: Data de produção;
25. Date of Shipment: Data de embarque (Necessária para pagamentos antecipados);
26. Signature: Assinatura do emissor do documento (exportador ou seu representante)..

Informações que nem sempre estão disponíveis:

- Total Net Weight: Peso Líquido total estimado do pedido (peso do produto);
- Total Gross Weight: Peso Bruto total estimado do pedido (peso do produto mais embalagem);
- Total Cubature: Cubagem total estimada do pedido.

Principais erros na emissão de uma Fatura Proforma – Erros na emissão podem gerar atrasos na negociação e por consequência nos embarques de importação e exportação.

Os erros mais comuns na emissão da Fatura Proforma são:

1. Omissão da informação sobre o número da Fatura Pro-Forma de referência do exportador.
2. Ausência de informação da data estimada de embarque para fechamento antecipado de câmbio de importação e exportação.
3. Omissão dos dados bancários (conta e banco) do fornecedor para envio do pagamento.
4. Menção de dados incompletos ou inconsistência com demais documentos de importação e exportação.
5. Falta de descrição da mercadoria, denominações próprias e comerciais, com a indicação dos elementos indispensáveis a sua perfeita identificação.
6. Ausência ou menção de informações parciais sobre forma de pagamento e moeda de negociação.
7. Falta de indicação ou informação incorreta sobre o INCOTERM (termo de negociação de venda) da operação.
8. Necessidade de menção de cada espécie de mercadoria e, se houver, o montante e a natureza das reduções e dos descontos concedidos ao importador. Menção do valor parcial das mercadorias.
9. Omissão ou menção errônea sobre país de origem, procedência e aquisição.
10. Inexistência ou identificação inválida sobre o emissor do documento

FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO



Este fluxograma representa as principais etapas do processo de importação. Que inicia com a pesquisa de mercado e o pedido de compra, formalizado na Fatura Proforma (ou Proforma Invoice), passa pelas fases de classificação e obtenção de Licença de Importação (LI), quando for necessário, até o despacho aduaneiro, a elaboração da Declaração de Importação, o desembaraço e finalmente a entrega da mercadoria.

Despacho Aduaneiro de Importação

É o procedimento pelo qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação à mercadoria importada, aos documentos apresentados e à legislação específica. Toda mercadoria procedente do exterior, importada a título definitivo ou não, sujeita ou não ao pagamento do imposto de importação, deverá ser submetida a despacho de importação, que será realizado com base em declaração apresentada à unidade aduaneira sob cujo controle estiver a mercadoria.

Etapas do despacho aduaneiro de importação

- Registro da DI ou da DUIMP
- Parametrização (canal)
- Recepção da Carga
- Distribuição
- Conferência
- Desembaraço Aduaneiro
- Entrega
- Registro de declaração do despacho aduaneiro na Importação

No processo da importação, pode-se utilizar a DI, Declaração de Importação – ou a DUIMP, Declaração única de Importação, que é um documento eletrônico que discrimina os dados da mercadoria, do importador, exportador, fabricante, regime, local de desembaraço, cálculo de impostos, dados das pessoas habilitadas e outras informações.

9.1.2. DECLARAÇÃO ÚNICA DE IMPORTAÇÃO (DUIMP)

A nova DUIMP do Portal Siscomex está em operação desde outubro de 2018. Em sua primeira versão apenas empresas certificadas OEA podiam se registrar. As novas atualizações estão sendo entregues pela equipe de implantação, bem como a liberação para que qualquer empresa possa fazer o registro.

Com a DUIMP o registro de mercadorias acontece antes mesmo do produto entrar no país, além de tornar tudo mais simples e menos burocrático. Entre suas vantagens estão o fato de que o processo de licenciamento será mais fácil, já que a declaração vai funcionar como uma única licença para mais de um tipo de operação de importação.

A DUIMP reúne todas as informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, tributária e fiscal focados no controle das importações pelos órgãos Administração Pública brasileira.

A DUIMP substituiu a DI (Declaração de Importação) e também a DSI (Declaração Simplificada de Importação). Já a LI, Licença de Importação será substituída pelo LPCO, Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos, que será o módulo de anuências do Portal Siscomex. Este módulo já está em uso na Exportação desde a implantação da DU-E, e está sendo estendido à Importação.

Com o “Novo Processo de Importação”, que entrou em vigor em 02/10/2018, é esperado mais agilidade e economia nos processos, com a digitalização dos documentos e uso mais amplo do SISCO-MEX. Esta primeira versão da DUIMP é um piloto onde apenas empresas certificadas OEA podem registrar no Portal Único, além de outros requisitos que você pode conferir aqui.

Antes de elaborar a DUIMP é necessário observar a empresa já tem alguns cadastros no sistema, pois o novo processo de importação é todo “modulado”. Os principais passos para elaboração da DUIMP são:

1. Verificar se o Fabricante e o Exportador (às vezes é a mesma empresa) já está no Cadastro de Operador Estrangeiro do SISCOMEX (no módulo Catálogo de Produtos). Se não estiver cadastrado, então deve-se cadastrar o Operador Estrangeiro.

2. Verificar se o Produto já consta no Módulo Catálogo de Produtos. Se ainda não, realizar o cadastro dos produtos, vinculando o Fabricante.

3. Verificar se a Conta Bancária já está cadastrada no Menu Pagamento Centralizado, no módulo Importação. Se ainda não, deve-se cadastrar a conta bancária na qual ocorrerá o débito em conta dos tributos.

Desembaraço Aduaneiro

Desembaraço aduaneiro na importação, é o ato pelo qual é registrada a conclusão da conferência aduaneira, após a conclusão da conferência, a mercadoria será imediatamente desembaraçada. Na importação uma das etapas do desembaraço aduaneiro mais conhecidas é a parametrização, com o uso dos canais de parametrização da DUIMP e da DI.

Entrega de documentos: Quando necessário, será exigido a apresentação de documentos para que o processo seja continuado, isso é feito de forma digital, através da anexação dos documentos no Portal Único do Comércio Exterior.

Os principais documentos que podem ser pedidos são:

- fatura comercial,
- romaneio de carga ou Packing List,
- conhecimento de embarque,
- certificado de origem e,
- dependendo do tipo de produto, certificados de análise e declaração de lote.

Conferência aduaneira - objetivos: identificar o importador; verificar fisicamente a mercadoria e fazer a correção das informações.

Essa conferência serve para validar as informações fornecidas e que sejam relativas a sua natureza, classificação fiscal, quantificação e valor do produto, ou seja, a conferência aduaneira compreende tanto os aspectos documentais relacionados ao despacho de importação quanto os aspectos físicos relacionados à mercadoria. Há casos onde pode ser necessário uma conferência física da mercadoria.

Principais condições para o desembaraço aduaneiro:

- A apresentação do Certificado de Origem quando sua entrega foi postergada com base em Termo de Responsabilidade nos termos do § 2º do art. 19 da IN SRF nº 680/2006 nas importações de produtos a granel ou perecíveis originários dos demais países integrantes do Mercado Comum do Sul (Mercosul).

- Nos casos em que a conclusão da conferência aduaneira dependa unicamente do resultado de análise laboratorial, a mercadoria poderá ser desembaraçada mediante assinatura de Termo de Entrega de Mercadoria Objeto de Ação Fiscal, pelo qual o importador será informado de que a importação se encontra sob procedimento fiscal de revisão interna (§ 4º do art. 48 da IN SRF nº 680/2006).
- No despacho para consumo de bens ingressados no País sob o regime de admissão temporária deverá ser apresentado o comprovante de pagamento do ICMS ou documento de efeito equivalente, tendo em vista o disposto no inciso IX do art. 12 da Lei Complementar nº 87/1996.

Entrega da Mercadoria

Somente após o desembaraço aduaneiro a mercadoria pode ser entregue ao importador. Mas, em alguns casos, devido a sua importância ou até mesmo de decisão administrativa, baseado nos termos do art. 47, §3º da IN SRF nº 680/2006, poderá ser autorizada a entrega da mercadoria antes do seu desembaraço.

O importador poderá retirar a mercadoria quando a DI ou DSI se encontrar desembaraçada ou com entrega autorizada pelo Auditor Fiscal da RFB, mediante Autorização de Entrega Antecipada, efetivada por meio de função própria no Siscomex.

Canais de parametrização na importação

Canal Verde: o sistema registra o desembaraço automático da mercadoria, dispensados o exame documental e a verificação física da mercadoria. A DI selecionada para canal verde, no Siscomex, poderá ser objeto de conferência física ou documental, quando forem identificados elementos indiciários de irregularidade na importação, pelo AFRFB (Auditor-Fiscal da Receita Federal do Brasil) responsável por essa atividade;

Canal Amarelo: deve ser realizado o exame documental e, não sendo constatada irregularidade, efetuado o desembaraço aduaneiro, dispensada a verificação física da mercadoria. Se houver descrição incompleta da mercadoria na DI, que exija verificação física para sua perfeita identificação com vistas a confirmar a correção da classificação fiscal ou da origem declarada, o AFRFB pode condicionar a conclusão do exame documental à verificação física da mercadoria;

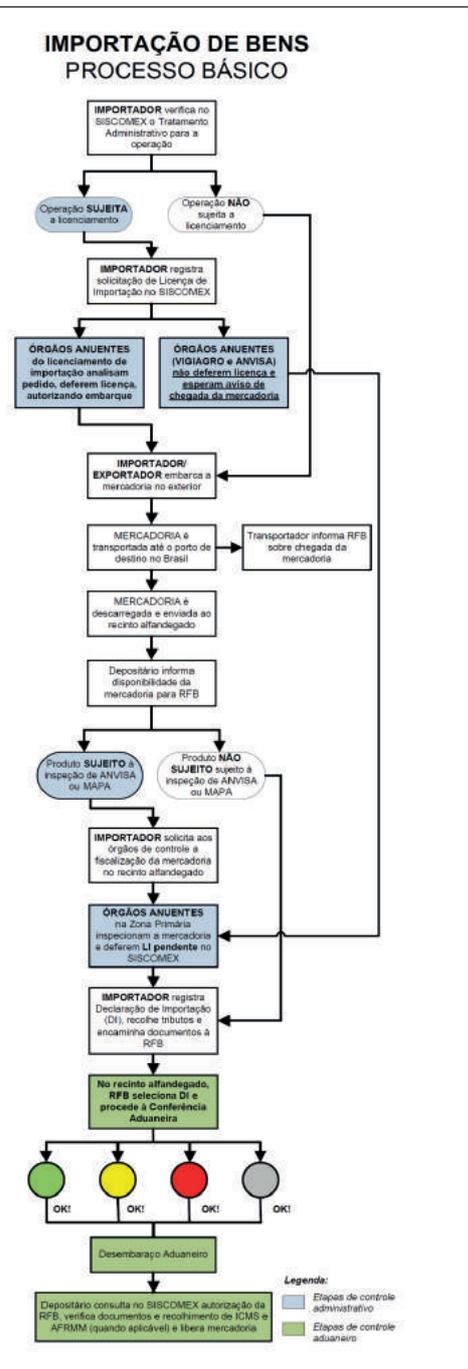
Canal Vermelho: a mercadoria somente é desembaraçada após a realização do exame documental e da verificação física da mercadoria;

Canal Cinza: deve ser realizado o exame documental, a verificação física da mercadoria e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para verificar indícios de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria.

Na nova DUIMP (Declaração Única de Importação) os canais de parametrização permaneceram os mesmos, mas com algumas melhorias, principalmente no que diz respeito a transparência de informações.

O despachante aduaneiro acessando a tela de consulta da DUIMP no Portal Único visualizará de forma clara o “Resultado da Análise de Risco”.

Com a DUIMP, o Canal Consolidado é o canal de parametrização principal. Logo, a cor dele será sempre o resultado da combinação dos canais da Receita Federal mais o canal de inspeção (MAPA ou ANVISA).



PASSOS PARA IMPORTAÇÃO

1º Passo – Para obter a senha que permite ao usuário o acesso ao Siscomex, é necessário o credenciamento junto à Secretaria da Receita Federal. Esta senha é vinculada ao CPF do interessado. A inscrição no REI é automática. O acesso ao SISCOMEX pode ser efetuado a partir de qualquer ponto conectado à internet, bem como por meio de terminais instalados nos órgãos federais encarregados do controle do comércio exterior.

2º Passo – Como início das negociações, o importador solicitará a cotação dos produtos a serem importados. Podem ser contactados, no exterior, fabricantes, tradings, concessionários e exportadores, por qualquer meio de comunicação.

3º Passo – Elaborar a Fatura Pro-forma, o instrumento que define o preço da mercadoria cotado pelo exportador. O importador deverá, através da classificação tarifária (NCM), se certificar se a mercadoria tem ou não licenciamento, quando necessário, e verificar quais as exigências para o desembaraço do produto, etc.

4º Passo – Elaborar uma planilha de custos de importação para verificar a viabilidade econômica do negócio. O preço final para o mercado interno será obtido adicionando-se ao preço FOB da mercadoria o valor dos seguintes custos: Frete Internacional, Seguro de Transporte Internacional, Imposto de Importação, Imposto sobre Produtos Industrializados, PIS/ PASEP, COFINS, Despesas Bancárias, Taxas Portuárias e Taxas de Armazenagem, ICMS, Despachante Aduaneiro e Frete Interno.

5º Passo – Uma vez feito o contato e estabelecidas as condições de operação, o importador deve solicitar ao exportador estrangeiro a remessa de um documento que formaliza o preço praticado na operação, condição de venda (INCOTERMS), a modalidade de pagamento e o prazo de entrega da mercadoria, porque a qualquer época a SECEX pode solicitar do importador informações ou a documentação pertinente.

6º Passo – Checar regularmente junto ao SISCOMEX se é necessário Licença de Importação (LI)¹⁷ para o produto que se pretende importar. A LI tem validade de 60 dias, contados da data do deferimento e serve para obter a autorização/conformidade do órgão que responde pelo controle daquele produto ou operação.

- Importações Dispensadas de licenciamentos: Como regra geral, as importações brasileiras estão dispensadas de licenciamento, devendo os importadores apenas providenciar o registro da Declaração de Importação (DI) no Siscomex, com o objetivo de dar início aos procedimentos de Despacho Aduaneiro junto à unidade local da Secretaria da Receita Federal (SRF).
- Importações Sujeitas a Licenciamento (Automático ou Não-Automático): Nestes casos a importação está sujeita a Licença de Importação (LI), em que as mercadorias estão sujeitas à anuência prévia, ao cumprimento de condições especiais. Normalmente a LI deve ser solicitada antes do embarque no exterior, mas em determinados casos, ela pode ser solicitada antes do início do despacho aduaneiro.

7º Passo – Após o embarque, o exportador remete, de acordo com a modalidade de pagamento convencionada, os documentos que permitem ao importador liberar as mercadorias na alfândega brasileira. Dentre esses documentos destacam-se:

- conhecimento de embarque
- fatura comercial;
- certificado de origem (quando o produto for objeto de acordos internacionais);
- certificado fitossanitário (quando exigido pela legislação brasileira).

8º Passo – O pagamento ao exportador da mercadoria importada ocorre através da contratação do câmbio em um banco autorizado. O importador paga reais ao banco local, que remete moeda estrangeira para o pagamento do exportador. O momento dessa remessa depende da modalidade de pagamento tratada entre as partes e do prazo de pagamento pactuado.

17 Fonte: Portaria SECEX nº 14 de 17/11/2004 - Dispõe sobre os procedimentos para licenciamento de importação, com as alterações promovidas posteriormente: Secex n.º2/2005; SECEX nº 35, de 24.11.2006; nº 18, de 19/07/2007.

9º Passo – Com a chegada da mercadoria no Brasil, inicia-se a fase de liberação na alfândega brasileira. O despacho aduaneiro é o procedimento pelo qual se processa o desembaraço aduaneiro da mercadoria importada. Este processo se inicia a partir do registro da Declaração de Importação (DI), junto à Receita Federal.

A entrega do extrato da DI, juntamente com os demais documentos exigidos (fatura comercial, conhecimento de embarque, guia de recolhimento do ICMS, certificados etc.) ocorre na repartição da Receita Federal no local de descarga da mercadoria importada. O setor de fiscalização da Receita procede à conferência documental e, depois, em confronto com os documentos apresentados, faz a conferência física da mercadoria importada. O comprovante de Importação é emitido pelo SISCOMEX após registro do desembaraço da mercadoria no Sistema.

9.1.1. IMPORTAÇÃO POR PESSOAS FÍSICAS

No Brasil o órgão que controla os impostos sobre importação é a Secretaria da Receita Federal ou simplesmente Receita Federal (RF). Os impostos cobrados são os principais responsáveis por aumentar os preços dos produtos importados. Assim, alguns itens não apresentam vantagem na importação, uma vez que o imposto incidente sobre a importação pode tornar o valor mais caro e demorado. Isso ocorre porque o limite para importação, sem impostos, para pessoa física é de US\$50,00. A partir desse valor é cobrado um imposto de 60% do valor da mercadoria, somados ao frete e seguros (quando houver). Logo, para importações de produtos de maior valor, os impostos transformam eventuais vantagens econômicas em prejuízos.

De acordo com a Receita Federal e com a legislação que trata a respeito das operações de importação brasileiras, pessoas físicas podem importar mercadorias do exterior para uso próprio, isto é desde que não tenham fins comerciais.

A quantidade de brasileiros que importam mercadorias para uso e consumo vem crescendo de forma significativa, em razão da expansão da internet e de sites como o AliExpress, Amazon, eBay e Wish, que costumam comercializar produtos a preços atrativos. Existe até mesmo um serviço dos correios para facilitar importações por pessoas físicas, o “Compra Fora” (comprafora.correios.com.br).

De acordo com a Receita Federal as importações como Pessoa Física são classificadas no RTS – Regime de Tributação Simplificada, cujo limite é de US\$ 3.000,00 dólares por operação. Com relação à tributação considera-se o seguinte para as operações de importação:

- Importação até US\$ 50,00 são isentas de tributação;
- Importação entre US\$ 50,01 e US\$500,00: paga-se 60% do valor da mercadoria a título do imposto de importação (II);
- Importação entre US\$500,01 e US\$3.000: paga-se O imposto de importação (II) correspondente a 60% do valor da mercadoria; uma taxa de US\$250 dólares referente ao despacho aduaneiro do Importa Fácil dos Correios (quando utilizado os Correios), e também há a incidência do imposto sobre a circulação de mercadorias (ICMS), que varia de estado para estado.

As operações de importação são avaliadas pela Receita Federal, que verifica o valor declarado e analisa o valor de mercado, para coibir fraudes fiscais.

Livros, jornais e periódicos são isentos de tributação, independente do valor da remessa de mercadorias importada para o Brasil.

O imposto sobre a importação de produtos estrangeiros é federal, cobrado sobre compras ou bagagens que vêm do exterior. Quem tem a obrigação de pagar o imposto é o importador, neste caso, o comprador. A fiscalização das mercadorias é feita principalmente pela Receita Federal, mas outros órgãos, como Anvisa, Ministério da Agricultura, Anatel e Exército também participam, dependendo do produto.

Imposto de Importação e Cota de isenção¹⁸

Um decreto de 1980 dá ao então Ministério da Fazenda (hoje Ministério da Economia) o poder de isentar compras do exterior de até US\$ 100 quando o destinatário for pessoa física. Mas uma portaria de 1999 do Ministério da Fazenda determinou o limite de US\$ 50 quando remetente e destinatário são pessoas físicas.

A RF segue a orientação da portaria de 1999 e concede a isenção de até US\$ 50 apenas se considerar que é uma remessa não é comercial entre pessoas físicas. Em compras internacionais, a Receita entende que “ainda que o remetente seja uma pessoa física, na verdade estará atuando como se fosse pessoa jurídica, afastando a aplicabilidade da isenção”. Assim compras online vindas do exterior que passam por fiscalização geralmente não escapam da cobrança de imposto, mas é possível questionar a cobrança tanto na Receita quanto na Justiça.

A RF calcula os valores em dólares dos Estados Unidos. A cotação do dia da fiscalização é levada em consideração para fazer a conversão para outras moedas. Para compras de até US\$ 3.000, é cobrado um imposto simplificado de 60% sobre o valor total da compra (incluindo frete e seguro, se houver). Acima deste valor, tributos federais como PIS, Cofins e IPI são cobrados separadamente e variam conforme a classificação dos produtos.

Por exemplo, para um produto comprado do exterior que custa US\$ 70, com frete de US\$ 5 e seguro de US\$ 7, a RF vai considerar o valor total de US\$ 82 e cobrar o imposto simplificado de US\$ 49,20 (82 x 0,60). Assim, o valor que o importador deverá pagar é de US\$ 119,20.

Se a compra for feita pelos Correios, ainda há uma taxa por entrega, o despacho postal, que é cobrado para cobrir custos de atividades dos Correios ou de empresas privadas de transporte expresso internacional. O valor é fixo em R\$15,00 por encomenda internacional importada, independentemente de serem tributadas pela RF.

Dependendo do frete contratado, não é preciso pagar o despacho postal. Alguns produtos, como livros, são isentos da cobrança. Se a encomenda vier pelos Correios, é necessário consultar essa informação no sistema de rastreamento de encomendas. Quando for preciso pagar a taxa, a página de rastreamento trará a informação “Aguardando pagamento do Despacho Postal”. Não é cobrado imposto de importação sobre livros, jornais e revistas. Também não há imposto de importação sobre medicamentos comprados por pessoa física até US\$ 10 mil. A liberação desses produtos depende do cumprimento dos requisitos estabelecidos pela Anvisa. É possível recorrer dos valores cobrados pela RF; há decisões na Justiça que deram isenção para compras até US\$ 100.

Multa por preenchimento de declarações e notas fiscais erradas

Se a declaração feita pelo vendedor estiver errada quanto ao valor do produto, a RF pode aplicar multa, em que a porcentagem varia conforme a situação. A mercadoria importada só é entregue ao comprador depois de pagar taxas postais, imposto e multa (se houver).

Inicialmente, a fiscalização verifica o documento que deve vir exposto no lado de fora da caixa, preenchido pelo vendedor ou pela empresa que transporta a encomenda. Algumas remessas podem passar por análise mais detalhada, para verificar se as informações declaradas no documento condizem com o conteúdo da caixa e com o valor real do produto. Se a compra for analisada e tiver alguma inconsistência, o comprador terá que pagar o imposto devido e uma multa. O valor varia conforme o tipo de irregularidade identificada.

A obrigação de pagar o imposto e a multa é exclusivamente do comprador (importador), mesmo que o erro no preenchimento da nota tenha sido do vendedor. Em casos assim, o comprador deve contatar as empresas envolvidas na venda e pedir o ressarcimento.

A RF cobra duas multas que se somam, para compras em que o valor declarado é diferente do valor constatado pela fiscalização:

¹⁸ Adaptado de Andretta, Filipe. UOL Economia, em São Paulo 16/11/2019.

- Multa de “natureza administrativa”: de 100% sobre a diferença de valores. Por exemplo: se a compra veio com um documento declarando uma mercadoria de US\$ 100, mas a Receita avaliou que vale US\$ 190, o importador terá que pagar uma multa de US\$ 90, além do imposto simplificado de 60% sobre US\$ 190 (US\$ 114).
- Multa de “natureza tributária”: 37,5% sobre a diferença entre o imposto do valor declarado inicialmente e o valor constatado. Por exemplo: o documento que acompanha a encomenda trazia a informação de que o valor total era US\$ 100, o que geraria um imposto de US\$ 60, mas a Receita avaliou que vale US\$ 190, o que leva a um imposto de US\$ 114. Cobra-se uma multa de 37,5% sobre US\$ 54 (a diferença entre US\$ 114 e US\$ 60), que fica em US\$ 20,25.
- Assim, nesse exemplo escolhido, o importador teria que pagar US\$ 114 de imposto, US\$ 90 de multa administrativa e US\$ 20,25 de multa tributária, totalizando US\$ 224,25.
- Assim a RF aplica uma multa sobre a falta de pagamento de imposto e outra sobre infrações na declaração. A primeira multa é aplicada quando se entende que houve fraude, mas não há um critério claro para diferenciar as duas. Se algum dos produtos da encomenda não foi declarado na nota, a multa é de 75% da diferença do imposto devido.
- Por exemplo: uma pessoa comprou dois produtos de US\$ 80 cada, mas na caixa veio declarado apenas um. O imposto que inicialmente era de US\$ 48 (60% de US\$ 80) sobe para US\$ 96 (60% de US\$ 160), e a multa fica em US\$ 36 (75% da diferença de imposto).
- Se a compra entra no Brasil com declaração de isenta e a fiscalização da RF entende que deve ser cobrado imposto, a multa é de 37,5% sobre a tributação. Por exemplo: um produto de US\$ 48 entrou como remessa não comercial entre pessoas físicas, mas a RF identificou que foi uma compra de site internacional. O imposto será de US\$ 28,8 (60% de US\$ 48) e a multa de US\$ 10,8 (37,5% do imposto).

Se a fiscalização decidir cobrar imposto da compra internacional, os Correios devem notificar o consumidor. Algumas empresas privadas de transporte de encomenda (courier) assumem a responsabilidade de pagar todos os encargos e entregar o produto na casa do comprador. A encomenda só chegará depois que os tributos e a multa (se for o caso) forem pagos.

O consumidor deverá realizar o pagamento nos Correios em até 30 dias ou nas empresas privadas habilitadas para transporte internacional em até 20 dias, contados a partir da liberação da encomenda pela RF. Se não for realizado o pagamento (desembaraço) no prazo estipulado, a mercadoria pode ser devolvida ao país de origem ou ser declarada perdida por abandono.

Canais de Parametrização da DUIMP

O canal consolidado apresenta o resultado da combinação dos canais da Receita Federal mais o canal de inspeção (MAPA ou ANVISA). Exemplos de funcionamento do Canal Consolidado como o canal de parametrização principal¹⁹:

Canais de Parametrização			
Órgão	Caso 1	Caso 2	Caso 3
Receita Federal	Sem conferência	Conferência documental	Sem conferência
MAPA	Inspeção documental	Inspeção documental	Sem inspeção
ANVISA	Sem inspeção	Inspeção física	Sem inspeção
Canal consolidado	AMARELO	VERMELHO	VERDE

No exemplo 1 o CANAL DA DUIMP é Amarelo, pois na RFB deu verde, mas no Mapa deu Amarelo, logo o canal consolidado é Amarelo.

- No exemplo 2 o CANAL CONSOLIDADO é Vermelho, visto que na RFB deu amarelo, mas no Mapa deu Vermelho, portanto, o canal da DUIMP neste caso é VERMELHO.
- No exemplo 3 deu Canal Verde com Receita Federal, com Mapa e com Anvisa, assim sendo pode-se dizer que a DUIMP deu verde.

¹⁹ Adaptado de FAZCOMEX - <https://www.fazcomex.com.br/blog/duimp-canais-de-parametrizacao>

9.1.3. IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO (II)

O Imposto de Importação é um tributo federal que incide sobre mercadoria estrangeira e tem como fato gerador sua entrada no território nacional. Tem sua legislação básica no Decreto-Lei nº 37/1966 e no Regulamento Aduaneiro (Decreto nº 6.759/09).

Contribuintes do Imposto de Importação:

- Importador: qualquer pessoa que promova a entrada de mercadoria estrangeira no território nacional;
- Destinatário de remessa postal internacional: indicado pelo respectivo remetente ou comprador de mercadoria entrepostada;
- Consignatário de mercadoria submetida ao entreposto aduaneiro – ao nacionalizar a mercadoria e promover o despacho aduaneiro para consumo em seu nome

São considerados estrangeiros os equipamentos, as máquinas, os veículos, os aparelhos e os instrumentos, bem como as partes, as peças, os acessórios e os componentes, de fabricação nacional, adquiridos no mercado interno pelas empresas nacionais de engenharia, e exportados para a execução de obras contratadas no exterior, na hipótese de retornarem ao país.

Assim, também é considerada estrangeira a mercadoria nacional ou nacionalizada exportada que retornar ao país, salvo as exceções:

- enviada em consignação e não vendida no prazo autorizado;
- devolvida por motivo de defeito técnico, para reparo ou para substituição;
- por motivo de modificações na sistemática de importação por parte do país importador;
- por motivo de guerra ou de calamidade pública; ou
- por outros fatores alheios à vontade do exportador.

O II também chamado como tarifa aduaneira, direitos de importação, tarifa das alfândegas ou direitos aduaneiros, é um tributo de competência da União, e assim se justifica porque, em se tratando de um imposto com implicações no relacionamento do país com o exterior, seu trato deve caber na verdade ao Governo Federal, responsável por este relacionamento, que deve ser uniforme no âmbito internacional. Este imposto possui grande importância no cenário externo tendo em vista as negociações de inúmeros tratados, visando a necessidade de integração dos países e a abertura econômica.

Função do Imposto de Importação

Apesar da reclamação dos importadores em relação a algumas alíquotas do Imposto de Importação, esse tributo possui função regulatória, não tendo objetivos fiscais, mas sim de regulação da atividade econômica. Até mesmo para poder exercer sua função, o Imposto de Importação não se sujeita ao princípio da anterioridade, podendo ser alterado no mesmo exercício financeiro pelo Poder Executivo.

Como qualquer tributo, ele arrecada recursos para a União, mas muito pouco em relação ao total. Dados da Receita Federal dos últimos anos mostram que o montante recebido com o Imposto de Importação representa menos de 3% do total de tributos arrecadados. É o imposto de renda cobrado das pessoas físicas e jurídicas o tributo mais expressivo para a União (quase 30% do total).

Como exemplos da função regulatória do Imposto de Importação, pode-se citar as alterações em função da pandemia da Covid-19, que podem ser visualizadas nos endereços a seguir:

- Lista dos produtos com imposto de importação zerado
<https://www.fazcomex.com.br/blog/lista-dos-produtos-com-imposto-de-importacao-zerado>
- Importação de Arroz, Soja e Milho: Governo zera o Imposto de Importação
<https://www.fazcomex.com.br/blog/governo-zera-imposto-de-importacao-soja-milho>
- Brinquedos: Governo reduz o Imposto de Importação.
<https://www.fazcomex.com.br/blog/brinquedos-governo-reduz-o-imposto-de-importacao>
- Importação de armas: Governo zera o Imposto de Importação
<https://www.fazcomex.com.br/blog/importacao-de-armas-governo-zera-o-imposto-de-importacao>

Responsáveis pelo Imposto de Importação:

- Transportador: quando transportar mercadoria procedente do exterior ou sob controle aduaneiro, inclusive em percurso interno;
- Depositário: qualquer pessoa incumbida da custódia de mercadorias de terceiros sob controle aduaneiro nos armazéns de zona primária ou secundária.
- A responsabilidade pelos tributos apurados em relação a avaria ou extravio de mercadorias será de quem lhe deu causa.

Fato Gerador do II

O fato gerador do imposto de importação é a entrada de mercadoria estrangeira no país. Para efeito de cálculo do imposto, considera-se ocorrido o fato gerador:

1. na data do registro da Declaração de Importação de mercadoria submetida a despacho para consumo, inclusive, no caso de despacho para consumo de mercadoria sob regime suspensivo de tributação, e de mercadoria contida em remessa postal internacional ou conduzida por viajante, sujeita ao regime de importação comum;

2. no dia do lançamento do correspondente crédito tributário, quando se tratar de: a) bens contidos em remessa postal internacional não sujeitos ao regime de importação comum; b) bens compreendidos no conceito de bagagem, acompanhada ou desacompanhada; c) mercadoria constante de manifesto ou de outras declarações de efeito equivalente, cujo extravio tenha sido verificado pela autoridade aduaneira; ou d) mercadoria estrangeira que não haja sido objeto de declaração de importação, na hipótese em que tenha sido consumida ou revendida, ou não seja localizada;

3. na data do vencimento do prazo de permanência da mercadoria em recinto alfandegado, se iniciado o respectivo despacho aduaneiro antes de aplicada a pena de perdimento da mercadoria; ou

4. na data do registro da Declaração de Admissão Temporária para Utilização Econômica.

Base de Cálculo do Imposto de Importação

É o valor aduaneiro da totalidade dos bens contidos na remessa internacional. Este valor corresponderá ao valor dos bens, acrescido do valor do frete e do seguro até o local de destino no país, exceto quando já estiverem incluídos.

- quando a alíquota for ad valorem (percentual), o valor aduaneiro apurado segundo as normas do Artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT (1994);
- quando a alíquota for específica, a quantidade de mercadoria expressa na unidade de medida estabelecida.

Alíquota do Imposto de Importação

Pode ser consultada na planilha disponibilizada pelo Governo e atualizada periodicamente no endereço: <http://www.camex.gov.br/tarifa-externa-comum-tec/tec-listas-em-vigor>

A Receita Federal também disponibiliza o “Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações”, o qual traz as informações:

- Descrição da NCM
- Taxa de Câmbio
- Alíquota do Imposto de Importação
- Alíquota do IPI
- Alíquota do Pis-Importação
- Alíquota do Cofins-Importação
- Informação de incidência ou não de Antidumping, Cide ou Medidas Compensatórias
- Tratamento Administrativo aplicado a NCM consultada.

O simulador está disponível no endereço: <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador>

Existem ainda alguns sistemas pagos de consulta a TEC, os quais geralmente possuem também outras informações complementares, além das descritas acima, bem como ferramentas que auxiliam a classificação da mercadoria.

Cálculo do Imposto de Importação (II)

Como membro do Mercosul, o Brasil adota a NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul. Dessa forma, sabendo a correta classificação fiscal da mercadoria, é necessário consultar a Tarifa Externa Comum (TEC) para conhecer a alíquota do II a ser aplicada sobre o item.

Taxa de câmbio para efeitos fiscais: para cálculo do Imposto de Importação é necessária a conversão do valor da mercadoria expresso em moeda estrangeira para moeda nacional, através da taxa de câmbio vigente na data em que se considera ocorrido o fato gerador

Exemplo de cálculo do Imposto de Importação com alíquota ad valorem (percentual):

- Valor Aduaneiro: R\$ 50.000 (valor já convertido de acordo com a taxa de câmbio PTAX relativa ao dia útil imediatamente anterior ao da ocorrência do fato gerador)
- Mercadoria: bolas de tênis – Classificação Fiscal (NCM): 9506.61.00
- Alíquota do II: 20%
- Valor a pagar de Imposto de Importação (código de receita 0086): R\$ 50.000 x 20% = R\$ 10.000,00
- Observação - câmbio PTAX:
- A taxa de câmbio de referência do real por dólares americanos mais utilizada no mercado cambial brasileiro é a Ptax, publicada pelo Banco Central do Brasil. O câmbio Ptax considera o dólar Ptax, que não é uma taxa obrigatória. Ela serve como referência para as instituições financeiras que trabalham com câmbio. A taxa Ptax é calculada diariamente pelo Banco Central com base na média das taxas de compra e venda praticadas pelos bancos brasileiros. A Ptax é a média dessas operações, e por isso, não deve servir de base para compras e vendas de contrato em moeda estrangeira.

Incidência do Imposto de Importação

Incide sobre a importação de produto estrangeiro; associa-se ao registro da Declaração de Importação. Incide também sobre mercadoria nacional ou nacionalizada exportada que retornar ao país, salvo se:

- Enviada em consignação e não vendida no prazo autorizado;
- Devolvida por motivo de defeito;
- Por modificações na sistemática do país importador;
- Por motivo de guerra ou calamidade pública.

Incide também sobre a mercadoria desnacionalizada que vier a ser importada e a mercadoria nacional ou nacionalizada que vier a ser reimportada (quando descumpridas as condições do regime de exportação temporária do qual tenha sido beneficiada).

Situações em que não há incidência do Imposto de Importação

De acordo com a legislação vigente, o Imposto de Importação não incidirá sobre:

1. mercadoria estrangeira que, corretamente descrita nos documentos de transporte, chegar ao país por erro inequívoco ou comprovado de expedição, e que for redestinada ou devolvida para o exterior;
2. mercadoria estrangeira idêntica, em igual quantidade e valor, e que se destine a reposição de outra anteriormente importada que se tenha revelado, após o desembaraço aduaneiro, defeituosa ou imprestável para o fim a que se destinava, desde que observada a regulamentação editada pelo Ministério da Fazenda (ou Economia);
3. mercadoria estrangeira que tenha sido objeto da pena de perdimento, exceto na hipótese em que não seja localizada, tenha sido consumida ou revendida;

4. mercadoria estrangeira devolvida para o exterior antes do registro da Declaração de Importação, observada a regulamentação editada pelo Ministério da Fazenda (ou Economia);

5. embarcações construídas no Brasil e transferidas por matriz de empresa brasileira de navegação para subsidiária integral no exterior, que retornem ao registro brasileiro, como propriedade da mesma empresa nacional de origem;

6. mercadoria estrangeira destruída, sob controle aduaneiro, sem ônus para a Fazenda Nacional, antes de desembarçada; e

7. mercadoria estrangeira em trânsito aduaneiro de passagem, acidentalmente destruída.

IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO (II)	Sujeito passivo: pessoa obrigada ao pagamento do tributo ou penalidade pecuniária
	Contribuinte – quando tenha relação pessoal e direta com a situação que constitua o respectivo fato gerador. Responsável - quando, sem revestir a condição de contribuinte, sua obrigação decorra de expressa disposição de lei.
Entrepósito Aduaneiro: regime aduaneiro especial que PERMITE, na importação e exportação, o depósito de mercadorias, em local determinado, com suspensão do pagamento de tributos e sob controle fiscal.	
A isenção ou redução do Imposto de Importação só beneficia produto sem similar nacional. O órgão competente para a apuração de similaridade é a SECEX.	

9.1.4. REGIME DE EX-TARIFÁRIO

É justo pagar 20% de Imposto de Importação (II) por um bem que não possui produção nacional? Essa foi a premissa básica da criação do regime Ex-Tarifário (Lei nº 3.244/57).

Ex-Tarifário é a sigla utilizada no comércio exterior para Exceção Tarifária. É quando o governo concede redução do II de itens para os quais não há produção no Brasil ou ela é insuficiente.

O Ex-tarifário é uma exceção à Tarifa Externa Comum (TEC), e a condição essencial é a de que não haja produção nacional equivalente do produto beneficiado com o regime. Consiste na redução temporária da alíquota do imposto de importação de bens de capital (BK), de informática e telecomunicação (BIT), assim marcados na Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC), quando não houver a fabricação nacional equivalente.

Foi criado por Portaria Ministerial, servindo para dar destaque a certas mercadorias classificáveis em determinado código tarifário da TEC. Tem objetivo de fazer com que tais mercadorias deixem de sofrer a incidência da alíquota normal do Imposto de Importação prevista na TEC para elas.

Com este regime, as mercadorias classificáveis no correspondente código tarifário passam a sofrer a incidência da alíquota reduzida, de acordo com o estipulado na Portaria. Para fazer jus à alíquota mais benéfica do Ex-Tarifário, a mercadoria importada deve se identificar totalmente com aquela nele descrita.

Existem Ex-Tarifários para Imposto de Importação (II) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), bem como para matéria prima e máquinas e equipamentos. O que diz respeito ao II existem os Ex-Tarifários de bens de capital (BK), de informática e telecomunicação (BIT).

O regime de Ex-Tarifário consiste na redução temporária da alíquota do imposto de importação de bens de capital (BK), de informática e telecomunicação (BIT), assim marcados na Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC), quando não houver a fabricação nacional equivalente.

A partir de 2020 o Ministério da Economia tem promovido a redução a 0% (zero), ao amparo do Ex-Tarifário. Sem a aplicação do regime, as importações de BK têm uma incidência de 14% de Imposto de Importação, e as de BIT 16%.

Benefícios do Ex-Tarifário para o país: busca promover atração de investimentos no país, uma vez que desonera o montante dos aportes direcionados a empreendimentos produtivos.

Importância do regime de Ex-Tarifário:

1. Aumento da viabilidade de investimentos em bens de capital (BK) e de informática e telecomunicação (BIT) sem produção equivalente no país;

2. Facilita o incremento da inovação por parte de empresas de diferentes segmentos da economia, com a incorporação de novas tecnologias inexistentes no Brasil, refletindo num aumento da produtividade e competitividade do setor produtivo.

3. Gera um efeito multiplicador de emprego e renda sobre diferentes áreas da economia nacional.

Para obtenção do Ex-Tarifário, são exigidas informações técnicas detalhadas do bem a ser importado, bem como da previsão de importação e ganho para o país.

O pleito para concessão do regime especial de Ex-Tarifário deve estar acompanhado de informações relativas: à empresa ou entidade de classe pleiteante; aos dados técnicos sobre o produto; à operação de importação.

Onde dar entrada na requisição de Ex-Tarifário - Desde de 1º de janeiro de 2019, o preenchimento e a entrega dos documentos se dá, unicamente por meio de acesso externo ao Sistema Eletrônico de Informações – SEI do Ministério da Economia.

9.1.5. REGIME ADUANEIRO DE DRAWBACK

Drawback é um regime aduaneiro especial que consiste na suspensão ou isenção de tributos incidentes dos insumos importados e/ou nacionais vinculados a um produto a ser exportado. Foi criado em 1996 pelo Governo Federal com o objetivo de trazer facilidades para empresas que trabalham com comércio exterior. É um importante mecanismo de competitividade internacional e um dos regimes mais utilizados pelos exportadores brasileiros. A mais recente regulamentação foi feita pela Portaria Secex 44 de 24/07/2020. Como as demais importações, o Drawback precisa de LI (Licença de Importação).

Segundo os dados do MDIC (2019), cerca de 27 mil empresas exportaram no Brasil em 2019, porém o número de empresas que utilizavam o benefício de Drawback no ano de 2019 foi a seguinte:

- Drawback Suspensão: 1.761 empresas nesta modalidade
- Drawback Isenção: 643 empresas nesta modalidade
- Estes números nada mais refletem os gráficos listados acima.

Apesar de existir desde 1996, a participação das empresas brasileiras no regime de drawback ainda é muito baixa. Muitas empresas que poderiam estar se beneficiando da suspensão ou isenção de tributos através do drawback, mas não aproveitam esta oportunidade.

Abrangência do drawback

O regime de drawback poderá ser concedido a operação que se caracterize como:

- Transformação – a que, exercida sobre matéria-prima ou produto intermediário, importe na obtenção de espécie nova;
- Beneficiamento – a que importe em modificar, aperfeiçoar ou, de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto;
- Montagem – a que consista na reunião de produto, peças ou partes e de que resulte um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal;
- Renovação ou recondicionamento – a que, exercida sobre produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado, renove ou restaure o produto para utilização; e
- Acondicionamento ou reacondicionamento – a que importe em alterar a apresentação do produto, pela colocação de embalagem, ainda que em substituição da original, salvo quando a embalagem colocada se destine apenas ao transporte de produto.
- A empresa interessada deverá comprovar mediante “Laudo Técnico de drawback” e “Estrutura de produtos”, se estes forem solicitados pela SUEXT (Subsecretaria de Operações de Comércio Exterior)²⁰.

Os principais benefícios do Drawback são fiscais e financeiros. Não havendo o recolhimento de tributos, há redução nos encargos e custos financeiros/fiscais, que influenciam diretamente no fluxo de caixa da empresa. Assim, a empresa beneficiária torna-se mais competitiva no mercado internacional, podendo melhorar seus principais pilares comerciais.

Modalidades de Drawback ²¹

1. Drawback Modalidade Isenção Integrado

- O termo “integrado” neste caso refere-se, que dentro de suas modalidades os insumos podem ser nacionais e/ou importados utilizados no produto a exportar, sendo que anteriormente eram separados pela Modalidade Drawback Verde Amarelo (Insumos Nacionais).
- Destina-se a reposição de estoque, ou seja, a empresa já realizou nos últimos dois anos, compras com pagamento de tributos, vinculados a um produto a exportar. Dessa forma, ela tem direito a abertura de um pleito de Drawback Isenção para repor seu estoque.



2. Drawback Modalidade Suspensão Integrado

- É um tipo de compromisso de exportação, uma vez que a empresa recebe suspensão de tributos sobre mercadorias nacionais e/ou importadas, com o compromisso de realizar uma exportação futura, quando haverá a Isenção dos mesmos.
- Se não for cumprido com a exportação, a empresa necessita recolher os tributos com as devidas correções monetárias.

20 SUEXT - Subsecretaria de Operações de Comércio Exterior. Com o governo Bolsonaro em Janeiro de 2019, o MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio Exterior e Serviços, foi extinto. Assim, foi criada a SECINT (Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais) dentro do Ministério da Economia, e o DECEX também foi descontinuado. A SUEXT substituiu o antigo DECE.

21 Adaptado de Fazcomex - <https://www.fazcomex.com.br>



3. Drawback Modalidade Restituição

- É pouco utilizada nas transações, estima-se que menos de 3% realizem Drawback por esta modalidade. Trata-se da restituição dos tributos pagos na importação de insumo importado e utilizado na produção de bem exportado.
- Esta modalidade praticamente já não é utilizada, pois outras modalidades compreendem os mesmos benefícios e a mesma restituição de tributos seguindo as regras, principalmente o Drawback Isenção.
- É a única modalidade que depende totalmente de anuência da Receita Federal, pois é de sua competência. Um dos motivos pela qual não é utilizada, uma vez que também é mais burocrática.

O drawback tem alcance geral desde a pequena indústria até as grandes multinacionais. É um regime aduaneiro que não discrimina qualquer segmento da indústria, nem distingue país de exportação ou importação.

O Ato Concessório é o documento eletrônico através do qual ocorre o pedido de Drawback. Ele é emitido em nome da empresa industrial ou comercial, que, após realizar a importação, envia a mercadoria a estabelecimento para industrialização, devendo a exportação do produto ser realizada pela própria beneficiária do Ato Concessório. No pedido de abertura do Ato, será levado a agregação de valor, mensurado pelo Índice de drawback.

Índice de drawback (ou índice do Ato Concessório)

É o cálculo da agregação de valor e o resultado da operação.

Fórmula para cálculo da agregação de valor ou índice do Ato Concessório:

$$\text{Índice de Drawback} = \frac{(\text{VALOR DA IMPORTAÇÃO} + \text{FRETE} + \text{SEGURO})}{(\text{VALOR DA EXPORTAÇÃO} - \text{COMISSÃO DE AGENTE})}$$

Exemplo:

Neste caso, significa que o Índice do Ato Concessório é 61,70%, e que a operação está agregando 38,30% de valor em cima do que está sendo importado.

No momento de inclusão dos valores no Sistema de Drawback Isenção e Suspensão, o mesmo irá calcular automaticamente o índice, de acordo com as regras em questão.

É importante sempre realizar os cálculos previamente, para se ter uma ideia de qual será o índice do seu pleito e evitar surpresas na abertura do Ato. Quanto maior o índice, mais documentos e explicações o Governo vai solicitar.

Não existe índice mínimo ou máximo. Claro que quanto menor o índice de drawback, ou seja, quanto maior a agregação de valor sobre o que será comprado, mais fácil a aprovação do Ato Concessório junto a SUEXT.

9.1.6. TRATAMENTO TRIBUTÁRIO DECORRENTE DE ACORDOS INTERNACIONAIS

A legislação estabelece que no caso de acordos internacionais prevalecerá o tratamento previsto nos acordos firmados pelo Brasil, salvo se da aplicação das normas gerais resultar tributação mais favorável ao importador, ou seja, a aplicação da alíquota mais baixa para favorecer o importador.

- a prova da origem da mercadoria, para efeito da aplicação de benefício fiscal decorrente de acordos internacionais é feita, normalmente, através de Certificado de Origem.

A base de cálculo do imposto é a quantidade total de mercadoria que está sendo importada, de acordo com a unidade de medida (metro, quilo, tonelada, etc.) em que o produto está relacionado na TEC.

No caso da aplicação da alíquota ad-valorem²², a base de cálculo será uma quantia em dinheiro que expresse o valor real de importação do produto, ou seja, será o valor aduaneiro das mercadorias, conforme definido no Acordo de Valoração Aduaneira.

Para se configurar o fato gerador do imposto de importação e o momento de sua ocorrência, para fins de cálculo do imposto, são condições cumulativas: a entrada da mercadoria estrangeira no território aduaneiro e o registro no siscomex da declaração de importação para consumo.

VALOR IMPORTAÇÃO E/OU INSUMOS NACIONAIS	\$	50.000,00
FRETE	\$	2.500,00
SEGURO	\$	250,00
VALOR EXPORTADO	\$	95.000,00
COMISSÃO DE AGENTE (10%)	\$	9.500,00
VALOR DA IMPORTAÇÃO + FRETE + SEGURO	\$	52.750,00
÷		
VALOR DA EXPORTAÇÃO – COMISSÃO DE AGENTE	\$	85.500,00
ÍNDICE DO ATO		61,70%

Métodos para se encontrar o valor aduaneiro (conforme o artigo VII do GATT / OMC):

- a) pelo valor da transação;
- b) pelo valor da transação da mercadoria importada idêntica à mercadoria objeto do despacho;
- c) pelo valor da transação da mercadoria importada similar à mercadoria objeto do despacho;
- d) pelo valor da revenda da mercadoria importada;
- e) pelo valor computado, ou valor calculado da mercadoria importada;
- f) pelo valor obtido por meios razoáveis e compatíveis com o acordo.

PAGAMENTO DOS TRIBUTOS

O pagamento dos tributos federais devidos na importação de mercadorias, no ato de registro, pelo SISCOMEX, da respectiva Declaração de Importação (DI), e deve ser feito exclusivamente por débito automático em conta bancária em agência habilitada de banco integrante da rede arrecadadora de receitas federais, por meio de DARF eletrônico. O pagamento deve ser feito quando do registro da declaração de importação.

²² O imposto ad valorem é um tributo baseado em um percentual sobre o valor de um bem móvel ou imóvel, não sobre seu peso, quantidade ou volume.

IPI VINCULADO À IMPORTAÇÃO

De acordo com a legislação em vigor, ocorre o fato gerador do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), tornando-se o imposto devido:

- a) na saída de produto de estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial
- é considerado industrial o estabelecimento que executa qualquer das operações consideradas industrialização perante a legislação do IPI (transformação, beneficiamento, montagem, acondicionamento/reacondicionamento e renovação), das quais resulte produto tributado, ainda que de alíquota 0%, ou beneficiado com a isenção do imposto ou destinado à exportação (imune).
- a equiparação a industrial é dividida em duas categorias distintas: a equiparação obrigatória (estabelecimentos importadores, por exemplo), e a equiparação facultativa, em que a equiparação fica a critério do próprio contribuinte do imposto.
- equiparar um estabelecimento comercial a um industrializador sem que a empresa realize qualquer processo produtivo é o mesmo que dizer que o comerciante passa a partir da equiparação a atuar como contribuinte do IPI, ficando a partir dessa data obrigado ao recolhimento do imposto e ao cumprimento de todas as obrigações acessórias próprias dos estabelecimentos industriais.
- b) no desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira.
- o estabelecimento que importar produto do exterior será considerado contribuinte em relação ao fato gerador decorrente do desembaraço aduaneiro que realizar. Além disso, o importador também será considerado contribuinte, como equiparado a industrial, no momento em que der saída dos produtos por ele importados.

O IPI, imposto de competência da União, incide tanto sobre produtos industrializados nacionais quanto sobre os produtos industrializados importados. O contribuinte do IPI vinculado à importação é o importador. O fato gerador do IPI, na importação, é o desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira. Não constitui fato gerador desembaraço aduaneiro de mercadorias que retornem ao País nas seguintes condições:

- enviada em consignação e não vendida no prazo autorizado;
- devolvida por defeito técnico, que exija sua devolução para reparo ou substituição;
- por motivo de modificações na sistemática de importação por parte do país importador;
- por motivo de guerra ou calamidade pública;
- por outros fatores alheios à vontade do exportador.

A base de cálculo é o valor por ocasião do despacho de importação, somado ao montante deste tributo e dos encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou dele exigíveis.

ISENÇÕES E REDUÇÕES DO IPI NA IMPORTAÇÃO

A isenção do IPI na importação não segue necessariamente a isenção do imposto de importação. Deve estar prevista em dispositivo próprio.

Reconhecimento de benefício fiscal: ao formular a DI o importador poderá pleitear benefício fiscal citando a lei ou ato internacional em que se fundamenta:

- A legislação aduaneira que dispuser sobre a outorga de isenção ou redução do Imposto de Importação deve ser interpretada literalmente.
- A isenção ou redução do imposto somente é reconhecida quando decorrente de lei ou de ato internacional.
- No caso de mercadorias importadas por via marítima, o reconhecimento do direito a benefício está condicionado:
 - ao transporte em navio de bandeira brasileira ou em navio estrangeiro fretado por armador nacional;
 - à dispensa de tal obrigatoriedade concedida pelo órgão competente do Ministério dos Trans-

portes, por meio de documento de liberação de carga (waiver).

Certificado de Liberação de Carga Prescrita à Bandeira Brasileira – CLCP:

- documento emitido pela ANTAQ (Agência Nacional de Transportes Aquaviários), que formaliza a liberação do transporte de carga prescrita em embarcação estrangeira operada por empresa de navegação estrangeira, ele também é conhecido como “waiver” pelos profissionais da área.

- Waiver é um termo em inglês que significa “renúncia de um direito” ou “dispensa de uma exigência”.

Não estão sujeitas à esta obrigatoriedade:

- a importação de mercadorias em regime aduaneiro especial de drawback.
- a importação de bens doados por pessoa física ou jurídica residente ou sediada no exterior.

Na hipótese de não ser concedido o benefício fiscal pretendido, será exigido o crédito tributário correspondente

“Drawback”: regime aduaneiro especial: consiste na restituição, suspensão ou eliminação de impostos incidentes sobre insumos importados (matéria-prima) para utilização em produto exportado.

ISENÇÃO OU REDUÇÃO VINCULADA À QUALIDADE DO IMPORTADOR

Quando a isenção ou redução for vinculada à qualidade do importador, a transferência da propriedade ou o uso dos bens obriga ao prévio pagamento do imposto.

Esta isenção é concedida às missões diplomáticas e repartições consulares de caráter permanente; e representações de órgãos internacionais de caráter permanente, de que o Brasil seja membro.

Um exemplo de benefício vinculado à qualidade do importador acontece quando universidades, institutos de pesquisa, instituições científicas ou educacionais obtêm o direito de importar equipamentos necessários ao cumprimento de suas finalidades.

ISENÇÃO OU REDUÇÃO VINCULADA A DESTINAÇÃO DOS BENS

- fica condicionada à comprovação posterior do seu efetivo emprego nas finalidades que motivaram a concessão.
- exemplo de benefício vinculado à destinação dos bens: importação de materiais de reposição e conserto, com isenção, para uso em embarcações ou aeronaves estrangeiras.

TRIBUTAÇÃO E ISENÇÃO DE BAGAGEM

Entende-se como “bagagem” objetos novos ou usados destinados ao uso ou consumo pessoal do viajante, de acordo com as circunstâncias de sua viagem, ou os objetos de pequeno valor, a serem oferecidos como presente.

Incluem-se entre os bens de uso ou consumo pessoal aqueles destinados à atividade profissional do viajante, bem como utilidades domésticas.

Estão excluídos do conceito de bagagem:

- bens cuja quantidade, natureza ou variedade configure importação ou exportação com fim comercial ou industrial;
- automóveis, motocicletas, motonetas, bicicletas com motor, casas rodantes e demais veículos automotores terrestres;
- aeronaves;
- embarcações de todo o tipo, motos aquáticas e similares, e motores para embarcações;
- cigarros e bebidas de fabricação brasileira, destinados a venda exclusivamente no exterior;
- bebidas alcólicas, fumo e seus sucedâneos manufaturados, quando se tratar de viajante me-

nor de dezoito anos;

- bens adquiridos pelo viajante em loja franca, por ocasião de sua chegada ao País.

- Bagagem acompanhada: a que o viajante portar consigo no mesmo meio de transporte em que viaje, desde que não amparada por conhecimento de carga.
- Bagagem desacompanhada: a que chegar ao País, ou dele sair, amparada por conhecimento de carga ou documento equivalente.

Isenção de bagagem de caráter geral: a isenção aplicável aos bens que constituam bagagem de viajante procedente do exterior abrange o imposto de importação e o imposto sobre produtos industrializados.

Não incidem impostos sobre os bens compreendidos no conceito de bagagem: de origem nacional ou de origem estrangeira quando:

- a) comprovadamente saídos do País como bagagem, quando do seu retorno, ainda que portados por terceiros, independentemente do prazo de permanência no exterior e das razões de sua saída;
- b) remetidos ao exterior, pelo viajante, para conserto, reparo ou restauração, quando do seu retorno;
- c) enviados ao País, em razão de garantia, para substituição de outro anteriormente trazido pelo viajante.

No caso de bens adquiridos em Loja Franca: até o valor de US\$ 1.000,00 (ou o equivalente em outra moeda), gozarão de isenção, desde que respeitados os termos, limites e condições que serão estudados no tópico “Regimes Aduaneiros Atípicos”, no capítulo que trata dos “Regimes Aduaneiros”.

- Loja Franca: Regime aduaneiro especial conhecidas como Duty Free, permite a instalação de estabelecimento comercial em portos ou em aeroportos alfandegados para vender mercadoria nacional ou estrangeira a passageiro em viagem internacional, sem a cobrança de tributos, contra pagamento em moeda nacional ou estrangeira.
- Em 2012, foi autorizada também a instalação de lojas francas em fronteiras terrestres, em municípios caracterizados como “cidades gêmeas” de cidades estrangeiras na linda de fronteira do Brasil.



Liberação de uma mercadoria pela alfândega para a entrada no país (em caso de importação) ou sua saída (em caso de exportação, depois de a sua documentação ser verificada).

Ato final ao despacho aduaneiro procedimento pelo qual o órgão federal considera a operação de importação terminada. Então, a partir deste momento as mercadorias podem ser liberadas ao importador.

No despacho de importação, verificam-se os dados declarados pelo exportador, os documentos apresentados e a conformidade com a legislação específica referente ao produto.

- Inicia-se com a conclusão da conferência aduaneira.
- Se, no processo de conferência não se constatar nenhuma irregularidade é autorizado o desembaraço aduaneiro.
- Antes da entrega da mercadoria ao importador é necessário o registro, pela autoridade aduaneira, do desembaraço no SISCOMEX.

9.1.7. DESPACHO ADUANEIRO DE IMPORTAÇÃO

É o procedimento administrativo fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro de mercadoria procedente do exterior, seja ela importada a título definitivo ou não.

Toda mercadoria procedente do exterior por qualquer via, destinada a consumo ou a outro regime, sujeita ou não ao pagamento do imposto, deverá ser submetida a despacho aduaneiro.

O despacho é processado no SISCOMEX com base em declaração a ser formulada pelo importador e apresentada à repartição sob cujo controle estiver a mercadoria, na zona primária ou na zona secundária.

Início do despacho: ocorre na data do registro da DI (Declaração de Importação) e consiste na numeração da declaração, efetuada pelo SISCOMEX. Deverá começar até 90 dias da descarga, se a mercadoria estiver em recinto alfandegado de zona primária, ou até 45 dias após esgotar-se o prazo estabelecido para permanência em recinto alfandegado de zona secundária.

Interrupção do despacho: pode ocorrer, quando exigível o depósito ou o pagamento de quaisquer ônus financeiros ou cambiais ou o cumprimento de obrigações semelhantes, a tramitação do despacho ficará sujeita à prévia satisfação da exigência.

Caso o despacho venha a ser interrompido, por ação ou omissão do importador, por prazo superior a 60 dias, a mercadoria será considerada abandonada e sofrerá pena de perdimento.

PENA DE PERDIMENTO

A pena de perdimento é, em regra, aplicada sobre a totalidade das mercadorias acobertadas por uma declaração de importação. O perdimento de carga de importação é uma pena que prevê a perda do direito do importador à carga. A mesma passa a pertencer ao erário público, estando disponível para destruição ou mesmo leilão, onde o importador não terá nenhum direito ao lucro obtido. Nem sempre a irregularidade que implica a aplicação da pena de perdimento alcança todas as mercadorias importadas; por vezes recai somente sobre uma parte da carga. As malas diplomáticas são dispensadas de despacho de importação para entrada no País.

O documento base do despacho de importação é a Declaração de Importação (DI), que deve ser formulada pelo importador no SISCOMEX, mas outros documentos são necessários, e que serão detalhados a seguir: conhecimento de transporte original; a fatura comercial; o certificado de origem, quando se tratar de mercadoria que goze de tratamento favorecido em razão da origem; a guia de importação. Não é permitido agrupar, numa mesma declaração, mercadoria que proceda diretamente do exterior e mercadoria que se encontre no País em regime aduaneiro especial ou atípico.

TIPOS DE CONHECIMENTO DE EMBARQUE POR MODAL

O Conhecimento de Embarque também é conhecido por conhecimento de transporte ou conhecimento de carga. É o documento emitido pela empresa responsável pelo transporte, para terem o conhecimento sobre um carregamento de carga. Recebe nomes específicas para as diferentes vias de transporte:

- Rodoviário – CRT (Conhecimento de Transporte Rodoviário);
- Marítimo – BL ou B/L (Bill of Lading);
- Aéreo – AWB (Airway Bill); MAWB (Master Airway Bill); HAWB (House Airway Bill);
- Ferroviário – TIF/CTF (Conhecimento de Carga Ferroviária); e
- Multimodal – (Throughbill of Lading).

Independente do modal, o Conhecimento de Transporte serve para oficializar a contratação da operação do transporte internacional, comprovar o recebimento da carga na origem, além da obrigação de entregá-la no destino, constituindo a prova de posse e propriedade da mercadoria.

DOCUMENTAÇÃO DO DESPACHO ADUANEIRO DE IMPORTAÇÃO REGISTRO DA DECLARAÇÃO

- A declaração é registrada pelo SISCOMEX, por solicitação do importador. A numeração automática efetuada pelo sistema é única, seqüencial e nacional, sendo reiniciada a cada ano.

RECOLHIMENTO DO IMPOSTO

- É efetuado exclusivamente por débito automático em conta corrente do importador, em estabelecimento bancário habilitado, por meio de DARF eletrônico.

EXTRATO DA DECLARAÇÃO

- Efetivado o registro da declaração, o Sistema emitirá, a pedido do importador, o extrato correspondente, em duas vias.

RETIFICAÇÃO DA DECLARAÇÃO

- A retificação de informações prestadas na declaração, ou a inclusão de outras, será feita em declaração complementar

INSTRUÇÃO DO DESPACHO DE IMPORTAÇÃO

A declaração deve ser instruída com os seguintes documentos:

- Conhecimento de carga ou excepcionalmente carta declaratória
- Manifesto de carga
- Fatura comercial
- Guia de importação
- Certificado de origem
- Comprovante de pagamento ou de exoneração do ICMS

CONHECIMENTO DE TRANSPORTE OU DE CARGA

- O despacho de importação será instruído com o conhecimento de transporte original ou documento equivalente, como prova de posse ou propriedade da mercadoria. A cada conhecimento de carga deverá corresponder um único despacho.

CARTA DECLARATÓRIA

- O conhecimento de transporte é documento que exterioriza o contrato de transporte. É também, um título de crédito que faz prova de posse ou propriedade da mercadoria. Ocorrendo situação em que uma mercadoria venha a ser encontrada sem o conhecimento de carga, a prova de sua propriedade será feita com a apresentação de carta declaratória emitida pela empresa que efetuou seu transporte.

MANIFESTO DE CARGA

- a omissão de volume em manifesto de carga, desde que tal volume conste no conhecimento emitido regularmente, poderá ser suprida se apresentada a mercadoria sob declaração escrita do responsável pelo veículo e anteriormente ao conhecimento da irregularidade pela autoridade aduaneira.
- Se a autoridade aduaneira do local de descarga do veículo transportador constatar divergência entre os dados constantes do manifesto de carga e os do conhecimento de transporte correspondente, este terá prevalência, podendo a correção do manifesto ser feita de ofício²³.

²³ Expressão que vem do latim "ex officio", que significa "por lei, oficialmente, em virtude do cargo ocupado". Se diz que o ato de um administrador público ou de um juiz foi "de ofício" quando ele foi executado em virtude do cargo ocupado: sem a necessidade de iniciativa ou participação de terceiros.

FATURA COMERCIAL

- O despacho de importação será instruído também com fatura comercial, assinada pelo exportador, e que conterà todos os dados referentes à operação. Tem força contratual e possui valor para fins de tributação.
- Simples enganos ou omissões na emissão da fatura comercial, corrigidos ou corretamente supridos na Declaração de Importação, não acarretarão a aplicação de penalidades.
- O conhecimento aéreo poderá equiparar-se à fatura comercial, se contiver as indicações de quantidade, espécie e valor das mercadorias que lhe correspondam.

GUIA DE IMPORTAÇÃO

- O importador deverá apresentar, por ocasião do despacho, a Guia de Importação ou documento equivalente, emitido pelo órgão competente, quando exigível na forma da legislação em vigor.
- A guia de importação, concedida no SISCOMEX, é a licença administrativa para se importar determinada mercadoria.

Número: 10/0000577-6 Data de Registro: 03/11/2010 Impresso em: 09/12/10 14:56
Situação: PARA ANALISE



SISCOMEX - Sistema Licenciamento de Importação

Extrato de Licença de Importação

Básicas

Importador

Tipo do Importador: Pessoa Jurídica
CNPJ: 00000000/0001-91
Razão Social: C&A C & A ESTARNOMEPARATESNOMEPARA TESTAR NOME
País de Procedência: ALEMANHA
URF de Despacho: ABAETETUBA
URF de Entrada: ABAETETUBA

Informações Complementares

TESTETES00100000KG

Fornecedor

Exportador/Fabricante/Produtor

Nome: TESTE
Logradouro: RUA XX
Complemento: 22 *Nº:* 3434
Cidade: RERE
Estado: RJ
País de Aquisição: AFEGANISTAO
País de Origem: AFEGANISTAO

Mercadoria

Dados Gerais

NCM: 9018.90.99
Descrição da NCM: OUTRS.INSTRS./APARS.P/MEDICINA,CIRURGIA,ETC.
Peso Líquido (Kg): 1,00000
Moeda Negociada: DOLAR DOS EUA
Valor Total no Local do Embarque na Moeda Negociada: 1,00
INCOTERMS: COST AND FREIGHT
Qtde. na Medida Estatística: 1,00000
Unidade da Medida Estatística:

Detalhes da Mercadoria

Além do extrato da declaração e dos documentos normalmente instrutivos do despacho de importação, outros podem ser exigidos em decorrência das condições da operação de importação ou da natureza da mercadoria, tendo em vista negociações em acordo internacionais ou em legislação específica. Merecem destaque especial:

CERTIFICADO DE ORIGEM

- Documento que comprova a origem da mercadoria. É exigido para comprovar que determinada mercadoria é originária de país com o qual o Brasil celebrou acordo internacional concedendo benefícios fiscais mútuos.

COMPROVANTE DE PAGAMENTO OU DE EXONERAÇÃO DO ICMS

- Entende-se por exoneração do pagamento do ICMS, qualquer hipótese de dispensa do recolhimento do imposto no momento do desembarço da mercadoria, compreendendo os casos de exoneração, compensação, diferimento, sistema especial de pagamento, ou de qualquer outra situação estabelecida na respectiva .
- O fato gerador do ICMS na importação ocorre no momento do desembarço aduaneiro da mercadoria.

9.1.8. ICMS NA IMPORTAÇÃO

ICMS é a sigla para Imposto sobre Circulação de Bens e Serviços, imposto de competência estadual, e cada Estado brasileiro e do Distrito Federal, e possui uma alíquota própria. Toda vez que uma mercadoria ou serviço circula seja dentro do estado, ou interestadual, gera a cobrança do imposto sobre circulação.

O ICMS na importação é um imposto estadual, cada Estado brasileiro possui uma alíquota para a circulação de bens e serviços. Os bens importados não estão imunes ao pagamento deste imposto.

A regulamentação do ICMS é feita pela Lei Complementar 87/1996, alterada posteriormente pelas Leis Complementares 92/97, 99/99 e 102/2000. O cálculo do ICMS é feito sob o valor total da mercadoria, de acordo com a alíquota do Estado, o que gera disputa entre os Estados.

As mercadorias importadas devem pagar ICMS na importação quando nacionalizadas, a alíquota devida difere de acordo com o Estado a qual a mercadoria será destinada e também de acordo com o seu NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul).

O responsável pelo crédito tributário, ou seja, o pagador do ICMS, é o contribuinte, pessoa, física ou jurídica, que realize a compra no exterior, mesmo sem intuito comercial.

No ICMS na importação o fato gerador é a nacionalização da mercadoria importada, ou seja, o seu desembarço aduaneiro. O ICMS incidirá sobre a entrada de bem ou mercadoria importada do exterior por pessoa física, ou jurídica, mesmo que não seja contribuinte habitual do imposto, independente da sua finalidade.

Quando o desembarço aduaneiro da mercadoria ocorrer em Estado diferente do seu destino final, o ICMS a ser pago deverá ser o do Estado da empresa importadora. Por exemplo, empresa de Minas Gerais importa um equipamento da China, que chega pelo Porto de Santos, e seu desembarço ocorre em terminal do próprio porto, a alíquota a ser aplicada é a do Estado de destino da mercadoria, no caso, Minas Gerais.

Cálculo o ICMS na Importação²⁴

- Antes de realizar o cálculo, é importante consultar na Secretaria de Estado da Fazenda (Sefaz), de cada estado a alíquota a ser aplicada.

²⁴ Adaptado de Portogente, plataforma sul-americana com foco no universo logístico-portuário, no comércio e turismo. www.portogente.com.br

- O ICMS na importação possui uma fórmula para obter sua base de cálculo:

Valor Aduaneiro + II + IPI + Pis+Cofins + Taxas + Despesas
ocorridas até o momento do desembaraço aduaneiro

1 – alíquota devida do ICMS

- Após obter o resultado da fórmula base, multiplica-se o valor pela alíquota devida.
Nas mercadorias estrangeiras é aplicado a taxa de 4% quando houver operações interestaduais, no geral são taxados todos os produtos importados. Na hora de calcular o imposto, a taxa de 4% corresponde à alíquota interestadual, independente do estado de destino. Isso significa que um produto vindo da China, que entrou no país pelo aeroporto de Viracopos, em Campinas, vai pagar a mesma quantidade de impostos para qualquer destino.

Assim a base cálculo será: **Alíquota interna + 4% + Difal**

Diferencial de alíquota:

Difal = (Alíquota interna – 4% de Alíquota interestadual para importados).

O ICMS requer conhecimento específico e acompanhamento constante da legislação para evitar riscos de autuações fiscais. É bom sempre estar informado sobre a incidência deste imposto sobre as suas importações para não ter de arcar com custos desnecessários

Redução ou isenção de ICMS na importação

Alguns estados possuem regimes especiais que auxiliam e incentivam empresas que importam insumos ou maquinário para sua produção, para incentivar a geração de emprego e fomentar a economia do estado.

O estado de São Paulo possui um regime especial para a cobrança de ICMS quando ocorre a importação. Neste regime, o imposto pode ser pago parcialmente ou não ser recolhido na hora da nacionalização da carga, para posteriormente ser pago o imposto na venda através de sua própria escrituração fiscal regular. Para obter esse benefício o importador deve encaminhar petição digital ao DEAT (Diretoria Executiva da Administração Tributária).

Outra opção de redução ou isenção de ICMS é quando a operação de importação para aquisição de bens capitais sem similar no país. Os Estados e o Distrito Federal realizaram acordo para redução ou isenção de ICMS em algumas hipóteses para incentivar as empresas locais e fomentar a economia, tudo isso através do Confaz (O Conselho Nacional de Política Fazendária), através do Convênio ICMS 57/2013, que foi renovado em 2019. Podem ser isentos do ICMS na importação, a critério de cada estado, as máquinas, aparelhos e equipamentos industriais, máquinas e implementos agrícolas.

ICMS Interestadual

Quando uma mercadoria é desembaraçada em um estado e remetida para outro estado, deve-se pagar o ICMS interestadual. A partir do Convênio ICMS 57/2013, a alíquota ICMS na Importação, nas operações interestaduais com bens e mercadorias importados do exterior, passou a ser de 4%.

Essa alíquota aplica-se aos bens e mercadorias importados do exterior que, após seu desembaraço aduaneiro:

- não tenham sido submetidos a processo de industrialização;
- ainda que submetidos a qualquer processo de transformação, beneficiamento, montagem, acondicionamento, recondicionamento, renovação ou recondicionamento, resultem em mercadorias ou bens com Conteúdo de Importação superior a 40%.

Ficha de Conteúdo de Importação (FCI)

- É uma obrigação acessória, devida pelos contribuintes do ICMS, que realizem importações do exterior sujeita à alíquota interestadual.
- Deve ser preenchida no caso de operações com bens ou mercadorias importados que tenham sido submetidos a processo de industrialização.
- Contém informações que permitem determinar a participação da parcela importada no total do bem ou mercadoria (Conteúdo de Importação), além de identificar o contribuinte e a mercadoria.
- O Conteúdo de Importação é o percentual correspondente ao quociente entre o valor da parcela importada do exterior e o valor total da operação de saída interestadual da mercadoria ou bem.

A alíquota de 4% de ICMS interestadual não se aplica nos seguintes casos:

- Em que os bens e mercadorias importados do exterior que não tenham similar nacional, a serem definidos em lista a ser editada pelo Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex) para os fins desta Resolução;
- Nas operações que destinem gás natural importado do exterior a outros Estados;
- Aos bens produzidos em conformidade com os Processos Produtivos Básicos (PPB)²⁵, que são tratados como produto nacional, não sendo necessário o preenchimento da FCI.
- a iniciativa de fixação ou alteração de PPB para um produto específico é da empresa fabricante interessada na produção incentivada. A partir do recebimento da proposta, o Governo, irá avaliar o pleito, trabalhando de forma que seja atingido o máximo de valor agregado nacional, por meio do adensamento da cadeia produtiva, observando a realidade da indústria brasileira.
- a elaboração do PPB é um processo negocial, envolvendo a empresa interessada, possíveis fornecedores nacionais, outras empresas concorrentes pertencentes ao mesmo segmento e associações representativas dos setores envolvidos.
- cada PPB se relaciona a um produto específico da empresa fabricante interessada no incentivo fiscal dado à sua produção, desde que realizada de acordo com o processo produtivo básico definido pelo Poder Executivo, cuja proposta de projeto é apresentada ao Ministério da Ciência e Tecnologia e que, se aprovada, habilita a interessada à fruição dos benefícios fiscais. O PPB é estabelecido de forma subjetiva, vinculada ao CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) da empresa fabricante solicitante.

Ferramenta para cálculo do ICMS na importação

A Receita Federal disponibiliza um simulador de tratamento tributário e administrativo das importações, que permite ao usuário obter uma previsão do custo tributário de uma mercadoria através do seu número de NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul).

SIMULADOR: <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador>

ICMS no Drawback

O ICMS é obrigatório nas compras nacionais (todas modalidades) e nas modalidades Drawback Intermediário e Drawback Isenção (importações e mercado interno). Porém nas Importações vinculadas ao Drawback modalidade Suspensão o ICMS é suspenso. Logo, a procura pela modalidade de Drawback Suspensão ainda é a mais requisitada pelos exportadoras e também a com maior benefício.

DISPUTA ENTRE OS ESTADOS COM RELAÇÃO AO ICMS

A origem da disputa está no fato de que os Estados fazem a sua própria interpretação do termo constitucional “destinatário da mercadoria importada”, reputada correta por cada um deles. Os tribunais estaduais tampouco utilizam critérios uniformes para a identificação do destinatário em cada caso, gerando insegurança.

²⁵ Regulamentado pelo Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, e as Leis nºs 8.248, de 23 de outubro de 1991, 8.387, de 30 de dezembro de 1991, 10.176, de 11 de janeiro de 2001, e 11.484, de 31 de maio de 2007.

Havia quem entendesse que o ICMS deveria ser pago ao Estado do destinatário final da mercadoria importada, outros ao Estado de quem iria utilizar a mercadoria no mercado interno ou ainda ao Estado de quem fosse o destinatário econômico dessa importação ou mesmo ao Estado de quem desse a entrada física da mercadoria após o desembaraço aduaneiro, entre outras interpretações.

O efeito prático dessa disputa é a dupla cobrança do ICMS incidente na importação, já que mais de um Estado acaba cobrando o tributo em alguns casos, além de uma intensificação da guerra fiscal, com os estados atraindo empresas de outras regiões para se estabelecerem ou criarem oportunidades de negócios mais vantajosas.

O ICMS para envio ou recebimento de produtos internacionais é de 4% sempre, de acordo com a Resolução Federal nº 13/2012; As alíquotas internas de todos os estados são sempre de 17% ou 18%, com exceção do Rio de Janeiro (20%) e Rondônia (17,5%).

Em maio de 2020, após anos de disputa judicial, o Supremo Tribunal Federal (STF) decidiu que a competência para cobrar ICMS-Importação é do Estado onde o contribuinte que adquiriu o produto está estabelecido. Em caso de operações por encomenda, a localização válida é a da importadora. E quando as operações de importação são feitas pelo próprio contribuinte ou utilizando a importadora apenas para realizar o despacho aduaneiro, a cobrança do imposto é realizada pelo Estado do cliente.

Essas são as duas modalidades de importação mais praticadas no país. Elas sempre geraram disputas entre os Estados, pois tanto o de origem das importadoras quanto o de destino das mercadorias reivindicavam o direito à cobrança do imposto. Com a decisão do STF, válida em todas as instâncias, as disputas devem ser encerradas.

De acordo com a decisão dos ministros do STF, a cobrança do imposto deve levar em consideração quem adquiriu a mercadoria no exterior, e não o local de entrega. Esse entendimento é importante pois, até então, se utilizava o artigo 11º da Lei Kandir (1996) para a cobrança do ICMS-Importação. Nele, considerava-se “o estabelecimento onde ocorrer a entrada física” do produto na hora de calcular a cobrança.

O STF levou em consideração que o fato gerador do ICMS-Importação é a transferência de titularidade da mercadoria importada, que é regida pela compra e venda da mercadoria. Assim, o STF reconheceu que o destinatário da mercadoria importada é aquele que a adquiriu junto ao fornecedor no exterior, devendo ser examinada a documentação dessa transação para verificar a quem o exportador transferiu a propriedade da mercadoria importada, e quem a adquiriu para se estabelecer qual será o destinatário jurídico da importação e a qual Estado o ICMS deve ser recolhido.

Tabela ICMS Interestadual

Quando uma empresa comercializa para outro estado ela precisará da alíquota do ICMS interestadual. As alíquotas apresentadas na tabela a seguir são as alíquotas de ICMS (imposto sobre circulação de mercadoria) padrão utilizadas para os mais diversos produtos, no entanto esta alíquota pode variar para mais ou para menos de acordo com diversos tipos de produto, como produtos considerados supérfluos ou itens de cesta básica, por exemplo.

A legislação do ICMS se dá por cada estado, que regula e define alíquotas e incidência do imposto. Também compete ao estado definir regras para o crédito do imposto além dos processos de Substituição Tributária – ST.

Por se tratar de um imposto sobre operações relativas à circulação de mercadoria é preciso se pensar não só nas alíquotas internas. Quando a operação for destinada a não contribuinte ou isento para outro estado é preciso aplicar o ICMS Interestadual.

Foi criada uma tabela onde pode ser encontrada a alíquota que deve ser usada na operação em questão. A linha transversal que se encontra em destaque destaca o ICMS interno de cada estado. Para encontrar a alíquota interestadual, busca-se o estado na coluna origem e depois, localiza na coluna destino o estado para onde irá a mercadoria. No encontro entre as duas colunas é encontrada a alíquota referente a tal operação. A alíquota devem ser informada no momento da emissão da NFe.

Alíquotas de ICMS Interna e Interestaduais (padrão)

UF	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MG	MS	MT	PA	PB	PE	PI	PR	RJ	RN	RO	RR	RS	SC	SE	SP	TO
AC	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
AL	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
AM	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
AP	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
BA	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
CE	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
DF	12	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ES	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
GO	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
MA	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
MG	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	18	7	7	7	7	7	12	12	7	7	7	12	12	7	12	7	7
MS	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
MT	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PA	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PB	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PE	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PI	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PR	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	7	7	7	7	18	12	7	7	7	12	12	7	12	7
RJ	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	7	7	7	7	12	20	7	7	7	12	12	7	12	7
RN	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18	12	12	12	12	12	12	12	12
RO	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17,5	12	12	12	12	12	12
RR	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12
RS	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	7	7	7	7	12	12	7	7	7	18	12	7	12	7
SC	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	7	7	7	7	12	12	7	7	7	12	17	7	12	7
SE	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18	12	12
SP	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	7	7	7	7	12	12	7	7	7	12	12	7	18	7
TO	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	18

A alíquota interna corresponde as operações que acontecem dentro do estado (ICMS estadual, destacado em amarelo). Já a alíquota interestadual faz parte das operações que começam em um estado, mas tem destino para outro.

O Difal, ou Diferencial de Alíquota do ICMS, é um instrumento utilizado para equilibrar a arrecadação do imposto entre os estados, obrigatório a todas as empresas que fazem vendas interestaduais. Não se trata de um novo imposto, e seu cálculo não aparece na nota fiscal. Foi criado em 2015, como uma solução criada para que o recolhimento desse imposto fosse feito de maneira mais justa entre os estados.

Visa tornar a arrecadação mais justa entre os estados. O principal motivador da criação do Difal foi o aumento das compras via internet, que antes geravam arrecadação apenas para o estado de origem do produto ou mercadoria. Com o Difal se faz a partilha dessa alíquota, contribuindo para uma divisão tributária mais coerente.

Antes do ajuste no Difal, o ICMS ficava dentro do estado onde a empresa vendedora estava localizada. Considerando a competitividade que as vendas on-line proporcionam, muitos estados estavam sendo prejudicados quanto ao recolhimento desse imposto. Assim, o Difal passou a ser aplicado para que o valor pertinente a esse tributo fosse partilhado entre o estado de origem do produto ou serviço e pelo estado de destino.

O Difal corresponde à diferença entre a alíquota interestadual do ICMS aplicável à operação e a alíquota interna do ICMS do estado onde se encontra o adquirente da mercadoria.

Exemplos:

- se um produto é transportado de SP para o RJ é aplicado o interestadual de 12%, a alíquota interna do RJ é de 20% e logo o Difal de 8%. No caso deste produto ser vendido à R\$ 1.000,00, a parcela destinada ao Difal é de R\$ 80,00.

- uma empresa da Bahia adquire um produto de uma empresa de São Paulo - neste caso, é aplicado o interestadual de 7%, a alíquota interna da Bahia é de 18% e logo o Difal de 11%. No caso deste produto ser vendido à R\$ 1.000,00, a parcela destinada ao Difal é de R\$ 100,00.

O recolhimento do Difal é de responsabilidade do vendedor, quando a venda for a não contribuintes do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços. Já nas transações entre contribuintes, o Difal é de responsabilidade da empresa que está adquirindo o produto ou serviço, ou seja, do estado de destino. O Difal incide no momento da emissão da nota fiscal.

Alguns Estados também adotam o FCP (Fundo de Combate à Pobreza) que varia de 1% a 2% a mais sobre a alíquota de ICMS. Como são muitas as variáveis, a alíquota padrão é importante para um ponto de partida, mas cada ramo, NCM, tipos de produto deve fazer uma análise mais específica para verificar se a sua alíquota de ICMS é diferenciada.

Há casos de isenções, redução da base de cálculo, redução de alíquota, alíquota maior (como cigarro, cosméticos, bebidas alcoólicas, entre outros). Além disto, operações interestaduais podem incidir um diferencial de alíquota que é o pagamento da diferença entre a alíquota interestadual praticada e a alíquota interna do estado.

O valor do ICMS depende de cada estado. O tipo de operação, regime de tributação e produtos também influenciam no seu cálculo, não havendo uma padronização. A exceção ocorre para as empresas optantes do Simples Nacional. Nesse caso, a Lei Complementar 123/2006 já garante a inclusão no ICMS no DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). Assim, empresas que têm produtos tributados pelo ICMS, mas são optantes do Simples Nacional, pagam as alíquotas de acordo com sua faixa de receita bruta.

Atualização – Governo de São Paulo

Através do Decreto nº 65.253/2020 o governo do Estado de São Paulo aumentou as alíquotas de ICMS de 7% para 9,4% e de 12% para 13,3%. O aumento da carga tributária do ICMS no Estado de São Paulo faz parte do Pacote de Ajuste Fiscal, aprovado pela Lei nº 17.293/2020.

Ainda que o aumento das alíquotas trazido pelo Decreto nº 65.253/2020 refira-se apenas às operações internas, medida vai afetar diversas operações, inclusive a aquisição de fornecedor estabelecido em outro Estado, uma vez que vai deixar mais caro o diferencial de alíquotas. As novas alíquotas entraram em vigor em 15 de janeiro de 2021 e serão aplicadas pelo período de 24 meses.

9.1.9. INCENTIVOS FISCAIS PARA IMPORTAÇÃO

A carga tributária de importações no Brasil é alta, devido ao protecionismo e à necessidade crescente de arrecadação. As empresas importadoras precisam conhecer e buscar todas as concessões do governo, como os incentivos fiscais, que podem ser aproveitados por meio de uma gestão inteligente.

Para atender interesses e objetivos específicos, o governo pode reduzir os tributos das importações. Esses objetivos podem incluir incentivos às exportações, desenvolvimento tecnológico ou combate à inflação. São oportunidades para as quais o importador deve ficar atento.

Algumas concessões podem ser obtidas pelo drawback, regime aduaneiro que beneficia produtos usados para produzir bens destinados à exportação. Entre outras reduções, o drawback suspende ou isenta o Imposto de Importação (II), o Adicional ao Frete da Renovação da Marinha Mercante (AFR-MM) e o ICMS.

Empresas exportadoras também recebem concessões do Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras (Recap). Ele prevê redução às importações de equipamentos para empresas cuja maior parte das receitas venha de vendas ao exterior.

Existem ainda concessões à inovação tecnológica. Os setores beneficiados são o de desenvolvimento de software e o de serviços em tecnologia de informação. Eles são atendidos pelo Regime Especial de Tributação para Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação (Repes).

Concessões tributárias podem ser feitas às importações para setores estratégicos. É o caso da in-

fraestrutura e da logística. Outras podem beneficiar produções consideradas prioritárias, como é o caso das TVs digitais.

Para aproveitar esses benefícios é preciso experiência, inteligência e prática para que as empresas importadoras possam se beneficiar dessas oportunidades, economizando tempo, recursos e esforços.

Os incentivos ou benefícios fiscais para importação são oportunidades para estimular o comércio exterior e diminuir custos para os importadores. São um conjunto de medidas que oferecem a redução ou extinção da alíquota de alguns impostos, reduzindo assim a carga tributária. Esta é uma forma do governo incentivar investimentos e até geração de empregos em determinado setor ou atividade econômica.

Incentivos e “Guerra Fiscal”

O termo “Guerra Fiscal”, representa o esforço competitivo entre os estados e o DF para que a alocação de investimentos privados seja direcionada aos seus respectivos territórios. A principal “arma” é a concessão de benefícios e incentivos fiscais.

A Guerra Fiscal de ICMS é prática competitiva comum entre os Estados que buscam atrair empresas de outros territórios para o seu, oferecendo para isso uma série de benefícios e incentivos fiscais de ICMS, como isenções, diferimentos, reduções de alíquotas, de base de cálculo, etc., de modo unilateral, em violação ao preceito constitucional que determina que tais benefícios devem ser precedidos de deliberações de todos os estados e distrito Federal (art. 155, §2º, XII, g, da CF/88).

Esses benefícios e incentivos fiscais concedidos unilateralmente pelos estados, violam o preceito constitucional, buscando aumentar sua arrecadação e trazem grandes consequências para o país, para os estados e para o próprio contribuinte receptor do benefício, visto a precariedade deste, que tem sido discutido e frequentemente anulado pelo STF. Geralmente os benefícios fiscais são atribuídos na forma de concessões tributárias ou “Tratamento Tributário Diferenciado” (TTD). Na sequência apresenta-se alguns dos benefícios fiscais presentes nos estados brasileiros.

a) Diferimento do ICMS via TTD Santa Catarina

- Santa Catarina é referência em importação no Brasil e oferece o TTD 410. O incentivo é atribuído para empresas que desejam reduzir o ICMS na entrada de mercadorias no Brasil destinadas à revenda, com alíquota reduzida de 0,6% a 2,6%.

b) Diferimento do ICMS via TTD Rondônia

- As mercadorias importadas podem ser desembaraçadas em qualquer porto do Brasil;
- Crédito presumido é de 85%, sobre o valor do ICMS a pagar na saída dos produtos importados;
- Atividades vedadas para o regime são a importação de combustíveis e seus derivados e madeira.

c) Diferimento do ICMS via TTD Espírito Santo

- INVEST Importação: seu objetivo é incentivar a importação dentro do estado. Mas, para ser beneficiado as empresas devem se enquadrar em alguns critérios, como a geração de empregos, execução de projetos de interesse do estado, etc.
- FUNDAP (Fundo de Desenvolvimento das Atividades Portuárias): voltado para empresas que possuem matriz ou filial no Espírito Santo e que também nacionalizam produtos dentro do estado.

d) Corredor de importação de Minas Gerais

- Minas Gerais possibilita o diferimento (postergação do pagamento) do ICMS sobre operações de importação de mercadorias para revenda importadas por MG, além da redução da alíquota nas vendas em operações internas e interestaduais das mercadorias importadas destinadas a revenda.
- Com o diferimento do ICMS OP (operação própria) e do ICMS ST (substituição tributária)²⁶, os tributos são recolhidos somente após a venda das mercadorias (diferimento), e não mais antecipa-

²⁶ Substituição tributária (ST) é o regime em que a responsabilidade pelo pagamento do ICMS sob as operações de vendas de mercadorias ou prestações de serviços é atribuída a outro contribuinte que não àquele responsável pela venda do produto. Só é válida para pessoa jurídica. Na prática é uma forma de arrecadação de tributos utilizado pelo governo, que atribui ao contribuinte a responsabilidade pelo pagamento do imposto devido pelo seu cliente. Assim, a ST é recolhida pelo contribuinte e depois repassada ao governo. A ST segue a legislação de cada estado, e há variações pelo tipo de mercadoria também.

damente no momento da entrada em estoque, o que gera os seguintes benefícios: possibilidade de uso do “crédito acumulado” de ICMS; fôlego no fluxo de caixa; fim dos Pedidos de Ressarcimento do ICMS ST e redução nas alíquotas de ICMS.

- O ICMS é recolhido na venda (apuração mensal) com alíquota reduzida correspondente ao produto/operação demonstrado anteriormente no item “Redução nas alíquotas de ICMS”. Assim, uma venda em operação com ICMS tributado a 18%, terá direito a um crédito presumido de 4% e pagará 14%.
- No processo de importação, para que o contribuinte tenha o benefício do regime especial, o desembaraço deve ocorrer, preferencialmente, dentro do estado. Porém, o contribuinte pode apresentar justificativa caso a ação ocorra fora de Minas Gerais. Neste caso, a carga tributária da saída vai depender da situação do produto.

e) Paraná Competitivo

- O programa Paraná Competitivo, através da atualização do decreto nº 6.434/2017 em abril de 2020, trouxe importantes benefícios fiscais para as importações realizadas pelo estado, ampliando a abrangência dos benefícios concedidos. As medidas trazem redução do imposto ICMS de importação para os estabelecimentos que realizarem operações de revenda da mercadoria importada por meio de portos e aeroportos paranaenses, com desembaraço aduaneiro no Estado.

9.1.10. ACORDOS E REGRAS DE ORIGEM

É prática comum países realizarem acordos concedendo benefícios recíprocos em suas trocas comerciais, estabelecendo a concessão de margens de preferência tarifária. Nestes casos são aplicadas sobre a alíquota normal do imposto de importação fixada nas respectivas tarifas.

Regime de Origem do MERCOSUL - É o instrumento que estabelece as regras para a determinação da nacionalidade dos produtos intercambiados nas operações intra-zona.

No MERCOSUL foi adotado o Certificado de Origem (exigido em todas as operações comerciais realizadas no MERCOSUL), com a finalidade de comprovar a origem de mercadoria constante de acordos comerciais estabelecidos entre os Estados-Parte.

Os Estados-Partes poderão estabelecer, de comum acordo, requisitos específicos de origem, que prevalecerão sobre os critérios gerais de qualificação.

VALOR ADUANEIRO

A primeira tarefa para calcular o Imposto de Importação (II) incidente sobre uma mercadoria consiste em determinar a sua classificação fiscal na Tarifa Externa Comum – TEC - do Mercosul, através da observância das regras gerais de interpretação e classificação.

Obtida a classificação, verifica-se a alíquota aplicável ao item tarifário. A segunda tarefa diz respeito à apuração da base de cálculo do imposto. Sobre a base de cálculo apurada aplica-se a alíquota prevista, resultando no quantum de imposto devido.

- Na atualidade, a maioria dos países adota alíquotas ad valorem²⁷ e daí decorre a necessidade de se determinar corretamente o valor dos bens importados. Se o valor desses bens não for adequadamente apurado, o direito aduaneiro a ele aplicado não desempenhará com eficiência a função tarifária a que se propõe.
- O tributo poderá não ser arrecadado no seu montante correto e a proteção alfandegária estabelecida poderá ser frustrada.
- O Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio - GATT, de 1947, estabeleceu, em seu artigo VII, princípios orientadores da apuração do valor aduaneiro: as regras deveriam ser equânimes, não discriminatórias e consistentes com as práticas comerciais.

27 A alíquota Ad Valorem (ou Frete Valor) é uma taxa cobrada dentro da tabela de fretes que representa o custo do seguro da carga. Seu cálculo é feito através da porcentagem da mercadoria sobre o valor da Nota Fiscal da carga transportada agregada ao custo de frete.

O ACORDO DE VALORAÇÃO ADUANEIRA – AVA / GATT

- Para os países desenvolvidos, o AVA/GATT entrou em vigor em 1981. No Brasil, em função da carência prevista, começou a vigorar somente em julho de 1986, quando foi promulgado pelo Decreto n. 92.930.
- De acordo com as normas do Acordo, o valor aduaneiro deve ser determinado pela aplicação de um dos seguintes métodos:
 1. Valor de Transação da mercadoria importada;
 2. Valor de Transação da mercadoria importada idêntica à mercadoria objeto do despacho;
 3. Valor de Transação da mercadoria importada similar à mercadoria objeto do despacho.
 4. Valor de revenda da mercadoria importada
 5. Valor computado da mercadoria importada
 6. Valor baseado em critérios razoáveis, condizentes com os princípios e disposições gerais do GATT, e em dados disponíveis no País.
- Os métodos devem ser obrigatoriamente aplicados na ordem exposta, utilizando-se o segundo método somente quando o valor aduaneiro não puder ser determinado pelo primeiro, e assim sucessivamente.
- Para a aplicação de cada método, em regra, há condições e requisitos que se não satisfeitos, impedem a utilização desse método.
- O AVA / GATT, em regra, deve ser aplicado a todas as importações brasileiras, efetuadas a qualquer título.

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

Para fins tributários “Preço de Transferência” é a prática de transferir resultados para o exterior, mediante a manipulação dos preços pactuados nas importações ou exportações de bens, serviços ou direitos, em operações com pessoas vinculadas, residentes ou domiciliadas no exterior ou residentes em países de tributação favorecida, quer sejam vinculadas ou não.

PRINCÍPIO DO PREÇO SEM INTERFERÊNCIA

“Transfer Pricing” - Este princípio significa que o ajuste no preço de uma transação só deve ser efetuado em nível de lucro, com o objetivo de assegurar que os preços das vendas de bens, serviços e direitos, em transações internacionais realizadas entre empresas relacionadas sejam, para efeitos fiscais, equivalentes aos que seriam praticados entre empresas independentes.

MÉTODOS RECOMENDADOS PELA OCDE

O primeiro país a disciplinar a matéria foi os Estados Unidos, em 1928. Depois foi a Bélgica, em 1948. Nessas oportunidades não houve muito interesse por parte dos outros países. Organismos internacionais como a ONU e a OCDE contribuíram para que aumentasse a atenção dispensada ao tema.

Preços Independentes Comparados: Compara o preço de bens, serviços ou direitos transferidos em uma transação controlada com o preço cobrado em uma transação independente comparável em circunstâncias semelhantes. É a forma mais direta e confiável para se aplicar o princípio do preço sem interferência.

Preço de Revenda: Compara o preço pelo qual um bem, que foi adquirido de uma empresa vinculada, é revendido a uma empresa independente.

Método do Custo + Margem de Lucro: Baseado nos custos incorridos pelo fornecedor da propriedade do bem ou do serviço em uma transação controlada, aos quais se soma uma margem apropriada de lucro. A dificuldade de aplicação desse método consiste em aferir os custos diretos e indiretos imputados pelas diferentes empresas, setores e países, de forma a ajustar e tratar estas inconsistências contábeis.

9.1.11. MÉTODOS PARA OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO

Na legislação brasileira são estipulados métodos específicos para as operações de importação, operações de exportação e para operações financeiras. A seguir são apresentados os principais termos, procedimentos e métodos utilizados na importação.

PREÇOS INDEPENDENTES COMPARADOS (PIC): definido como a média aritmética dos preços de bens, serviços e direitos, idênticos ou similares, apurado no mercado brasileiro, ou de outros países, em operações de compra e venda, em condições de pagamento semelhantes.

PREÇO DE REVENDA MENOS LUCRO (PRL): definido como a média aritmética preços de revenda dos bens, serviços ou direitos, diminuídos dos: descontos incondicionais concedidos; impostos e contribuintes sobre vendas; comissões e corretagens pagas; de margem de lucro.

CUSTO DE PRODUÇÃO MAIS LUCRO (CPL): definido como o custo médio de produção de bens, serviços ou direitos, idênticos ou similares, no país onde tiverem sido originalmente produzidos, acrescidos dos impostos e taxas cobrados pelo referido país, na exportação, e de margem de lucro de 20%, calculada sobre o custo apurado.

CONFERÊNCIA ADUANEIRA: Tem a finalidade: identificar o importador, verificar a mercadoria, determinar seu valor e classificação, e constatar o cumprimento de todas as obrigações, fiscais e outras, exigíveis em razão da importação. Pode ser realizada na zona primária ou na zona secundária, e deve ser feita na presença do importador ou seu representante.

DESEMBARAÇO ADUANEIRO: uma vez concluída a conferência sem exigência fiscal ou outra dar-se-á o desembaraço aduaneiro da mercadoria. Não é desembaraçada a mercadoria sujeita a controles especiais, antes de cumpridas as exigências pertinentes.

A entrega da mercadoria só ocorre após o desembaraço aduaneiro. Porém existem exceções. De acordo com a natureza da mercadoria, da operação de importação, e da via de transporte utilizada pode ser autorizada anteriormente ao desembaraço: nos casos de despacho ou entrega antecipada e de entrega fracionada.

DESPACHO ANTECIPADO: é iniciado após a chegada da mercadoria à repartição aduaneira onde será processado. De acordo com a natureza da mercadoria, a qualidade do importador ou a via de transporte utilizada, é permitido o registro da declaração de importação antes da chegada da mercadoria.

ENTREGA ANTECIPADA: a entrega da mercadoria ao importador antes de totalmente realizada a conferência aduaneira, em situações de comprovada impossibilidade de sua armazenagem em local alfandegado ou, ainda, em outras situações justificadas, em vista da natureza da mercadoria ou de circunstâncias específicas da operação de importação. Por exemplo: na importação de produtos químicos ou material explosivo, por questões de segurança da repartição aduaneira, pode ser autorizada a entrega antecipada dos produtos.

ENTREGA FRACIONADA: no caso de partida que constitua uma só importação e que não possa ser transportada num único veículo, será permitido o seu fracionamento em lotes, devendo cada veículo apresentar seu próprio manifesto, e o conhecimento de carga do total da partida.

DESPACHOS SEM REGISTRO NO SISCOMEX: existem casos em que o despacho aduaneiro de importação é processado sem necessidade de registro no SISCOMEX.

Os principais casos são:

- amostras sem valor comercial, importações sem cobertura cambial, bens de missões diplomáticas e semelhantes, bagagem desacompanhada, doações a instituições de assistência social, catálogos, folhetos, manuais e semelhantes;
- remessas expressas;
- remessas postais internacionais;
- medicamentos importados por pessoa física;

- bens para admissão no regime aduaneiro especial de depósito afiançado – DAF²⁸;
- urna funerária contendo o corpo de pessoa falecida no exterior.

COMPROVANTE DE IMPORTAÇÃO: Após o registro do desembaraço aduaneiro no Sistema, é emitido o comprovante de importação em via única, a ser entregue ao importador. O comprovante de importação não substitui a documentação fiscal exigida nos termos da legislação específica para efeito de circulação da mercadoria no território nacional.

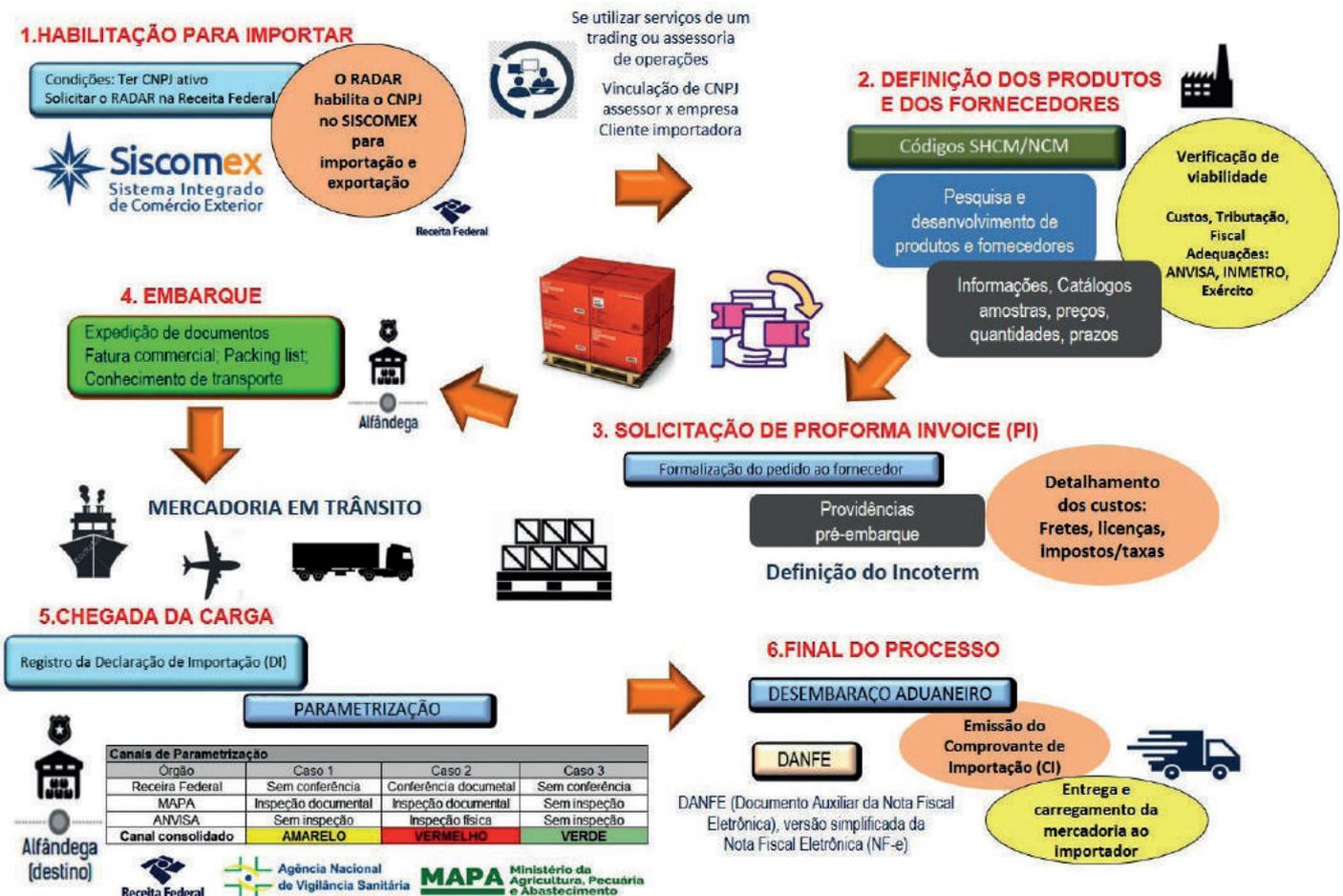
REVISÃO ADUANEIRA: É o ato pelo qual a autoridade fiscal, após o desembaraço da mercadoria, reexamina o despacho aduaneiro, com finalidade de apurar a regularidade do pagamento do imposto e demais gravames devidos à Fazenda Nacional ou do benefício fiscal aplicado e da exatidão das informações prestadas pelo importador.

MERCADORIA ABANDONADA: Mercadorias e bens que ficam na zona primária ou em recintos alfandegados por prazo acima do permitido na legislação aduaneira (90 dias), assim como as mercadorias provenientes de naufrágio ou outros acidentes cujos interessados não foram localizados, são considerados abandonados.

A mercadoria ou bem abandonado sofre “processo de perdimento” e, após a aplicação da pena de perdimento, tem uma das destinações previstas na legislação, como a incorporação à Administração Pública ou a venda em leilão.

VISTORIA ADUANEIRA: É realizada antes da entrega da mercadoria, e tem a função de verificar ocorrência de avaria ou falta de mercadoria estrangeira na entrada no território aduaneiro, para identificar o responsável e apurar o crédito tributário dele exigível. Devem assistir à vistoria, obrigatoriamente o depositário, o importador e o transportador; e facultativamente, o segurador ou qualquer pessoa que comprove legítimo interesse.

FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO



Importação pelos correios - Importação via Postal

Os Correios oferecem o serviço de importação, mas é importante estar ciente de que os objetos internacionais podem estar sujeitos a um prazo de entrega superior ao praticado nas compras dentro do país.

- Qualquer usuário que realize compra em site internacional é caracterizado como importador.
- As remessas com valor aduaneiro de até US\$ 3.000,00 importadas por pessoa física ou jurídica são desembaraçadas mediante o pagamento do Imposto de Importação - II, do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS (quando aplicável) e dos serviços de Correios.

É importante entender que os Correios não participam da transação comercial entre exportador e importador no processo de importação. Logo, é fundamental que o destinatário tenha um canal de contato direto com o vendedor no exterior a fim de direcionar eventuais impasses acerca do processo compra

De acordo com a legislação brasileira, os Correios sujeitam-se aos controles tanto da alfândega como de outros órgãos governamentais, não estando autorizados a realizar qualquer tipo de intervenção em seus processos e decisões. Quanto à fiscalização, todos os itens são analisados pela Receita Federal e necessitam passar pelo desembarço aduaneiro para que sejam nacionalizados.

Para entrada de mercadorias no país, pode ser necessária a anuência de um ou mais órgãos de controle de acordo com o tipo de produto a ser importado (ex. ANVISA, Exército, IBAMA, INMETRO, VIGIAGRO, etc.). Diferentes fatores podem impactar o recebimento do item, tais como: importação de item proibido, importação sem documentação necessária, endereçamento insuficiente ou incorreto, entre outros

É importante verificar no site de vendas quais são as opções de entrega disponíveis. Para garantir que o objeto seja entregue, é necessário escolher uma das modalidades oferecidas pelos Correios. Esta modalidade de envio deve ser contratada pelo remetente na origem.

No momento da compra, as lojas virtuais devem informar o prazo de entrega do produto, o qual varia em função da modalidade de entrega escolhida. Em geral, quanto mais estendido o prazo, mais reduzido é o valor do frete. Os prazos de cada modalidade podem ser consultados no site dos Correios. Também é possível acompanhar a entrega da compra por SMS.

O código de rastreamento obedece a um padrão internacional (padrão S10) composto de 13 caracteres: 2 letras (indicam a modalidade de entrega) + 9 números + 2 letras (indicam o país de origem) e possibilita a consulta de informações sobre a encomenda no site dos Correios. Exemplos: ER123456789PT, CL123456789DE, LZ123456789US.

Os Correios disponibilizam um guia para orientar os usuários do e-commerce a respeito de operações de compra e venda internacionais em ambiente virtual. Acesso pelo endereço:
<https://www.correios.com.br/enviar-e-receber/importacao/importacao/pdf/GuiaimportacaoviaPostal.pdf>

IMPORTAÇÃO DE PRODUTOS PELOS CORREIOS

1 REMETENTE

O fornecedor do produto faz a postagem no correio local (de origem) e registra a encomenda com especificações e nota fiscal.



2 ADUANA ESTRANGEIRA

Na alfândega, os documentos do produto são conferidos e o pacote é liberado para o destino.



Se for necessário, o conteúdo do pacote será inspecionado pela ANVISA e VIGIAGRO antes de ser liberado.

3 CHEGADA AO BRASIL

A encomenda chega na alfândega brasileira, onde é analisada pela Receita Federal (RFB). Novamente, os documentos do produto passam por uma verificação e a embalagem pelo raio-X.



Frete internacional pago no momento da compra.

Imposto de Importação de 50% do valor da remessa postal, pela RFB.

A encomenda pode ser analisada pela ANVISA, MAPA e Exército Brasileiro.

4 DECLARAÇÃO DE IMPORTAÇÃO

Caso o importador seja pessoa jurídica, o representante deve registrar a Declaração de Importação (DI) e enviar os documentos a RFB.

5 LIBERAÇÃO

Quando os documentos e o conteúdo da encomenda estiverem aprovados pela fiscalização, acontece a liberação da mercadoria para as unidades regionais da RFB.



Se a encomenda tem valor abaixo de US\$ 500, é cobrado R\$ 12,00 pelos Correios como serviço de Despacho Postal.

6 CORREIO LOCAL

O produto é enviado à agência dos Correios mais próxima do usuário. Pode ser cobrado o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), que possui taxa variável, dependendo do estado de destino.



7 RETIRADA DA ENCOMENDA

Quando a correspondência chegar aos Correios, o destinatário deverá buscar a encomenda na agência mais próxima e pagar as taxas cobradas.

8 ENTREGA EM DOMICÍLIO

Se o produto não recebeu impostos, a correspondência será entregue pelos Correios na casa do destinatário, sem cobrar taxas.



COM IMPOSTO

SEM IMPOSTO



SE O COMPRADOR DISCORDAR DAS TAXAS, HÁ DUAS OPÇÕES:

Não pagar os impostos e recusar a encomenda. Nesse caso, o produto será enviado de volta ao remetente.



Preencher o formulário disponível nos Correios para a revisão de tributos. Os impostos serão revisados e as taxas podem ser, ou não, alteradas.



Fonte: Receita Federal e Correios, em entrevista ao Adrenaline

10. Exportação



10.1. PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

O fluxo do processo de exportação se inicia com a intenção de um operador privado em realizar uma exportação e termina com o embarque da mercadoria para o exterior. Além de tratar com seus parceiros comerciais e da cadeia logística, o exportador deverá, mediante declaração específica, informar ao governo a operação a ser realizada. Dependendo das características da mercadoria, o exportador deverá atender exigências de legislação nacional, normas internacionais ou normas impostas pelo país importador.

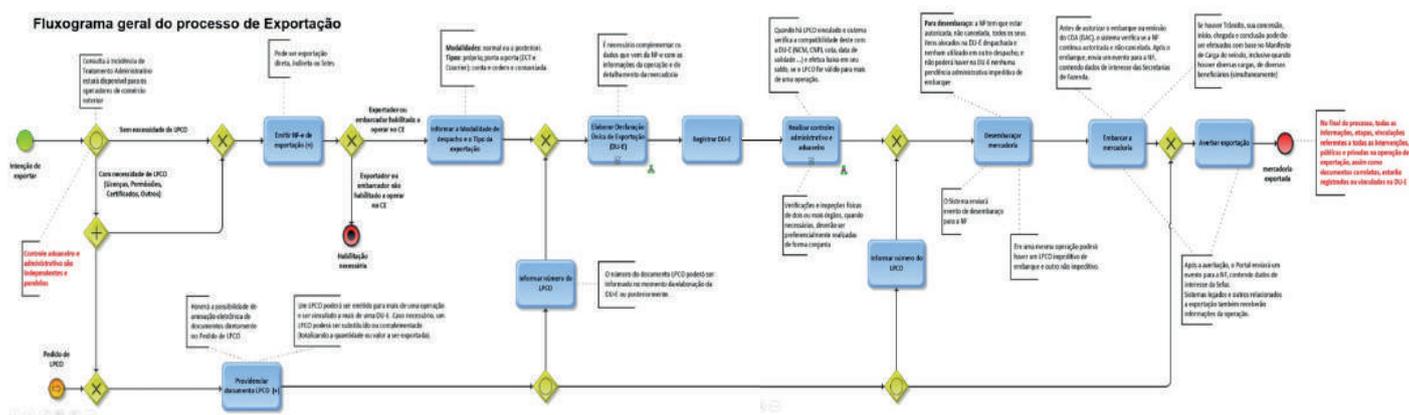
Essas exigências se materializam pela obtenção de licenças, autorizações, certificados, entre outros documentos. No SISCOMEX existe um módulo específico para essas necessidades, denominado **Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos (LPCO)**. Esse módulo recebe solicitações de análise e emissão de documentos de forma paralela e independente do registro de declaração sobre uma exportação, que também é efetivada em módulo específico, denominada **Declaração Única de Exportação (DU-E)**. Estes módulos dão suporte ao fluxo centralizado de informações e tem relações de complementariedade e validação.

A movimentação da carga de exportação, desde a sua entrada em recinto aduaneiro até o seu embarque para o exterior é controlada pelo Módulo de Controle de Carga e Trânsito de Exportação (CCT), que trabalha integrado ao da DU-E.

Após o registro da Declaração, a mercadoria poderá ser selecionada ou não para conferência aduaneira por meio de gerenciamento de risco ou por interferência manual da fiscalização aduaneira, sendo esta realizada por meio do Módulo de Conferência Aduaneira. Eventuais inspeções físicas por parte de órgãos anuentes ocorrem conjuntamente com a verificação física da RFB.

Não havendo outras pendências, como a necessidade de análise de pedido e emissão de documento LPCO por órgão anuente, a operação é automaticamente desembaraçada e o embarque autorizado. Havendo pendências, a operação fica aguardando a conclusão para que se dê o desembaraço.

A figura a seguir mostra o fluxograma geral do processo de exportação, que comporta pequenas variações a depender das características da mercadoria. Há, por exemplo, hipóteses de conclusão do despacho após o embarque da mercadoria.



A lista dos principais produtos exportados pelo Brasil pode ser encontrada facilmente no site do MDIC (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços), na aba de visualizações do comércio exterior: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br>

10.1.1. DECLARAÇÃO ÚNICA DE EXPORTAÇÃO (DU-E)

A DU-E compreende informações de natureza comercial, administrativa, aduaneira, fiscal e logística que caracteriza a operação de exportação das mercadorias nela contidas. É o documento de base para o despacho aduaneiro e abrange todas as mercadorias contidas em uma remessa de exportação sujeita a esse procedimento.

A emissão da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) correspondente à exportação é pré-requisito para a elaboração da respectiva DU-E (ressalvadas exceções a serem especificadas). De posse da chave de acesso de cada uma das notas fiscais, o exportador ou responsável pela declaração, já habilitado no cadastro de intervenientes do Siscomex, elabora a DU-E.

Com base nas informações prestadas na DU-E, o Portal Único Siscomex informa o tratamento a ser aplicado pela Administração Pública à exportação em virtude da legislação vigente e, quando houver, indica as necessidades de intervenção governamental nessa operação. Os controles administrativos exercidos por órgãos distintos da RFB que eventualmente incidam sobre a exportação poderão ocorrer paralelamente ao despacho aduaneiro. Assim, atuação do órgão anuente, quando exigida, não é pré-requisito para início do despacho aduaneiro. Contudo, para que a mercadoria seja desembaraçada e liberada para embarque, há, conforme o caso, a necessidade de anuência de todos os demais órgãos competentes além da RFB.

No processo de exportação, a operação tem por base a DU-E, que substituiu os antigos: Registro de Exportação (RE); Declaração de Exportação (DE), em suas versões na Web e no grande porte; e Declaração Simplificada de Exportação (DSE). A DU-E é o documento eletrônico que compreende informações de natureza comercial, administrativa, aduaneira, fiscal e logística que caracterizam a operação de exportação das mercadorias nela contidas.

A DU-E é empregada para a realização dos controles aduaneiro e administrativo incidentes sobre a operação, inclusive realizados posteriormente ao embarque da exportação. Ela também é a base para apuração estatística das exportações do Brasil. Os registros, dados, documentos e controles necessários ao longo do processo de exportação são informados diretamente na DU-E, uma única vez, na medida de sua disponibilidade, pelo interveniente que deles dispuser.

A DU-E está integrada com outros sistemas públicos e privados, de maneira a evitar a redundância ou inconsistência na prestação de informações. Os dados podem ser registrados diretamente na DU-E e este os transmite para os demais sistemas ou, se as informações já tiverem sido prestadas nesses outros sistemas, eles serão transmitidos para a DU-E.

Há situações em que, devido a exigências legais ou ao interesse do exportador (como para a obtenção de certificados), há a necessidade de inspeção física ou documental da mercadoria por autoridade não aduaneira. Nestes casos, a necessidade de inspeção ao órgão anuente será apontada pela DU-E. Caso necessário, a complementação de informações por meio de preenchimento de formulário no Módulo LPCO será exigida. A conclusão da inspeção gerará, em qualquer caso, a emissão de código de documento LPCO que, a depender da natureza da inspeção, será vinculado à DU-E automaticamente pelo sistema ou manualmente pelo exportador ou pelo anuente. A partir dessa vinculação, o sinaleiro da DU-E registrará verde para essa pendência, de modo a permitir o desembarque e decorrente embarque da mercadoria. A conclusão de intervenção de autoridade não aduaneira não será condição para o início do despacho aduaneiro, apenas para a sua conclusão.

10.1.2.MODALIDADES E TIPOS DE EXPORTAÇÃO

Conforme o Portal único Siscomex, são opções disponíveis no registro da DU-E as seguintes modalidades:

- a) Exportação Normal – com registro da declaração antes do embarque da mercadoria para o exterior.
- b) Declaração a Posteriori – com registro da declaração após o embarque da mercadoria para o exterior.

Tipos de exportação:

- a) Exportação Própria - realizada pelo próprio exportador.
 - b) Exportação Porta a porta - processadas pelos Correios ou por empresas de transporte expresso internacional (courier).
- Apenas declarações simplificadas de exportação podem ser registradas pelos correios ou empresas de courier em nome do exportador. Essa operação é diferente da que é intermediada por empresas “trading”, quando as mercadorias são vendidas a esta, com fim específico de exportação.

c) Exportação Consorciada - quando duas ou mais empresas se juntam para atender a uma mesma exportação, cada qual produzindo uma parte das mercadorias exportadas.

- Esta operação só é possível por meio de empresas “trading”. Essa operação permitirá que cada empresa tenha seu próprio item na DU-E, correspondente à parte que lhe cabe na exportação, assim como receber esta parte individualmente ou ainda obter financiamento da sua exportação, o que hoje não é possível.

d) Exportação por Conta e ordem - quando uma empresa é contratada por outra para, em nome desta, executar o despacho aduaneiro de exportação e outras atividades ligadas à logística da exportação.

10.1.3. LPCO - EXPORTAÇÃO

Refere-se à “Licenças, Permissões, Certificados e Outros documentos necessários à exportação” - (LPCO - Exportação). Além das formalidades aduaneiras, administradas pela Receita Federal, podem incidir sobre as exportações outras exigências, como a obtenção de licenças, autorizações, certificados, dentre outros documentos que devem amparar a exportação de certas mercadorias. Essas exigências podem ter origem na legislação nacional, em normas internacionais ou serem impostas pelo país importador.

Como exemplos, há os produtos controlados pela Polícia Federal, os certificados CITES para mercadorias derivadas de espécies ameaçadas de extinção, os certificados sanitários e fitossanitários internacionais, a autorização para exercício da atividade de exportação de petróleo, a autorização de exportação de substâncias controladas pela ANVISA, o certificado do processo de Kimberley²⁹ para diamantes, dentre outros. Para o cumprimento das exigências necessárias à obtenção de cada um desses documentos, há atualmente mecanismos distintos de solicitação aos órgãos responsáveis.

Essas demandas se dão mediante formulários em papel ou sistemas eletrônicos independentes. Como a maioria das formalidades presentemente é externa ao SISCOMEX, esse sistema acaba funcionando apenas como ferramenta eletrônica de liberação de mercadorias para início do despacho aduaneiro.

Devido à independência de sistemas em relação ao SISCOMEX, a atuação dos órgãos competentes encontra-se muitas vezes, duplicada. Isso ocorre porque, há a emissão de autorização, certificado ou outro documento semelhante, previamente à operação de exportação. Posteriormente, no momento do Registro da Exportação, ocorre uma segunda intervenção do órgão a fim de verificar se a operação efetiva está devidamente amparada pelos documentos antes por ele emitidos.

Certificados CITES

A Convenção sobre Comércio Internacional das Espécies da Flora e Fauna Selvagens em Perigo de Extinção (CITES) foi assinada pelo Brasil em 1975 e estabelece um modelo jurídico internacional para regular a exportação, importação, reexportação de animais ou plantas, vivos ou mortos.

A CITES regula o comércio internacional de espécimes de espécies selvagens da fauna e da flora listadas nos seus Anexos com base num sistema de licenças e certificados os quais apenas são emitidos quando estão cumpridas certas condições, e devem ser apresentadas à entrada ou saída de um país. Para espécies listadas nos Anexos-II e III, o comércio internacional é permitido, mas regulado. Para espécies listadas no Anexo I o comércio internacional é, na generalidade, proibido.

Mais detalhes em: <https://cites.org>.

²⁹ Processo que visa certificar a origem de diamantes, a fim de evitar a compra de pedras originárias de áreas de conflito. Foi criado em 2003 com o objetivo de evitar o financiamento de armas em países africanos em guerra civil. Retratado no filme “Diamante de Sangue” (2007).

Com a implementação do Módulo de Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos de Exportação (LPCO-Exportação) do Portal Único de Comércio Exterior, as solicitações aos órgãos de governo passaram a ser feitas por meio de um único ponto na Internet, sendo possível também o envio de dados via Webservice.

Incidência de Tratamento Administrativo

A partir de julho de 2018, com a inauguração do novo processo de exportação os exportadores passaram a contar com ferramentas acessíveis para identificar as eventuais restrições ou exigências especiais de incidentes sobre determinada exportação.

Dentre as ferramentas disponibilizadas pelo Portal Único de Comércio Exterior, a “Consulta sobre Incidência de Tratamento Administrativo” permite que os interessados, sem necessidade de qualquer habilitação prévia, com base em parâmetros que caracterizam uma exportação (como NCM, país de destino e enquadramento), consultem a incidência de um ou mais tratamentos administrativos sobre as operações pesquisadas, conforme fluxo do processo de exportação e LPCOs para exportação.

Quanto à necessidade de LPCO, a consulta sobre incidência de tratamento administrativo informa o documento específico requerido para efetivação da operação e sua base legal. Quanto à inspeção documental ou física a ferramenta informa o órgão responsável e a justificativa e base legal para a intervenção.

10.1.4. REGISTROS E DOCUMENTAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO

A empresa interessada em exportar deve ter o “Registro do Exportador”, que pode ser feito diretamente no Portal SISCOMEX. Para exportar, as pessoas físicas e jurídicas devem estar cadastradas no REI – “Registro de Exportadores e Importadores da Secretaria de Comércio Exterior”. A inscrição no REI é automática, no ato da primeira operação, sem o encaminhamento de quaisquer documentos, às quais poderão ser solicitados, eventualmente, pelo DECEX (Departamento de Operações de Comércio Exterior).

O DECEX é o órgão responsável pela operacionalização das políticas da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Administra o Siscomex e sua função é simplificar a operacionalidade do comércio exterior brasileiro e promover as exportações. O “Registro da Operação de Exportação” deve ser feito através de um registro, o Registro de Exportação (RE), e, eventualmente, de dois outros módulos: o Registro de Operação de Crédito (RC) e o Registro de Venda (RV).

O RE é o conjunto de informações de natureza comercial, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria através de enquadramento específico. É considerado como fato gerador, para efeito do cálculo do Imposto de Exportação, a data do registro da exportação no SICOMEX.

O “Registro de Exportação Simplificado” (RES) é utilizado nas operações de exportação com valor de venda abaixo de US\$ 10.000, desde que atendidas às demais condições estabelecidas no Comunicado DECEX nº 25/98.

O “Registro de Operação de Crédito” (RC) representa o conjunto de informações de caráter cambial e financeiro, nas exportações com prazo de pagamento superior a 180 dias.

A Documentação necessária para exportação pode ser dividida em documentos financeiros, logísticos e aduaneiros, conforme o quadro a seguir.

FINANCEIRO	1 - Fatura Comercial (INVOICE) 2 - Nota Fiscal 3 - Contrato de Câmbio	1 - Invoice é o documento equivalente a uma nota fiscal para tratamentos de exportação 2 - Documento necessário para transporte de qualquer mercadoria, dentro ou fora do país. 3 - Contrato firmado entre a empresa compradora (moeda estrangeira) e a instituição financeira onde a transação está sendo realizada.
LOGÍSTICO	1 - Packing List 2 - Conhecimento de Embarque	1 - Documento relatando a quantidade de volumes e detalhamento dos itens mencionados na nota fiscal e Invoice 2 - Documento de exportação emitido para atestar que a mercadoria foi entregue e está em poder da transportadora. Emitido de acordo com o modal de transporte.
ADUANEIRO	1 - DU-E (Declaração Unificada de exportação) 2 - Certificado de Origem 3 - Certificado fitossanitário	1 - Declaração que define o enquadramento da operação de exportação e subsidia o despacho aduaneiro 2 - Certificado que comprova a origem brasileira da mercadoria e permite para ambas as partes isenção ou redução de impostos. 3 - Atesta a condição fitossanitária do produto em relação a pragas.

Fonte: Adaptado de SECEX (2019)

10.1.5.DESPACHO ADUANEIRO DE EXPORTAÇÃO

É o procedimento fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro de mercadoria destinada ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não.

O documento base do despacho aduaneiro de exportação é a Declaração de Despacho de Exportação (DDE), formalizada pelo exportador e enviada à unidade de despacho da mercadoria via SISCOMEX.

Em alguns casos específicos, em razão da natureza da operação ou da mercadoria, pode ser autorizado o despacho aduaneiro de exportação sem registro da DDE no SISCOMEX.

O despacho de exportação é processado sem registro no SISCOMEX, à vista de nota fiscal ou documento específico. Isso ocorre, por exemplo, para:

- mercadorias nacionais adquiridas no mercado interno, observados os limites e condições estabelecidos em normas próprias

- amostras de reduzido ou nenhum valor comercial;
- pequenas encomendas sem cobertura cambial e donativos até o limite de US\$1.000 ou o equivalente em outra moeda;
- bagagem acompanhada;
- veículos, que saiam temporariamente do país, para uso de seu proprietário ou possuidor no exterior.

O despacho aduaneiro de exportação tem ainda algumas peculiaridades, conforme esquematizado a seguir:

Fracionamento

A mercadoria objeto de exportação por via terrestre poderá ter sua transposição de fronteira fracionada quando não puder ser embarcada em um único veículo ou composição.

Local de Despacho

O despacho de exportação pode ser realizado em recintos alfandegados de zona primária ou de zona secundária ou, em certos casos, em locais não-alfandegados, como, por exemplo, no próprio estabelecimento do exportador.

Documentos para instrução do Despacho de Exportação:

- nota fiscal;
- via original do conhecimento e do manifesto internacional de carga, nas exportações por via terrestre, fluvial ou lacustre;
- outros, indicados em legislação específica.

Em caso de exportação para país membro do MERCOSUL, o manifesto internacional de carga será substituído:

- pelo Manifesto Internacional de Carga Rodoviária/Declaração de Trânsito Aduaneiro MIC/DTA, quando se tratar de transporte rodoviário;
- pelo Conhecimento - Carta de Porte Internacional/Declaração de Trânsito Aduaneiro - TIF/DTA.

Conferência Aduaneira

É realizada de forma parametrizada pelo SISCOMEX, para um dos três canais de conferência:

- Canal Verde: o desembaraço da mercadoria é procedido de forma automática pelo sistema. Não há exame documental nem verificação física da mercadoria; porém, nada impede que o chefe da unidade da SRF onde se processou o despacho aduaneiro da mercadoria, após o seu desembaraço, mas antes da entrega ao importador, determine que se proceda à ação fiscal pertinente.
- Canal laranja: é efetuado somente o exame documental.
- Canal vermelho: é realizado o exame documental e a verificação física da mercadoria.

Uma operação de exportação usualmente deve cumprir as seguintes etapas:

1. Registro da Solicitação do Despacho (SD)
2. Informação da Presença da carga
3. Recepção dos Documentos
4. Averbação da SD
5. Distribuição do Despacho Aduaneiro
6. Seleção Parametrizada
7. Desembaraço para Embarque
8. Comprovante de Exportação

10.1.6. INCENTIVOS FISCAIS PARA EXPORTAÇÃO

Incentivos fiscais à exportação são medidas que beneficiam o exportador reduzindo-lhe a carga tributária. Aplicam-se aos produtos a serem exportados na venda direta ao exterior e para a venda no mercado interno com fim específico de exportação, a uma empresa comercial exportadora (trading company).

A concessão de incentivos fiscais às exportações, tem o objetivo de compensar a menor competitividade relativa de alguns setores da produção nacional, tornando os preços de seus produtos competitivos nos mercados de exportação.

Com relação ao enquadramento jurídico, os incentivos fiscais podem ser classificados em:

- **Imunidade:** é prevista na Constituição Federal e age impedindo a incidência da norma que prevê o tributo.
- **Isenção ou suspensão:** é prevista em lei, ou seja, a dispensa legal de recolher certo tributo, advém de dispositivo definido em lei, e como tal, inferior à Constituição Federal.
- **Não incidência:** dá-se a não incidência quando o fato ocorrido não apresenta identidade com os elementos da norma, ou seja, quando a norma que prevê a incidência não é aplicável ao caso.
- **Ressarcimento de Créditos ou restituição de taxas:** o ressarcimento é a recuperação do valor do tributo pago em forma de crédito a ser utilizado no pagamento de outro tributo.
- **Manutenção de Créditos:** a manutenção de créditos significa recuperação do valor do tributo pago em forma de crédito a ser utilizado no pagamento do mesmo tributo em outra operação.
- **Drawback:** é a devolução de direitos de importação sobre matérias-primas em manufaturas a serem exportadas.

Pode também envolver: imunidade do IPI; não incidência do ICMS e isenção do COFINS e do PIS.

10.1.7. MÉTODOS PARA OPERAÇÕES DE EXPORTAÇÃO

Na legislação brasileira são estipulados métodos específicos para as operações de importação, operações de exportação e para operações financeiras. A seguir são apresentados os principais termos, procedimentos e métodos utilizados na exportação.

PREÇO DE VENDA NAS EXPORTAÇÕES (PVEX):

Definido como a média aritmética dos preços de venda nas exportações efetuadas pela própria empresa, para outros clientes ou por outra exportadora nacional de bens, serviços ou direitos, idênticos ou semelhantes, durante o mesmo período de apuração do IR e em condições de pagamento semelhantes.

PREÇO DE VENDA POR ATACADO NO PAÍS DE DESTINO MENOS LUCRO (PVA):

Definido como a média aritmética do preço de venda dos bens, idênticos ou similares, praticados no mercado atacadista do país de destino, em condições de pagamento semelhantes, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, e de margem de lucro de 15% sobre o preço de venda no atacado.

PREÇO DE VENDA A VAREJO NO PAÍS DE DESTINO MENOS O LUCRO (PVV):

Definido como a média aritmética dos preços de venda de bens, idênticos ou semelhantes, praticados no mercado varejista do país de destino, em condições de pagamento semelhante, diminuídos dos tributos incluídos no preço, cobrados no referido país, de margem de lucro de 30% sobre o preço de venda no varejo.

CUSTO DE AQUISIÇÃO OU DE PRODUÇÃO MAIS TRIBUTOS MENOS LUCRO (CAP):

Média aritmética dos custos de aquisição ou de produção dos bens, serviços ou direitos exportados, acrescidos dos impostos e contribuições cobrados no Brasil e da margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos mais impostos e contribuições.

Para as operações financeiras, são considerados:

JUROS PASSIVOS: com dedutibilidade limitada ao montante que não exceda ao valor calculado com base na taxa Libor para depósitos em dólares pelo prazo de seis meses, acrescida de 3% anuais a título de spread³⁰.

JUROS ATIVOS: deve-se reconhecer como receita financeira, correspondente à operação, no mínimo o valor apurado com base na taxa Libor, para depósitos em dólares pelo prazo de seis meses acrescida de três por cento anuais a título de spread.

TAXA LIBOR - London Interbank Offered Rate

É a taxa financeira de referência diária para cálculo de juros para o comércio internacional. A LIBOR é a referência mais importante do mercado mundial para taxas de juros flutuantes, usada como base para diversos tipos de operações como renda fixa, derivativos e linhas de crédito.

É uma taxa de juros média diária calculada pelos principais bancos de Londres e muito utilizada como referencial nas transações internacionais. Essas instituições financeiras estimam o que teriam que pagar para emprestar uns aos outros. Sua versão definitiva foi apresentada em 1986 e se tornou a base para a taxa flutuante para empréstimos e títulos. É calculada em cinco moedas diferentes: dólar americano (USD), Euro (EUR), libra esterlina (GBP), Iene japonês (JPY) e Franco suíço (CHF). Mas desde que bancos da Europa e Estados Unidos foram acusados de manipular os juros para beneficiar seus próprios portfólios, este método passou a ser questionado.

Em 2017, o Financial Conduct Authority (FCA), órgão regulador do Reino Unido, deu prazo para a saída da LIBOR do mercado, que deve ocorrer em dezembro de 2021. Assim, com o fim da LIBOR inúmeros contratos com esse indexador precisarão ser readequados às novas taxas RFR (risk free rates), que estão sendo criadas por bancos centrais das principais economias do mundo.

FLUXOGRAMA SIMPLIFICADO DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO



30 Spread refere-se à diferença entre o preço de compra e venda de uma ação, título ou transação monetária. Quando um banco empresta dinheiro, cobra uma taxa pelo empréstimo, uma taxa que será certamente superior à taxa de captação. A diferença entre as duas taxas é o chamado "spread bancário"

11. Território Aduaneiro



É um território geográfico com regulamento aduaneiro uniformes. É o espaço onde a autoridade aduaneira de um país atua, controlando as operações de comércio exterior (importação e exportação).

Segundo o regulamento aduaneiro do Brasil, o território aduaneiro abrange todo o território nacional e é dividido em duas partes: a zona primária (portos, aeroportos e pontos de fronteira alfandegados) e a zona secundária (restante do território, incluindo o espaço aéreo e as águas territoriais). A jurisdição dos serviços aduaneiros estende-se ainda às Áreas de Controle Integrado criadas em regiões limítrofes dos países integrantes do Mercosul com o Brasil. Para efeito de controle aduaneiro, também são consideradas zona primária as zonas de processamento de exportação.

Território aduaneiro	
Compreende todo o território nacional, onde será exercido o direito aduaneiro: inclui o mar territorial, as águas territoriais e o espaço aéreo correspondente.	Para o controle das mercadorias, o controle aduaneiro possui três vertentes principais: o controle das mercadorias, dos veículos que transportam estas mercadorias e dos locais por onde elas transitam ou ficam armazenadas.
Uma das formas utilizadas para concretizar este controle de trânsito é a restrição de locais por onde as mercadorias importadas ou a serem exportadas podem circular ou ficar armazenadas.	Para fins de controle aduaneiro, o território nacional é dividido em zona primária e zona secundária.

Território aduaneiro	
Zona primária: área demarcada pela autoridade aduaneira local, que tem jurisdição sobre um ponto de entrada ou de saída de veículos, podendo ser um aeroporto, um porto ou uma passagem de fronteira.	
Zona secundária: parte restante do território aduaneiro, incluindo as águas territoriais e o espaço aéreo. Ex: alfândegas ou inspetorias da receita federal ou delegacias da receita federal com seções/setores/ divisões de controle aduaneiro.	Conhecidas como Porto Seco, EADI ou Estação Aduaneira do Interior □ Recintos alfandegados de uso público nos quais são executadas operações de movimentação, armazenagem e despacho aduaneiro de mercadorias e de bagagem, com controle aduaneiro pela Receita Federal.

Zona Primária e secundária: para liberação de importações e exportações.

- Alternativa viável, barata e eficaz para liberação de cargas, incrementar o comércio exterior e melhorar a competitividade das empresas brasileiras.
- Promovem o escoamento das mercadorias desembaraçadas na zona primária e oferecem serviços que nos portos de entrada demandam maior complexidade na execução.

Cargas liberadas que se encontram em zonas secundárias podem ter seu trânsito concluído em zonas primárias. Porém, não se pode encaminhar uma carga liberada em zona secundária para outra em zona secundária.	
Ex.1: Uma carga liberada no EADI Caxias do Sul poderá seguir e concluir seu trânsito no Porto de Rio Grande.	Ex.2: Uma carga liberada no EADI Caxias do Sul não poderá concluir seu trânsito na BAGERGS para seguir à Guarulhos. Ela deverá seguir diretamente para Guarulhos ou iniciar seu trânsito e ser liberada na BAGERGS, para então seguir à Guarulhos.

(*)BAGERGS - Bannisul Armazéns Gerais atua como Entrepósito Aduaneiro de Importação e Exportação e como Depósito Alfandegado Certificado/Porto Seco - Canoas/RS

11.1. PORTOS SECOS OU ESTAÇÕES ADUANEIRAS DE INTERIOR

Existem vários termos para se referir a um Porto seco: Estação Aduaneira Interior (EADI), Dry Port, porto interior (inland port) ou ainda hubs intermodais.

Trata-se de um terminal intermodal terrestre diretamente ligado por estrada e/ou via férrea e/ou até aérea, sendo um depósito alfandegado localizado na zona secundária (fora do porto organizado), geralmente no interior.

O termo é usado em um sentido para designar uma instalação especializada para contêineres intermodais (contêineres padronizados) no transporte internacional. Em vez de as mercadorias serem carregadas e descarregadas nesses portos, os contêineres podem ser transferidos apenas entre o navio e o veículo rodoviário ou o navio e o trem. O contêiner pode ser transferido novamente entre rodovia e ferrovia para outro lugar e as mercadorias são carregadas ou descarregadas somente em seu ponto de origem ou destino final.

Um porto seco recebe as cargas ainda consolidadas, podendo nacionalizá-las de imediato ou trabalhar como entreposto aduaneiro. Assim o porto seco armazena a mercadoria do importador pelo período que este desejar, em regime de suspensão de impostos, podendo fazer a nacionalização fracionada.

O mesmo pode acontecer na exportação, este sistema permite que o exportador utilize o Porto Seco para depositar sua carga e, a partir do momento que esta entra no Porto Seco, todos os documentos referentes à transação podem ser negociados normalmente como se a mercadoria já estivesse embarcada. Pelo sistema, o custo de armazenagem fica a cargo do importador e, assim que a carga é colocada dentro do porto seco, cessam as responsabilidades do exportador sobre ela. A recusa do importador em pagar o valor da armazenagem não é determinante no fato de o dispositivo ser pouco utilizado. Os custos de armazenagem no Brasil são menores do que os praticados no exterior.

PORTO SECO ou EADI	
<ul style="list-style-type: none">Terminal intermodal terrestre ligado por estrada e/ou via férrea e/ou aérea, sendo um depósito alfandegado localizado na zona secundária (fora do porto organizado).Recebe as cargas ainda consolidadas, podendo nacionalizá-las de imediato ou trabalhar como entreposto aduaneiro. Dessa forma, o porto seco armazena a mercadoria do importador pelo período que este desejar, em regime de suspensão de impostos, podendo fazer a nacionalização fracionada.	<ul style="list-style-type: none">Exportação: depósito da carga na EADI, e todos os documentos referentes à transação podem ser negociados como se a mercadoria já estivesse embarcada.O custo de armazenagem fica a cargo do importador e, assim que a carga é colocada dentro do porto seco, cessam as responsabilidades do exportador sobre ela.Existem Portos Secos públicos e privados.

No caso de importação, as estações aduaneiras recebem as cargas ainda consolidadas e, após nacionalização, pode despachá-las para uso imediato ou trabalhar como entreposto aduaneiro. Já no caso de exportações, os portos secos podem receber e preparar as mercadorias para serem enviadas ao exterior.

Além de seu papel na carga de transbordo, portos secos podem também incluir instalações para armazenamento e consolidação de mercadorias, manutenção de transportadores rodoviários ou ferroviários de carga e de serviços de “desalfandegamento”.

- O desalfandegamento é o ato ou efeito de tirar o produto da alfândega, de desalfandegar. É feito através da entrega de documentação relativa à encomenda, à sua origem e ao destinatário.

Com o uso dos portos secos, as mercadorias exportadas já chegam aos portos marítimos prontas para o embarque, e no caso das importações pode-se tirar as mercadorias dos portos marítimos mais cedo, onde a armazenagem custa substancialmente mais caro.

Benefícios dos portos secos

Mais que apenas um local de armazenamento, eles possuem avançadas tecnologias que permitem melhor gerenciamento da logística aduaneira, sendo capazes de receber as mercadorias, fazer a etiquetagem, separação, preparação e distribuição. Além disso, conseguem integrar melhor os outros meios de transporte, pois possuem infraestrutura apropriada – fácil acesso a portos, aeroportos e rodovias importantes, por exemplo.

Como contam com menor volume de mercadorias, já que não envolvem os serviços operacionais comuns em portos, por exemplo, ainda possibilitam que os trâmites sejam feitos com mais agilidade, diminuindo o tempo de armazenagem. Os serviços também acabam sendo mais baratos se comparados a portos e aeroportos. Números que chegam a 30% no caso dos portos e cerca de 90% se comparado aos aeroportos.

Estações aduaneiras de interior (EADI) ou “portos secos” (Dry Port)

- instaladas próximas às áreas de expressiva produção e consumo
- contribuem para agilizar as operações de exportação e importação de mercadorias.

No início de 2021 existiam no Brasil 75 portos secos, em todas as regiões, sendo 34 unidades só no estado de São Paulo. A maior parte dos portos secos no Brasil são empresas públicas, mas existem também os privados, operados por empresas ou condomínios de empresas. Em todos estão instalados escritórios administrativos do Ministério da Agricultura, da Anvisa e das Receitas Federal e Estadual.

O maior porto seco da América Latina e terceiro maior do mundo está localizado em Uruguai-ana, Rio Grande do Sul³¹. Os portos secos recebem cerca de 20% dos contêineres do Brasil e faturam R\$ 3 bilhões/ano.



Khorgos Gateway,China: maior porto seco do mundo.

31 O maior porto seco do mundo está na China: é o Khorgos Gateway, que conecta o Cazaquistão à China por via ferroviária. Khorgos ocupa um dos pontos mais distantes de qualquer oceano na Terra. O segundo maior está em Duisburg, na Alemanha. Mais de 3 milhões de contêineres e 130 milhões de toneladas de mercadorias entram neste porto seco todos os anos.

FUNÇÕES PRINCIPAIS DOS PORTOS SECOS NA IMPORTAÇÃO

- Expedição das mercadorias vindas do exterior após o desembarço aduaneiro.
- Movimentação e armazenagem das cargas retiradas de containers (mercadorias desunitizadas).
- Pesagem, conferência e contagem de mercadorias.
- Pesagem de containers e veículos.
- Recebimento de mercadorias ou bagagens que estão em trânsito aduaneiro.

ONDE ESTÃO OS PORTOS SECOS

Região Sudeste concentra a maior parte das áreas



O QUE SÃO?

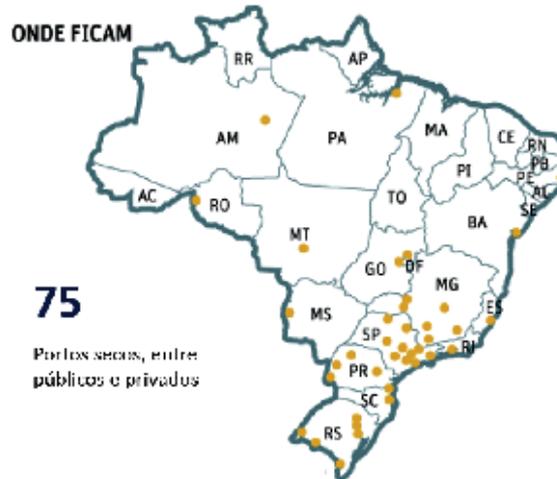
Portos secos são áreas em terra, afastadas do mar, para armazenar cargas que entram ou saem do país



POR QUE EXISTEM?

Essas áreas são alfandegadas (fiscalizadas pela Receita Federal). Uma carga pode ser liberada pela Receita no porto seco antes de ir ao porto marítimo, facilitando a distribuição

ONDE FICAM



NA EXPORTAÇÃO:

- Recebimento de containers vazios para a posterior utilização com cargas.
- Admissão de mercadorias que serão exportadas após o desembarço aduaneiro.
- Pesagem de veículos e containers.
- Movimentação e armazenagem de mercadorias para colocação em containers.

Na área alfandegada dos portos secos, a Receita Federal e outros órgãos de controle examinam a carga e fazem a liberação, o que evita que importadores e exportadores tenham que enfrentar as filas nos portos comuns.

2021: 75 EADI no Brasil	
Região Sudeste:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SP: (34) Barueri, Bauru, Campinas (2), Franca, Guarujá, Guarulhos (2), Jacareí, Ribeirão Preto, Santo André, Santos (5), São Bernardo do Campo (2), São José do Rio Preto, São Paulo (6), São Sebastião, Sorocaba, Suzano, Taubaté, São José dos Campos, Jundiaí, Américo Brasiliense/Araraquara, Itirapina, São Carlos. ▪ MG: (5) Betim, Juiz de Fora, Uberaba, Uberlândia, Varginha ▪ RJ: (4) Nova Iguaçu, Rio de Janeiro, Resende, Mesquita ▪ ES: (5) Vitória, Cariacica (4)
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nordeste: (4) Recife/PE, Ipojuca-Suape/PE; Salvador/BA, Simões Filho/BA ▪ Norte: (2) Belém/PA, Manaus/AM
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Região Centro-Oeste: (4) Brasília/DF, Anápolis/GO, Cuiabá/MT, Corumbá/MS
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Região Sul: (17) Cascavel/PR, Curitiba/PR (2), Foz do Iguaçu/PR, Maringá/PR, São Francisco do Sul/SC, Itajaí/SC (2), Canoas/RS, Caxias do Sul/RS, Jaguarão/RS, Novo Hamburgo/RS, Santana do Livramento/RS (2), Santa Maria/RS, Cruz Alta/RS e Uruguaiana/RS.

FUNCIONAMENTO DO PORTO SECO	
<ul style="list-style-type: none"> • A recusa do importador em pagar o valor da armazenagem não é determinante no fato de o dispositivo ser pouco utilizado. • Os custos de armazenagem no Brasil são mais baixos do que os praticados no exterior. • O problema é que os exportadores ainda não conhecem bem este sistema. 	<p>Além de seu papel na carga de transbordo, podem também incluir instalações para armazenamento e consolidação de mercadorias, manutenção de transportadores rodoviários ou ferroviários de carga e de serviços de desalfandegamento.</p>
<p>Com o uso dos portos secos, as mercadorias exportadas já chegam aos portos marítimos prontas para o embarque, enquanto no caso das importações pode-se tirar as mercadorias dos portos marítimos mais cedo, onde a armazenagem custa muito mais.</p>	

11.2. CIDADES GÊMEAS EM ÁREAS DE FRONTEIRA

Cidades gêmeas são pares de centros urbanos, frente a frente em um limite internacional, conurbados ou não, que apresentam diferentes níveis de interação: fronteira seca ou fluvial, diferentes atividades econômicas no entorno, variável grau de atração para migrantes e distintos processos históricos (DORFMAN e ROSES, 2005)³². O conceito de Cidades Gêmeas foi definido pelo Ministério da Integração Nacional em 2014 e vincula aos municípios situados na linha de fronteira. A definição só é válida para as cidades que tenham, individualmente, população superior a dois mil habitantes.

As cidades gêmeas foram escolhidas pelo Poder Público para promover o desenvolvimento regional por serem as mais sensíveis a questões políticas, econômicas e diplomáticas dos países envolvidos, chamadas diferenças horizontais. A escolha das cidades gêmeas como instrumento analítico e político da integração sulamericana justifica-se por essas conurbações estarem situadas adiante desse processo, conotando a fronteira à possibilidade do fortalecimento do MERCOSUL. Afinal, as redes urbanas, em suas diversas escalas (local, regional, nacional e transnacional) têm a sua articulação no espaço urbano.

As fronteiras brasileiras demarcadas, consolidadas no início de 1900, são espaços geográficos habitados ou não que realizam a função de distinção de identidades nacionais, de separação entre o que é de um e o que é do outro em relação aos Estados vizinhos. Esta função territorial é permanente, junto com a função de defesa em relação ao que entra e sai de um Estado, pessoas e mercadorias, pelas suas bordas físicas ou pelas fronteiras jurídicas criadas nos aeroportos internacionais³³. As fronteiras físicas não cumprem apenas as funções de defesa-filtro (de pessoas e mercadorias) e afirmação de identidade nacional. Além dessas funções existe ainda a possibilidade de a fronteira física, habitada, ser um espaço de encontro entre sujeitos nacionais diferentes para a integração de fato entre tais populações nacionalmente distintas.

Por meio de derrotas e vitórias militares e diplomáticas, o Brasil construiu e defendeu sua fronteira terrestre, que, do Oiapoque ao Chuí, corresponde a 15.719 km, mais do que o dobro dos 7.408 km do litoral brasileiro, com a distância entre os pontos extremos de leste-oeste de 4.328 km, maior que a distância norte-sul, que é de 4.320 km. Estes números territoriais, se comparados aos da maioria dos Estados do mundo, revelam o peso da responsabilidade pela gestão sustentável das fronteiras do Brasil com 10 países: Uruguai, Argentina, Paraguai, Bolívia, Peru, Colômbia, Venezuela, Guiana, Suriname, Guiana Francesa. Esses dados territoriais evidenciam as responsabilidades continentais do Brasil na gestão compartilhada de suas fronteiras.

As cidades de fronteira atuam no âmbito da integração regional entre os países da América Latina pela interação permanente entre as populações de cidades vizinhas, de Estados diferentes, situ-

32 DORFMAN, A e ROSÉS, G. T. B. (2005): Regionalismo fronteiriço e o "acordo para os nacionais fronteiriços brasileiros uruguaios". In: OLIVEIRA, T. C. M. de (Org.). Território sem limites: estudos sobre fronteiras. Campo Grande: UFMS. p. 195-228.

33 BENTO, Fábio Régio. O papel das cidades-gêmeas de fronteira na integração regional Sul-Americana. Conjuntura Austral, v. 6, n. 27-28, p. 40-53, 2015.

adas nas regiões de fronteira. Entre as cidades de fronteira, há as que interagem internacionalmente de forma mais ou menos intensa, sobretudo, pela proximidade geográfica em relação à linha-limite de fronteira. Assim, são identificados três tipos diferentes de cidades de fronteira, com maior ou menor grau de interação fronteiriça de base:

1) Cidades da faixa de fronteira: de acordo com definição do Ministério da Integração Nacional³⁴, as cidades da faixa de fronteira são 588 cidades que se encontram na faixa de 150 km da linha-limite para o interior do território brasileiro, e a interação internacional destas cidades é de menor intensidade.

2) Cidades gêmeas de fronteira: são as que se situam na linha-limite de fronteira ou bem próximas a ela, com uma cidade correspondente do outro lado da linha-limite de fronteira do Brasil com seus vizinhos, e com interação internacional de grande intensidade. Cidades conurbadas de fronteira são as que entre elas não há acidentes geográficos (montanhas, rios) nem controle de pessoas e mercadorias na linha-limite por elas compartilhada. Nem todas as cidades gêmeas são cidades conurbadas, mas todas as cidades conurbadas são gêmeas.

3) Cidades gêmeas conurbadas de fronteira: são cidades que apresentam continuidade urbana entre si, não sendo separadas por fronteiras físicas geográficas, como rios ou montanhas e vales. Nestas cidades existe alto grau de relacionamento entre atores estatais e não estatais. A integração depende da existência de tratados e acordos bilaterais entre países, que vem das demandas criadas pelas necessidades das sociedades civis destas localidades, que acabam promovendo um maior diálogo, a fim de regularizar e melhor atender as populações com questões como: a possibilidade de obter o status de cidadão fronteiriço, facilitando o trâmite migratório para viver e trabalhar de um ou de outro lado da fronteira de forma legal; uso de serviços públicos de saúde e de educação de ambos os países. Na questão do trabalho estão previstas as questões previdenciárias.

Para receber o status de cidades-gêmeas, as cidades devem ter mais de 2 mil habitantes e estar uma ao lado da outra, mas em países diferentes. De acordo com a Portaria n.125, de 21/03/2014, do Ministério da Integração Nacional³⁵, existem 29 cidades gêmeas brasileiras de fronteira, desde o Norte até o Sul do país:

1. Oiapoque (Amapá) com Saint Georges (Guiana Francesa)
2. Bonfim (Roraima) com Lethem (Guiana)
3. Pacaraima (Roraima) com Santa Elena de Uairén (Venezuela)
4. Tabatinga (Amazonas) com Letícia (Colômbia)
5. Santa Rosa do Purus (Acre) com Santa Rosa (Peru)
6. Assis Brasil (Acre) com Bolpebra (Bolívia) e Iñapari (Peru)
7. Epiaciolândia (Acre) com Cobija (Bolívia)
8. Brasiléia (Acre) com Cobija (Bolívia)
9. Guajará-Mirim (Rondônia) com Guayaramerín (Bolívia)
10. Corumbá (Mato Grosso do Sul) com Puerto Suarez (Bolívia)
11. Porto Murtinho (Mato Grosso do Sul) com Puerto Palma Chica (Paraguai)
12. Bela Vista (Mato Grosso do Sul) com Bella Vista (Paraguai)
13. Ponta Porã (Mato Grosso Sul) com Pedro Juan Caballero (Paraguai)
14. Paranhos (Mato Grosso do Sul) com Ypeju (Paraguai)
15. Mundo Novo (Mato Grosso do Sul) com Salto de Guayra (Paraguai)
16. Guaíra (Paraná) com Salto del Guayra (Paraguai)
17. Foz do Iguaçu (Paraná) com Puerto Iguazu (Argentina) e Ciudad Del Este (Paraguai)

34 MINISTÉRIO DA INTEGRAÇÃO NACIONAL. Proposta de reestruturação do programa de desenvolvimento da faixa de fronteira. Brasília: 2005. Diário Oficial da União (DOU) de 24 de Março de 2014, p.45, Seção 1

35 Diário Oficial da União (DOU) de 24 de Março de 2014, p.45, Seção 1.

18. Barracão (Paraná) com Bernardo de Irigoyen (Argentina)
19. Dionísio Cerqueira (Santa Catarina) com Bernardo de Irigoyen (Argentina) e Barracão (Paraná)
20. Porto Xavier (Rio Grande do Sul) com San Javier (Argentina)
21. São Borja (Rio Grande do Sul) com Santo Tomé (Argentina)
22. Itaqui (Rio Grande do Sul) com Alvear (Argentina)
23. Uruguaiana (Rio Grande do Sul) com Paso de Los Libres (Argentina)
24. Barra do Quaraí (Rio Grande do Sul) com Bella Unión (Uruguai) e Monte Caseros (Argentina)
25. Quaraí (Rio Grande do Sul) com Artigas (Uruguai)
26. Santana do Livramento (Rio Grande do Sul) com Rivera (Uruguai)
27. Aceguá (Rio Grande do Sul) com Aceguá (Uruguai)
28. Jaguarão (Rio Grande do Sul) com Rio Branco (Uruguai)
29. Chuí (Rio Grande do Sul) com Chuy (Uruguai).

Destas 29 cidades gêmeas, apenas seis são consideradas cidades conurbadas. São elas: Chuí (RS) - Chuy (URU); Aceguá (RS) - Aceguá (URU); Sant'Ana do Livramento (RS) - Rivera (URU); Dionísio Cerqueira (SC) - Presidente Yrigoyen (ARG); Ponta Porã (MT) - Pedro Juan Caballero (PAR); Letícia (COL) - Tabatinga (AM).



Apesar da extensa linha de fronteira do Brasil com o Peru, a Bolívia e a Colômbia, é na fronteira com a Argentina, o Paraguai e o Uruguai que as interações entre os países vizinhos são mais dinâmicas, havendo, maior ocorrência de postos da Receita Federal e de cidades-gêmeas.



Cidades gêmeas conurbadas de fronteira:

Sant'Ana do Livramento (RS) e Rivera (Uruguai).

Nestes casos existe a possibilidade de obter o status de cidadão fronteiriço, facilitando o trâmite migratório para viver e trabalhar de um ou de outro lado da fronteira de forma legal; uso de serviços públicos de saúde e de educação de ambos os países. Na questão do trabalho estão previstas as questões previdenciárias.

Para moradores de cidades-gêmeas, tratados permitem obter a carteira de cidadão fronteiriço, que não confere as duas nacionalidades, porém facilita o acesso a alguns serviços públicos e tem por exigência a residência por um mínimo de anos na região da fronteira como condição para sua obtenção. Além disso ainda há o caso dos casamentos mistos, que leva a criação das famílias mistas chamadas “doble chapas”, termo referente àqueles que possuem as duas nacionalidades, que podem exercer plenamente seus direitos de cidadãos nos dois lados da fronteira, tendo direito ao voto, por exemplo.



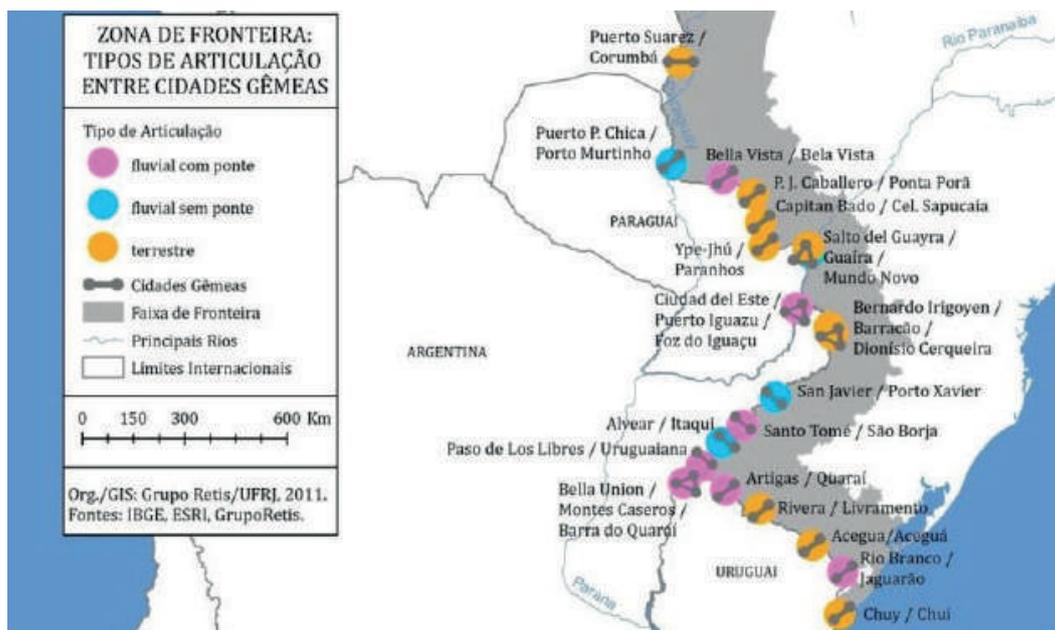
Cidades gêmeas

Adensamentos populacio-nais cortados pela linha de fronteira (terrestre ou fluvial, articulada ou não por obra de infraestrutura).

Contam com grande potencial de integração econômica e cultural.

Há intensa circulação de pessoas, mercadorias e capitais, mas também existem problemas ligados ao comércio ilegal de mercadoria entre dois países, contrabando ou tráfico de drogas.

Ponte da amizade Brasil x Paraguai Foz do Iguaçu (PR) e Ciudad Del Este (Paraguai)



Principais cidades gêmeas do sul do Brasil

As lojas francas são estabelecimentos comerciais destinados à venda de mercadoria nacional ou estrangeira a passageiro em viagem internacional, sem a cobrança de tributos, mediante pagamento em moeda nacional ou estrangeira.

Uma Loja Franca permite a um estabelecimento instalado em zona primária, de porto ou aeroporto alfandegado, vender mercadoria nacional ou estrangeira a passageiro em viagem internacional, contra pagamento em cheque de viagem ou em moeda estrangeira conversível. Em 2012, foi autorizada também a instalação de lojas francas em fronteiras terrestres, em municípios caracterizados como cidades gêmeas de cidades estrangeiras na fronteira do Brasil.

Existem políticas públicas nas regiões de fronteira, com o objetivo de viabilizar a interculturalidade e favorecer as relações internacionais econômicas, bem como o crescimento das cidades-gêmeas. Assim, a Lei nº 12.723/2012, dispõe sobre a autorização de instalação de lojas francas para a venda de mercadoria nacional ou estrangeira contra pagamento em moeda nacional ou estrangeira em Municí-

cípios caracterizados como cidades gêmeas de cidades estrangeiras. Trata-se de uma política pública evidenciada na conveniência e oportunidade, criada e implantada pelo poder estatal para proporcionar maior integração transfronteiriça.

A Portaria n.320, de 22/07/2014, do Ministério da Fazenda, excluiu três entre as 29 cidades-gêmeas, destacando que dentre elas 26 poderão ter regulação aduaneira peculiar para os objetivos da lei de regulamentação das lojas francas do lado brasileiro das fronteiras terrestres. As três cidades gêmeas retiradas do elenco da portaria do Ministério da Integração Nacional são: Santa Rosa do Purus (Acre) com Santa Rosa (Peru); Paranhos (Mato Grosso do Sul) com Ypeju (Paraguai); Barracão (Paraná) com Bernardo de Irigoyen (Argentina).

Embora a portaria de 2014 permita a instalação de lojas francas nas cidades-gêmeas, a possibilidade ficou restrita aos locais com unidades da Receita Federal. O Projeto de Lei 4535/20 permite a instalação de lojas francas nos municípios brasileiros caracterizados como cidades gêmeas de cidades estrangeiras na linha de fronteira do Brasil, mas que não disponham de unidade da Receita Federal para proceder ao controle aduaneiro. Para tanto, basta que eles sejam limítrofes com outros municípios onde haja lojas francas em funcionamento.

Políticas públicas como essa nas regiões de fronteira estimulam o comércio e o desenvolvimento local. Se considerarmos cidades localizadas distantes em um raio de 100 km das 26 cidades gêmeas onde houve a regulamentação das lojas francas, pode-se projetar que há um grande número de cidades que poderão ter comércio influenciado. Nesta situação, além das trocas entre a cidade gêmea e a do país vizinho, é estimulado o comércio entre a cidade gêmea brasileira com as cidades brasileiras próximas.

Atividade Avaliativa #7

- Escolher uma das 29 cidades gêmeas brasileiras e fazer uma pesquisa na internet sobre a situação atual no que diz respeito às relações comerciais e de trabalho entre os dois países.
- Investigar se existem lojas francas, e em caso positivo, como está o funcionamento e a movimentação atual das lojas francas nestas cidades.
- Procurar conhecer as políticas públicas existentes e de que forma elas estimulam o comércio na fronteira e o desenvolvimento local.
- Preparar uma apresentação em powerpoint para comunicar suas descobertas. No final colocar a sua percepção e conclusão sobre a importância destas cidades gêmeas para o comércio exterior e para o desenvolvimento da região em questão.

12. Imposto sobre Importação /Exportação



Importar significa trazer para o País bem destinado diretamente ou indiretamente a consumo. A noção de importação, por si, já indica que o imposto não pode incidir em hipóteses comuns de ingresso provisório de bens no País, como no caso da entrada de veículo de turista, de obras para exposição etc. Nesses casos, o ingresso de produtos no País tem natureza meramente física, e não jurídica.

Nestes casos a legislação prevê que o bem estará sujeito ao regime de admissão temporária, pelo qual ocorre a suspensão da exigência do imposto até que o bem deixe o País. A suspensão se justifica a fim de evitar evasão fiscal que decorreria da entrada de bem na qualidade de admissão temporária, mas com verdadeiro ânimo definitivo por aquele que a importa.

De acordo com o art. 153, I, da Constituição, a União pode instituir imposto sobre “importação de produtos estrangeiros”. Para entender melhor a questão, é necessário conhecer os conceitos definidos pela legislação.

“Produto” é expressão que designa coisas móveis corpóreas. Tem amplitude maior do que o mero conceito de mercadoria, que consiste em bem destinado a venda com propósito comercial e lucrativo. Apesar da autorização constitucional para a incidência do imposto sobre produtos, o Decreto-Lei 37/66, ao definir a materialidade do II, estabelece que o tributo será exigido sobre a importação de mercadorias, e não de tributos.

“Estrangeiro” é o bem que tem como origem outro País. Por essa razão, são inconstitucionais as previsões legais que consideram como se estrangeira fosse a mercadoria brasileira exportada que retorna ao País.

Os impostos de importação e de exportação têm função extrafiscal³⁶, com objetivo de fazer intervenção na economia, superando a simples arrecadação, e apresentam as características:

- Têm forte vinculação ao câmbio, bem como ao incentivo/desincentivo da indústria nacional. Estão ligados às políticas de desenvolvimento do país, protecionistas ou não.
- É possível a alteração das suas alíquotas por decreto (a alíquota máxima deve estar prevista em lei, razão pela qual os tributos respeitam a legalidade).

Os verbos importar e exportar evidenciam a noção de transposição de fronteiras de duas soberanias. Para evitar dúvidas que poderiam surgir, por exemplo, em face das zonas de incentivos fiscais (como a Zona Franca de Manaus), a constituição complementou os verbos, dispondo que:

Art. 153. Compete à União instituir impostos sobre:

I - importação de produtos estrangeiros;

II - exportação, para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados.

Diferente do imposto de exportação, que permite a nacionalização dos produtos, o imposto de importação não permite que o produto nacional se transforme em estrangeiro no exterior.

A expressão produto, embora dê a ideia de bem que sofreu processo de industrialização, reflete somente a noção de bem corpóreo.

Importar e exportar pressupõem definitividade. No caso, por exemplo, de o produto entrar no país para ser reenviado ao exterior, não há importação de produtos estrangeiros, sujeita ao imposto de importação. Para essas situações, foi criada a figura da “admissão temporária”: um regime aduaneiro que permite a entrada no País de certas mercadorias, com uma finalidade e por um período de tempo determinados, com a suspensão total ou parcial do pagamento de tributos aduaneiros incidentes na sua importação, com o compromisso de serem reexportadas. É o que ocorre quando um bem é destinado a uma exposição ou a ser consertado no país.

No caso da modalidade o drawback, há suspensão ou eliminação dos tributos incidentes sobre insumos importados para utilização em produto a ser exportado. Trata-se de um incentivo às exportações, pois reduz os custos de produção dos produtos exportados.

³⁶ Enquanto os tributos fiscais possuem como função principal arrecadar valores para manutenção do Estado, os extrafiscais são orientados por interesses políticos, econômicos, sociais ou ambientais. Há ainda os tributos para fiscais, que são aqueles que possuem como função arrecadar para entidades que atuam paralelamente ao Estado. Os impostos extrafiscais por natureza são os seguintes: Imposto sobre Importação (II), Imposto sobre Exportação (IE), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

Tipos de importação:

a) Própria.

b) Por conta e ordem: opera-se como se fosse um mandato. Uma empresa (importadora) promove, em seu nome, o despacho aduaneiro de importação de mercadorias adquiridas por outra empresa (adquirente), em razão de contrato previamente firmado.

• O importador de fato é a adquirente, a “mandante” da importação, aquela que efetivamente faz vir a mercadoria de outro país, em razão da compra internacional; embora, nesse caso, o faça por via de interposta pessoa, a importadora por conta e ordem, que é uma “mandatária” da adquirente.

c) Por encomenda: caso em que uma empresa adquire mercadorias no exterior com recursos próprios e promove o seu despacho aduaneiro de importação, a fim de revendê-las, posteriormente, a uma empresa encomendante previamente determinada, em razão de contrato entre a importadora e a encomendante.

Muitos empreendedores acreditam que comprar produtos de outros países é mais barato do que fabricá-los internamente. Essa afirmação é verdadeira, desde que sejam tomados cuidado com o imposto de importação, que pode elevar significativamente o valor final do produto.

Os produtos importados sofrem a incidência de 5 tributos principais:

1. Imposto de Importação (II);

2. Programa de Integração Social (PIS);

3. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);

4. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins);

5. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

Todos os tributos são federais, com exceção do ICMS. Eles também são cobrados para mercadorias nacionais, sendo que o II é o único exclusivo à importação.

Imposto sobre a Importação (ou Tarifa Aduaneira)

É considerado extrafiscal em sua função, pois ele é regulado não por motivos de arrecadação, mas por razões de política econômica e fiscal, consistindo em importante instrumento para esta regulação, e por isso mesmo sua alíquota pode ser alterada por decreto presidencial, não incidindo o princípio da legalidade nem anterioridade.

Essa vedação objetiva uma maior agilidade, assentada na necessidade da política econômica de dar respostas rápidas, face às exigências da economia mundial, que no século XXI é altamente integrada. Um dos principais motivos da extrafiscalidade do imposto de importação é proteger os produtos nacionais da concorrência dos produtos estrangeiros.

Cálculo do imposto na importação

A contabilização depende de cada tributo e da alíquota incidente em cada um dos casos.

- **Imposto de Importação (II)** - o percentual vai de 0 a 35%, conforme a mercadoria que está sendo importada. Essa questão pode ser verificada na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), que pode ser consultada na Tarifa Externa Comum (TEC). Depois de verificar a alíquota, é preciso aplicá-la sobre o valor aduaneiro. Por exemplo: uma taxa de 15% sobre R\$ 8.000 resulta em um II de R\$ 1.200.
- **Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)** - esse imposto incide sobre qualquer produto industrializado, sendo que a alíquota pode ser consultada na Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI). A base de cálculo é a soma do valor aduaneiro e do II, que deve ser multiplicada pela taxa do IPI. Por exemplo: o valor aduaneiro é de R\$ 8.000 e o II de R\$ 1.200, que resultam R\$ 9.200. Se o IPI tiver uma alíquota de 1%, o pagamento será de R\$ 92,00.

- **PIS e Cofins** - A regra geral é de 2,1% de alíquota para o PIS e de 9,65% para o Cofins de produtos importados. Porém, há alguns casos em que há cobranças diferenciadas, por isso, é recomendado consultar o site da Receita Federal. As alíquotas incidem sobre o valor aduaneiro. No caso do exemplo utilizado, o montante cobrado pelo PIS é de R\$ 168,00 e pelo Cofins de R\$ 772,00.
- **Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)** - Esse tributo possui alíquotas diferentes conforme o estado. Por isso, é importante confirmar na Secretaria de Estado da Fazenda (Sefaz). De modo geral, a base de cálculo do ICMS é determinada pela fórmula: (valor aduaneiro + II + IPI + PIS + Cofins + taxa do Siscomex + despesas ocorridas até o momento do desembaraço aduaneiro) / 1 – alíquota devida do ICMS). Por exemplo, de acordo com os valores obtidos anteriormente, supondo que não houve mais despesas ocorridas até o momento do desembaraço aduaneiro, e considerando uma taxa Siscomex de R\$ 200, e alíquota do ICMS de 17%:

$$(8.000 + 1.200 + 92,00 + 168,00 + 772,00 + 200,00) / (1 - 0,17)$$

$$10.432 / 0,83 = 12.568,67$$

Para calcular o ICMS Nacionalização, multiplica-se o resultado pela alíquota, neste exemplo:

$$12.568,67 \times 0,17 = 2.136,67$$

O cálculo dos impostos no processo de importação pode ser simplificado por meio de duas ferramentas:

- Planilha de importação que contenha uma solução específica para o empreendimento.
- Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações, que reproduz os custos da operação e é disponibilizado pela Receita Federal. Para utilizar é necessário conhecer a NCM. Disponível em: <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador>

Fato gerador do imposto de importação e de exportação

A incidência deste imposto ocorre em casos de permanência definitiva do bem no território, não englobando as mercadorias estrangeiras que ingressam no território nacional, temporariamente, a fim de que cumpram finalidades esporádicas.

O fato gerador ocorre no momento da entrada do produto no território nacional. Assim, é bem diferente dizer que o fato gerador ocorre quando do registro da declaração de importação de mercadoria submetida a despacho para consumo. O fato gerador apenas constitui a obrigação tributária, da qual decorrerá o crédito tributário. Assim, pode-se afirmar que o crédito tributário é a obrigação tributária tornada líquida e certa por intermédio do lançamento.

O lançamento é o documento expedido pela autoridade competente diante da apresentação da Declaração de Importação.

Fato gerador	Imposto de importação	Imposto de exportação
Aspecto material	Importar produtos estrangeiros	Exportar, para o exterior, produtos nacionais ou nacionalizados
Aspecto temporal	Entrega da declaração de importação.	Registro de exportação no Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex
Aspecto espacial	Território brasileiro	Território brasileiro
Aspecto quantitativo	Base de Cálculo (BC): valor aduaneiro %: Ver TEC - Tarifa Externa Comum. Por exemplo, Leite integral, 28%; Gás natural, 0%.	BC: FOB (Free on Board) – preço usual do produto sem frete e seguro %: Na Zona Franca de Manaus, por exemplo, a alíquota do imposto está reduzida à 0%, exceto para exportação de peles em bruto de bovinos ou de equídeos, de ovinos e outras peles em bruto, cujo percentual é de 9%.
Aspecto pessoal	Sujeito ativo: União Sujeito passivo: importador	Sujeito ativo: União Sujeito passivo: exportador

Imposto sobre a Exportação

Sua função é econômica e extrafiscal, incidindo sobre a exportação de produtos nacionais ou nacionalizados. Considera-se “produto nacional” aquele produzido dentro do território nacional. A dúvida se restringe ao conceito de produto nacionalizado. A nacionalização da mercadoria representa a sequência de atos que transferem a mercadoria da economia estrangeira para a economia nacional

Fato gerador do Imposto de Exportação: é a saída do território nacional para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados, cabendo ao intérprete assimilar o elemento temporal do fato gerador como o momento da liberação pela autoridade aduaneira ou a data de embarque ou saída constante na Declaração de Exportação.

O fato gerador é a saída do território, mas o momento em que se materializa é o da expedição da guia de exportação ou documento equivalente, podendo sua exigibilidade acontecer mesmo antes que se opere a saída do produto, a critério da Receita Federal. Entende-se a fixação do registro da exportação no SISCOMEX como marco temporal de ocorrência do fato gerador.

Impostos que se pode pagar ao comprar em sites de outros países

Comprar em sites estrangeiros se tornou frequente no Brasil, mas essa prática de adquirir produtos do exterior pode acabar de duas maneiras: como uma compra interessante e lucrativa para o usuário ou como uma dor de cabeça por conta dos impostos aplicados sobre a encomenda.

Muitos e-commerces como DealExtreme, Geekbuying, Amazon, Mini in the Box, AliExpress, Tmart, Etsy e eBay enviam seus produtos ao Brasil, sendo o remetente pessoa física ou jurídica. Mas há algumas restrições e impostos para importar determinados produtos, e os processos são diferentes quando o pacote é entregue pelos Correios ou por courier, como FedEx e UPS.

13. Comércio Exterior de Serviços



Para que uma empresa consiga vender no exterior ela deve produzir ou comercializar produtos ou serviços que tenham valor e demanda internacionais. Ela só conseguirá negociar se o objeto do comércio for um bem ou serviço que possa ser exportado e ainda ter utilidade para as pessoas, independentemente de suas nacionalidades.

O processo de exportação e importação de mercadorias e serviços envolvem muitas etapas. Primeiramente, é necessário analisar a empresa e seu produto ou serviço. Exportar também envolve investimentos, e é sempre bom consultar o caixa para ver se os negócios são viáveis. Depois, é necessário fazer todos os cadastros e cumprir com as obrigações burocráticas do Estado. Negociar com clientes internacionais, sempre buscando os melhores valores de venda e as maiores quantidades, e finalmente cuidar do adequado transporte da carga.

O setor de serviços figura como principal indutor do crescimento e do desenvolvimento nacional: desponta como gerador de empregos qualificados, promove o avanço tecnológico e o aumento da capacidade competitiva. O setor de serviço respondeu, em 2018, por 75,8% do PIB e empregou aproximadamente 21,5 milhões de pessoas (75,84% dos empregos formais). Ainda, segundo dados do Banco Central, o setor foi responsável também pela atração de cerca de US\$ 20,8 bilhões do total de US\$ 88,3 bilhões de Investimentos Estrangeiros Diretos no Brasil em 2018³⁷.

Esses números demonstram que o setor de serviços no Brasil possui um peso substancial para a economia, peso este, porém, que não se reflete em seus números de comércio exterior. O Brasil é um grande importador de serviços e opera recorrentemente com um dos maiores déficits globais neste setor.

Em 2018, as importações de serviços foram de US\$ 68 bilhões, enquanto as exportações foram de apenas US\$ 34 bilhões - portanto, um déficit de US\$ 34 bilhões (BACEN, 2018). A corrente de comércio de serviços representou somente 24% do total da corrente de comércio para bens para o mesmo ano. Além disto, o comércio exterior de serviços, ainda que venham se expandido, o fazem em ritmo inferior ao mundial.

A Exportação de serviços pode ser realizada na forma de projetos, licenças, assessorias, know-how, etc. A prestação de assessorias e consultorias internacionais são regidas e amparadas pelos Contratos de Exportação de Serviços

De acordo com a Receita Federal considera-se exportação de serviços a operação realizada entre aquele que, enquanto prestador, atua a partir do mercado doméstico, com seus meios disponíveis em território nacional, para atender a uma demanda a ser satisfeita em um outro mercado, no exterior, em favor de um tomador que atua, enquanto tal, naquele outro mercado.

O setor de serviços é extremamente diversificado, é o setor da economia que mais vem crescendo nas últimas décadas em todo o mundo. Apresenta crescimento mais lento em países mais pobres e carentes de mão-de-obra especializada. Já é o principal gerador de empregos no Brasil e o principal setor receptor de Investimento Estrangeiro Direto (IED) no Brasil.

O conceito amplo de comércio de serviços é entendido e disciplinado pelo Acordo sobre serviços da OMC – GATS (General Agreement on Trade in Services), que entrou em funcionamento em janeiro de 1995 como um resultado das negociações da Rodada do Uruguai. Embora o discurso inicial fosse que o acordo seria abrangente, a abordagem ficou inicialmente restrita às áreas de serviços financeiros, telecomunicações e transportes principalmente. Inspirado no GATT, o GATS é então o primeiro acordo multilateral sobre serviços e funciona como um molde para que os países se comprometam na medida de seus interesses, regulando os tipos de medidas referentes à não-discriminação, transparência e regulamentação doméstica.

O acordo foi criado para estender o sistema multilateral de comércio para os serviços da mesma maneira que o Acordo Geral de Tarifas e Comércio fornece um sistema para o comércio de mercadorias. Este acordo considera quatro modalidades:

- Modo 1 - Comércio transfronteiriço de serviços

³⁷ Fonte: Portal CAMEX - <http://www.camex.gov.br/outros-assuntos/servicos>

- Modo 2 - Consumo de serviços no exterior
- Modo 3 - Presença Comercial
- Modo 4 - Movimento temporário de profissionais

O comércio transfronteiriço de serviços é a modalidade de prestação ou comércio de serviços em que estes são fornecidos do território de uma parte de um acordo de comércio para o território de outra parte. Um exemplo são os serviços de projetos de arquitetura proporcionados por um arquiteto em determinada parte pelo correio tradicional ou pelo correio eletrônico para consumidores de outra parte.

Modo 1 – Comércio Transfronteiriço

Do território de um país para o território de qualquer outro país



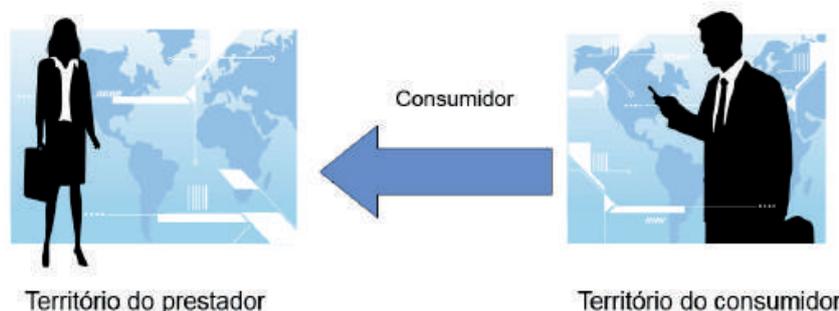
Ex. 1: Empresa de publicidade francesa contratada para prestar serviços para empresa brasileira.

Ex. 2: Empresa de arquitetura do Brasil contratada para efetuar projeto de ponte para a Tailândia.

O consumo de serviços no exterior é a modalidade de prestação ou comércio de serviços em que estes são proporcionados no território de uma parte de um acordo de comércio para os consumidores de outra parte. Essa modalidade de prestação de serviços exige que o seu consumidor se desloque para o exterior. Um exemplo são as viagens ao exterior para tratamento de saúde ou para participação em programa de estudos.

Modo 2 – Consumo no Exterior

Serviços consumidos no território de um país por um cidadão de outro país



Ex. 1: Norte-americano que faz cirurgia plástica em uma clínica brasileira

Ex. 2: Estudante brasileiro que faz mestrado em universidade da Argentina

A presença comercial no exterior é a modalidade de prestação ou comércio de serviços em que estes são proporcionados por meio de qualquer tipo de estabelecimento comercial ou profissional, como, por exemplo, investimento externo direto, de uma parte do acordo no território de outra parte. Esse é o caso, por exemplo, do estabelecimento de uma filial de um banco estrangeiro ou de uma loja de franquia numa localidade estrangeira.

Modo 3 – Presença Comercial

Pelo prestador de serviços de um país que se estabelece no território de outro país



Ex. 1: Laboratório britânico abre filial no Brasil para prestar serviços médicos.

Ex. 2: Empresa de design brasileira abre escritório na África do Sul.

O movimento temporário de pessoas físicas (profissionais) é a modalidade de prestação ou comércio de serviços proporcionados por nacionais de uma parte de um acordo de comércio no território de outra parte, exigindo a presença física do prestador do serviço no país anfitrião. Essa modalidade compreende tanto os prestadores autônomos de serviços como os empregados de prestadores de serviços de outra parte. É o caso, por exemplo de consultores, professores e atores de um país que prestam serviços por meio de sua presença física em outro país, ou os dirigentes de uma empresa multinacional.

Modo 4 – Movimento Temporário de Profissionais

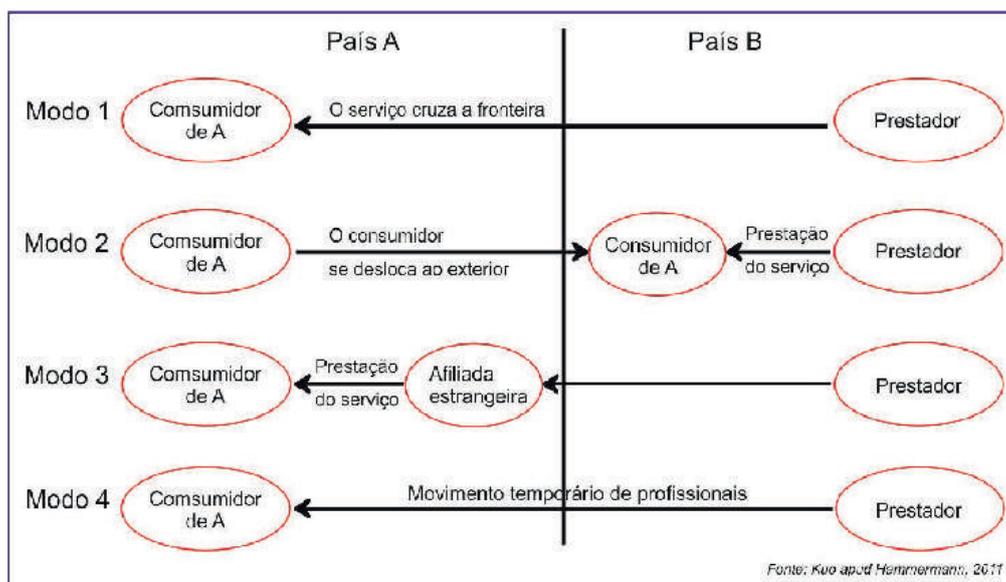
Presença de pessoa física prestadora de serviços de um país no território de outro país



Ex. 1: Consultor brasileiro que presta serviços temporariamente em Angola.

Ex. 2: Advogado suíço vem ao Brasil para prestar serviços a uma empresa brasileira de consultoria.

MODOS DE PRESTAÇÃO PREVISTOS NO GATS/OMC



INSERÇÃO DO BRASIL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL DE SERVIÇOS

O SISCOSEV (Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzem Variações no Patrimônio das Entidades) foi instituído pela Portaria RFB/MF 1.908/2012, buscando o registro das informações sobre as transações realizadas entre residentes ou domiciliados no exterior, exceto as transações de mercadorias, para as quais existe o sistema Siscomex.

O SISCOSEV foi criado com os objetivos:

- Gerar estatísticas periódicas e desagregadas do comércio exterior brasileiro de serviços nos quatro modos de prestação.
- Integrar atividades exercidas pelos setores privado e público nas transações externas de compra e venda de serviços, intangíveis e outras operações que produzem variações no patrimônio.
- Fornecer subsídios para proposição, acompanhamento e avaliação das políticas públicas para o setor de serviços.
- Fornecer subsídios para gestão de mecanismos de apoio (crédito e financiamento, promoção comercial, etc) à exportação de serviços, no âmbito Federal, Estadual e Municipal.
- Registrar informações hábeis para obtenção da dedutibilidade de tributos, nos casos previstos em lei.
- Apoiar as negociações internacionais em serviços.

Em agosto de 2020 foi feito o desligamento do SISCOSEV pelas Secretarias Especiais de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais (Secint) e da Receita Federal do Brasil (RFB) do Ministério da Economia. A medida estava inserida no processo de desburocratização, facilitação e melhoria do ambiente de negócios promovido pelo governo federal, e teve como norte dois princípios fundamentais da Lei de Liberdade Econômica (Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019): a liberdade como uma garantia no exercício de atividades econômicas e a intervenção subsidiária e excepcional do Estado sobre o exercício de atividades econômicas.

Em 21/10/2020, o Ministério da Economia anunciou o desligamento definitivo do Siscoserv e revogou todas as normas a ele relacionadas, extinguindo definitivamente a obrigação de prestação de informações ao sistema. Assim, exportadores e importadores de serviços não precisam mais reportar as informações no sistema. A medida contrasta com a movimentação registrada em 2019, quando aproximadamente 5,4 milhões de registros foram feitos no Siscoserv pelos operadores privados, de acordo com o Ministério da Economia.

Na prática, a extinção do Siscoserv não deixa as empresas desobrigadas da gerência dos processos de aquisição e vendas de serviços, o controle continua sendo realizado, porém uma forma descentralizada. Nada mudou quanto aos benefícios fiscais, retenções, tributos incidentes em pagamentos e câmbios, entre outras operações, que continuam funcionando normalmente, e as empresas envolvidas devem declarar suas operações.

que seguirão sendo promovidas com base em dados já apresentados ao governo federal por meio de contratos de câmbio e de outras obrigações tributárias acessórias.

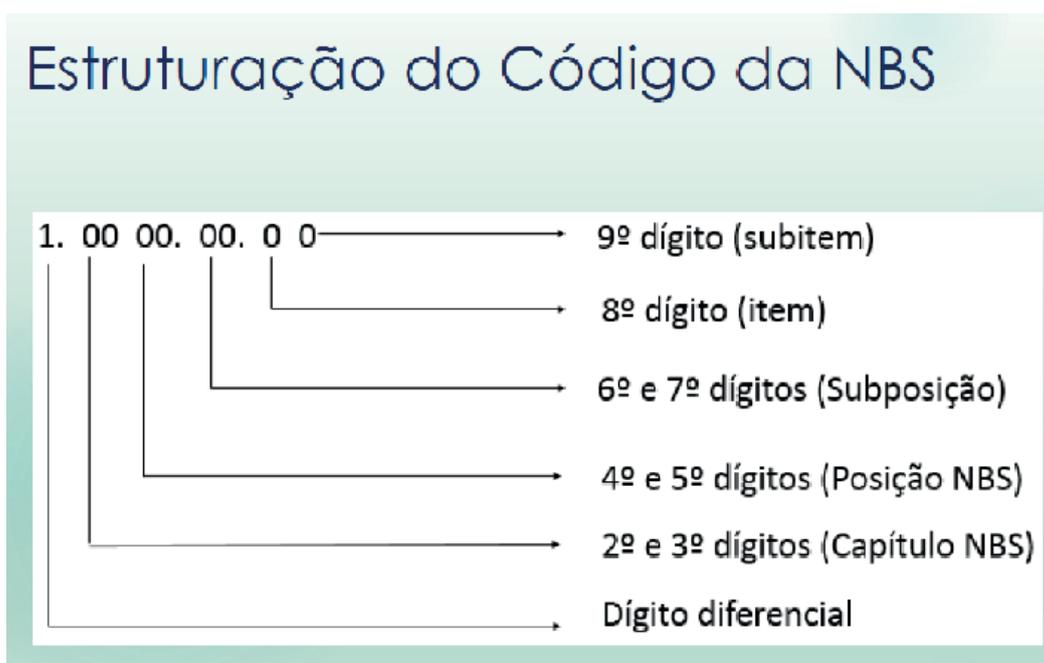
O governo explicou também que não haveria qualquer prejuízo à divulgação das estatísticas do comércio exterior de serviços que compõem o balanço de pagamentos ou às ações de fiscalização tributária. A captação de informações sobre as exportações e importações de serviços para fins de desenho de políticas públicas, divulgação estatística e fiscalização estará baseada em dados que já são atualmente apresentados ao governo, tais como os referentes aos contratos de câmbio e os previstos em outras obrigações tributárias acessórias, em linha com as melhores práticas verificadas internacionalmente a partir das recomendações do Manual de Balanço de Pagamentos e Posição Internacional de Investimento (BPM6), do Fundo Monetário Internacional (FMI).

NBS - Nomenclatura Brasileira de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzem Variações no Patrimônio das Entidades

O SISCOSEV havia instituído a NBS, uma classificação nacional para a identificação dos serviços e intangíveis que produzam variações no patrimônio e viabiliza a adequada elaboração, fiscalização e avaliação de políticas públicas de forma integrada. A NBS visa a competitividade do setor, propicia a harmonização de ações voltadas ao fomento empreendedor, à tributação, às compras públicas, ao comércio exterior, entre outras. A NBS é o classificador nacional para a identificação dos serviços e intangíveis que produzam variações no patrimônio, e viabiliza a adequada elaboração, fiscalização e avaliação de políticas públicas de forma integrada. É utilizada, por exemplo, para registros no Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e Outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio (Siscoserv) e para a definição de serviços elegíveis a financiamento no âmbito do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX). A NBS digital pode ser acessada no link:

<http://nbs.economia.gov.br>

Com o fim do SISCOSEV (em 2020) o governo impulsionou a NBS Digital, que tem por finalidade facilitar o acesso e exploração da NBS e suas Notas Explicativas (NEBS). Através da funcionalidade de busca, o usuário pode realizar pesquisa utilizando palavras-chaves contidas tanto nos títulos das NBS assim como nos textos que descrevem suas Notas Explicativas. A busca é também uma forma rápida de acessar um item através do seu Código NBS. Não menos importante, na tela inicial o usuário pode navegar por toda a NBS através de uma visualização hierárquica em forma de árvore.



Exemplo – NBS

Capítulo 14 - Serviços profissionais, técnicos e empresariais (exceto pesquisa e desenvolvimento, tecnologia da informação e serviços jurídicos e contábeis)

NBS 2.0	DESCRIÇÃO
1.1401	Serviços de gestão empresarial, consultoria em gestão empresarial e assessoria empresarial
1.1401.1	Serviços de consultoria em gestão empresarial
1.1401.11.00	Serviços de consultoria em gestão estratégica
1.1401.12.00	Serviços de consultoria em gestão financeira
1.1401.13.00	Serviços de consultoria em gestão de recursos humanos
1.1401.14.00	Serviços de consultoria em gestão de marketing
1.1401.15.00	Serviços de consultoria em gestão operacional
1.1401.16.00	Serviços de consultoria em gestão energética
1.1401.17.00	Serviços de consultoria em gestão de cadeia logística
1.1401.18.00	Serviços de consultoria em gestão hospitalar
1.1401.19.00	Serviços de consultoria em gestão empresarial não classificados em subposições anteriores
1.1401.2	Serviços de gestão de negócios
1.1401.21.00	Serviços de gestão em processos de negócios
1.1401.22.00	Serviços de gestão hospitalar
1.1401.29.00	Serviços de gestão não classificados em subposições anteriores

A elaboração da NBS tomou por base a Central Product Classification (CPC), que é a classificação de produtos e atividades, editada pelas Nações Unidas. Não se trata de convenção internacional assinada pelo Brasil (não estamos, portanto, obrigados a adotar a CPC integralmente). A CPC está disponível em: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/unsdclassifications/cpcv21.pdf>

14. Referências



1. ABRACOMEX - Associação Brasileira de Consultoria e Assessoria em Comércio Exterior - <https://www.abracomex.org>
2. AEB - Associação de Comércio Exterior do Brasil - <http://www.aeb.org.br>
3. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) <https://portal.apexbrasil.com.br>
4. Aprendendo a Exportar (MDIC) - www.aprendendoaexportar.gov.br
5. BENTO, Fábio Régio. O papel das cidades-gêmeas de fronteira na integração regional Sul-Americana. *Conjuntura Austral*, v. 6, n. 27-28, p. 40-53, 2015.
6. BIZELLI, João dos Santos. *Sistemática de Comércio Exterior: importação*. São Paulo: Aduaneiras, 2005
7. Brasil Export – Guia de Comex e investimento - <http://www.brasilexport.gov.br/>
8. Brazilian Business - Amcham Rio - <http://www.amchamrio.com.br/site-edicoes>
9. Comércio Exterior - Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços
10. Comex do Brasil - Revista Eletrônica - <https://www.comexdobrasil.com/>
11. ComexBlog – <https://www.comexblog.com.br>
12. CORTIÑAS LOPES, José Manuel; GAMA, Marilza. *Comércio Exterior Competitivo*. 2. ed. São Paulo: Lex Editora, 2005.
13. DORFMAN, A e ROSÉS, G. T. B. (2005): Regionalismo fronteiriço e o “acordo para os nacionais fronteiriços brasi-leiros uruguaiois”. In: OLIVEIRA, T. C. M. de (Org.). *Território sem limites: estudos sobre fronteiras*. Campo Grande: UFMS. p. 195-228.
14. LOPES VAZQUEZ, José. *Comércio Exterior Brasileiro*. 11a. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
15. MAGNOLI, Demétrio; SARAPIÃO JÚNIOR, Carlos. *Comércio Exterior e Negociações Internacionais: Teoria e Prática*. São Paulo: Saraiva, 2006.
16. MARQUES, Igor. *Introdução ao comércio exterior: exportação e importação*. Curitiba: Ibpx, 2003.
17. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - <http://www.mdic.gov.br>
18. Plano Nacional da Cultura Exportadora (MDIC) - <http://www.pnce.mdic.gov.br>
19. Portal Único de Comércio Exterior - <http://www.portalsiscomex.gov.br>
20. Portal Único de Comércio Exterior - Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/portal-unico/847-portal-unico-de-comercio-exterior>
21. RATTI, Bruno. *Comércio internacional e câmbio*. 11. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2008.
22. SOUZA, José Meireles. *Gestão do comércio exterior – exportação e importação*. São Paulo: Saraiva, 2010.
23. World Trade Organization - <https://www.wto.org>

Empresas Brasileiras de destaque no COMEX

1. <http://aduana-tec-consultoria-aduaneira-e-comrcio.negociol.com>
2. <http://interseas.com.br>
3. <http://nelsonheusi.com/pt/>
4. <http://www.airseas.com.br>
5. <http://www.asgroup-portal.com/pt>
6. <http://www.dgcomex.com.br>
7. <http://www.globalsolution.com.br>
8. <http://www.libertymodal.com.br>
9. <https://custombroker.com.br>
10. <https://exportacaodobrasil.com>
11. <https://gruposerpa.com.br/>
12. <https://gtrading.com.br>
13. <https://tradewaysace.com.br>

14. <https://www.abacologistics.com>
15. <https://www.aduanaonline.com.br>
16. <https://www.argumentcomercioexterior.com.br>
17. <https://www.chancellor.adm.br>
18. <https://www.ohub.com.br/empresas/importacao-e-exportacao>
19. <https://www.comexdobrasil.com>
20. <https://www.thomsonreuters.com.br>
21. <https://www.ups.com/br>
22. <https://www.visaocomex.com.br>

15. Anexos - Informações do Comex Brasileiro



EXPORTAÇÃO BRASILEIRA
10 principais produtos da pauta cambial
JANEIRO-DEZEMBRO DE 2018
US\$ BILHÕES FOB

PRODUTO EXPORTADO	RECEITA CAMBIAL	VAR. ANUAL	PARTICIPAÇÃO NA PAUTA	
			% DO TOTAL	VAR. ANUAL
1 Soja em grão (1)	33,277	29,39%	13,89%	17,62%
2 Petróleo em bruto (3)	24,710	48,63%	10,32%	35,11%
3 Minério de ferro (2)	20,079	4,58%	8,38%	-4,93%
4 Celulose (7)	8,363	31,80%	3,49%	19,62%
5 Farelo de soja (9)	6,698	34,69%	2,80%	22,44%
6 Carne de frango* (6)	5,885	-8,45%	2,46%	-16,77%
7 Plataforma petrolífera(?)	5,739	534,85%	2,40%	477,11%
8 Carne bovina* (8)	5,458	7,65%	2,28%	-2,14%
9 Açúcar em bruto (4)	5,395	-40,33%	2,25%	-43,76%
10 Automóveis (5)	5,141	-22,92%	2,15%	-29,93%
Subtotal 10	120,745	19,58%	50,41%	8,70%
Demais	118,778	1,72%	49,59%	-7,53%
TOTAL	239,523	10,00%	100,00%	—

Fonte dos dados básicos: SECEX/MDIC - Elaboração e análises: AVISITE

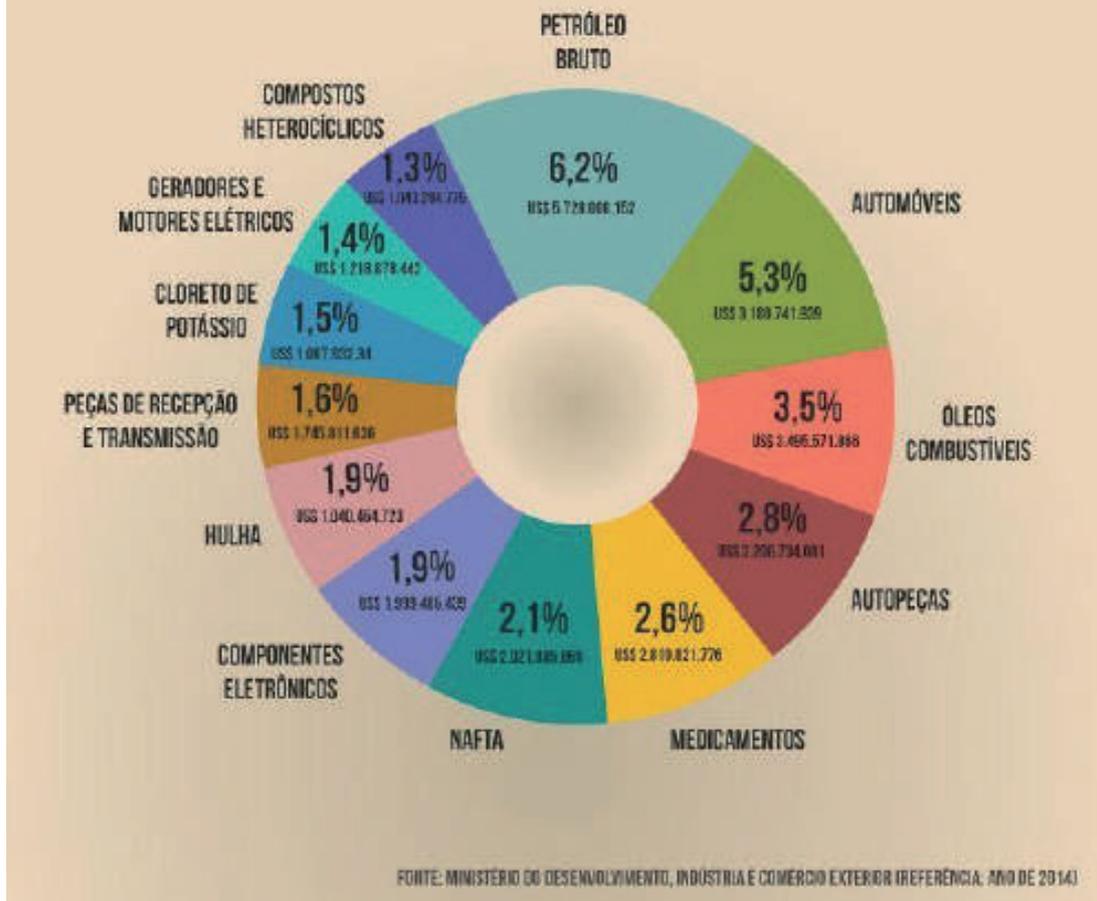
*Exclusivamente produto in natura - Números entre parênteses indicam posição há 1 ano.

Principais produtos importados pelo Brasil em Jan/Abr 2018

Ano	Descrição NCM	Valor FOB (US\$)	%	Tons
1	Óleo Diesel	2,392,498,215	4.4%	4,114,896
2	Óleos brutos de petróleo	1,335,275,649	2.5%	2,777,606
3	Carvão	909,970,318	1.7%	6,306,465
4	Nafta	886,673,647	1.6%	1,493,873
5	Celular	842,094,620	1.6%	32,724
6	Tvs	744,812,827	1.4%	3,528
7	Gasolina	693,259,102	1.3%	1,107,171
8	Veículo de carga a diesel <= 5 toneladas	610,712,491	1.1%	50,934
9	Cloreto de Potássio	584,964,199	1.1%	2,145,626
10	Caixa de marchas	565,674,784	1.0%	34,497
11	Carros 1	534,057,962	1.0%	45,608
12	Carros 2	478,120,782	0.9%	37,626
13	Gás natural no estado gasoso	450,229,536	0.8%	2,065,836
14	Cátodos	449,917,429	0.8%	63,974
15	Álcool	437,186,177	0.8%	813,404
16	Computadores	429,797,366	0.8%	114
17	Ureia	427,794,109	0.8%	1,631,736
18	Trigo	420,877,196	0.8%	2,216,333
19	Propano líquido	398,948,116	0.7%	833,412
20	Vacinas	373,239,572	0.7%	142
21	Acessórios de carro	302,162,117	0.6%	45,123
22	Memórias de computador	275,559,139	0.5%	46
23	Circuitos integrados	262,477,231	0.5%	190
24	Acessórios tratores	260,560,133	0.5%	35,905
Total derivados petróleo, carvão e álcool		7,931,834,869	14.6%	21,144,398
Total		54,210,463,629	100.0%	46,795,776

Fonte: MDIC / Elaboração Cafezinho.

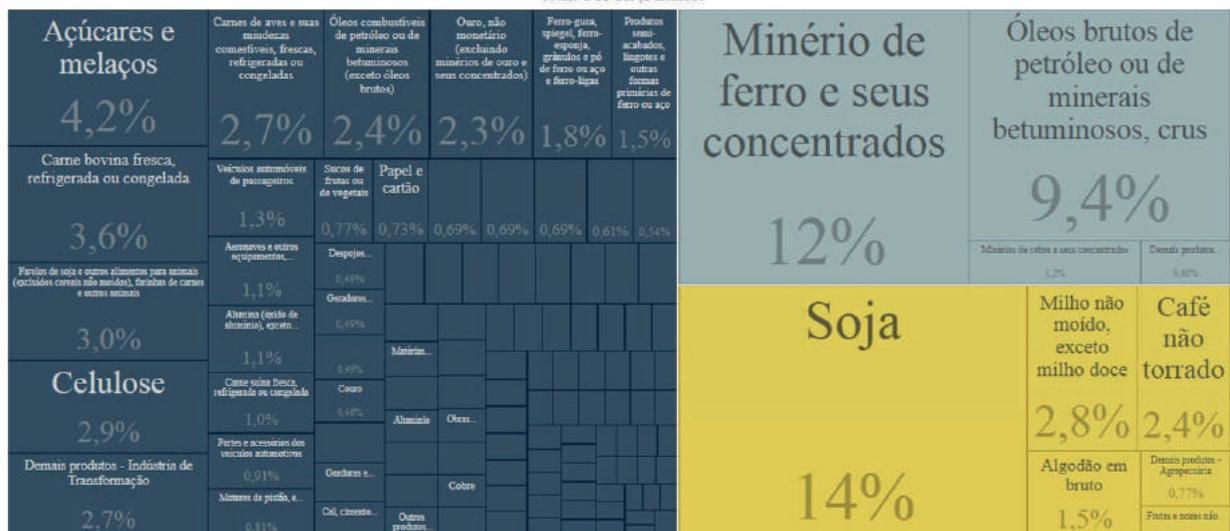
OS PRODUTOS MAIS IMPORTADOS PELO BRASIL NO 1º SEMESTRE DE 2014



Principais Produtos e destinos de exportação do Brasil

Brasil - Visão Geral dos Produtos exportados (2020)

Total: US\$ 209,2 Bilhões



Fonte: <http://comexstat.mdic.gov.br>



