



Exportação de *Commodities*

Romulo Del Carpio

É mestre em Economia e Política Internacional, docente e consultor em comércio exterior e negócios internacionais



O Brasil alimenta o mundo com a exportação massiva de *commodities* de consumo, especialmente soja, açúcar, carne bovina, carne de porco, frango, milho, arroz, café, particularmente para os mercados asiáticos – em especial a China –, Estados Unidos, países do Mercado Comum Europeu e Oriente Médio.

Quanto às *commodities* de origem mineral, o país se destaca com a exportação de ferro, manganês, nióbio, bauxita, petróleo e outras riquezas naturais.

A exportação de *commodities*, segue procedimentos operacionais e documentais diferentes dos praticados numa exportação convencional. O objetivo deste artigo é oferecer às empresas e aos *traders* uma visão sistêmica sobre o funcionamento desse mercado, de grande importância para a economia brasileira.

Naturalmente existem exigências específicas, quando se trata principalmente de exportação de *commodities* alimentícias. Por exemplo, numa exportação de carne bovina, porco ou frango para o mercado da China, o frigorífico brasileiro tem que ter o selo do Serviço de Inspeção Federal (SIF) do Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (Mapa) aprovado pelas autoridades aduaneiras chinesas. Então, nem todo frigorífico brasileiro está habilitado para exportar para o mercado asiático, particularmente o da China.

Assim, cada destino impõe suas próprias exigências sanitárias, mais ainda nestes tempos de pós-pandemia.

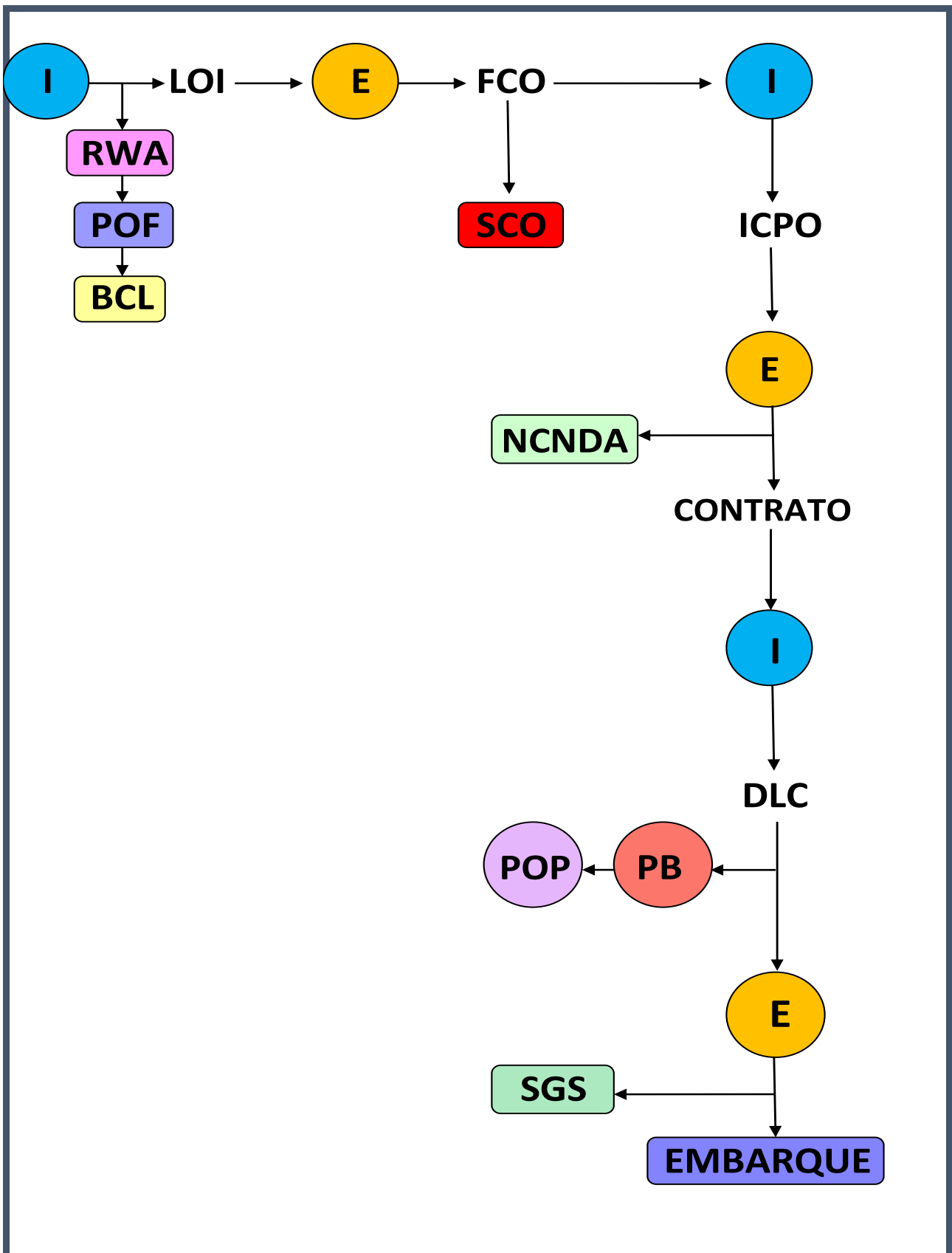
A Funcex oferece, dentro do seu programa de treinamento empresarial, curso de Exportação de *Commodities*, expondo em detalhes temas operacionais e práticos que possam habilitar a empresa e o *trader* a entrar nesse promissor mercado internacional.

Para se ter uma ideia ampla e sistêmica de como funcionam os procedimentos comerciais e documentais, o Quadro 1 a seguir mostra as etapas comerciais e financeiras que, em comum acordo, o exportador brasileiro e o importador devem seguir, até a concretização do negócio. Nesse quadro são expostos os participantes, os procedimentos a serem adotados, bem como a terminologia-padrão usada no mundo de compra e venda internacional de *commodities*, notadamente agrícolas. Por sua vez, o Quadro 2 apresenta toda a sistemática de uma exportação de *commodities* que envolve o comprador e o vendedor no processo.

Quadro 1. Etapas Comerciais e Financeiras

Participantes:	Termos técnicos:
<ul style="list-style-type: none"> • Seller: Produtor • Seller Mandate: Broker • Buyer: Importador • Buyer Mandate: Broker 	<ul style="list-style-type: none"> • ASWP: Any Safe World Port • BCL: Bank Confirmation Letter • FCO: Full Corporate Offer • ICPO: Irrevocable Corporate Purchase Order • IDLC: Irrevocable, Divisible Documentary Credit • LOI: Letter on Intent • MT: Tonelada Métrica • NCNDA: Non-Circumvention Non-Disclosure Agreement • PB: Performance Bond • POF: Proof of Funds • POP: Proof of Product • RWA: Ready, Willing and Able • SBLC: Standby Letter of Credit • SCO: Soft Corporate Offer • SGS: Surveyor
<p>Procedimentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buyer Envia a LOI + POF + NCNDA • Seller Envia SCO Concordando com a LOI • Buyer Envia ao Seller a ICPO com Dados Bancários • Seller e Buyer Assinam Contrato • Buyer Envia Carta de Crédito Inativa ao Seller • Seller Envia ao Buyer um Performance Bond (PB) de 2% + POP • Buyer Ativa a Carta de Crédito Irrevogável no Banco • Seller Inicia os Embarques com Vistoria da SGS 	

Quadro 2. Sistemática da Exportação de Commodities



Fixados esses dois quadros, é preciso perceber e compreender o relacionamento comprador-vendedor a ser desenvolvido e que aqui iremos descrever, assim como o relacionamento comercial entre produtor, *tradings* e importador. Vale lembrar também que o procedimento apresentado nos quadros são válidos para os contatos e negociações presenciais entre as partes e, sobretudo atualmente, via plataformas comerciais existentes de *digital trade* tipo B2B, que operam principalmente na China, que é um grande demandante de *commodities* do Brasil.

Muitos produtores de *commodities* terceirizam a parte comercial da exportação com empresas *tradings* brasileiras, fornecendo cotas de quantidade do produto, porém o embarque será feito pelo produtor.

Outras *tradings* não têm cota, mas se apresentam no mercado internacional como exportadoras e, quando fecham o negócio com o importador, tratam de repassar a venda aos produtores. Em outras palavras, vendem o que não têm.

O procedimento dessas intermediárias (*tradings*) é exigir do importador uma carta de crédito à vista, irrevogável e transferível.

Nasce, então, a desconfiança comercial do importador, pois emitir uma carta de crédito no país dele tem um custo bancário elevado – em torno de 2% – e ele presume que a *trading* não tem cota nem o produto, levando-o assim a arcar com um prejuízo financeiro referente ao custo de abertura de uma carta de crédito.

O impasse pode ser contornado quando a *trading* concorda em emitir via banco brasileiro uma garantia bancária de 2%, denominada *Performance Bond* (PB) a favor do importador, que deverá ser executada caso a mercadoria não seja embarcada ou, em outras palavras, a carta de crédito não foi utilizada.

Mesmo assim, muitos importadores preferem fazer negócio direto com os produtores.

Seja produtor ou *trading* brasileira, a exigência aduaneira para fazer o desembaraço junto à Receita Federal é de que o exportador deverá apresentar um documento emitido pelo Mapa, o Certificado Internacional Sanitário (CIS), com o número do SIF aprovado, principalmente quando o destino da *commodity* alimentícia for um país asiático.

NEGOCIAÇÃO PRELIMINAR

Durante as negociações comerciais, tanto o exportador brasileiro como o importador fizeram contatos preliminares.

Podem ter ocorrido duas situações:

- O exportador descobriu uma empresa importadora e tomou a iniciativa de fazer um contato inicial.
- O mais frequente é o importador manifestar seu interesse em comprar *commodities*, pois nessa área a procura é sempre maior que a oferta.

Nesse caso, o comprador toma a iniciativa e envia ao exportador brasileiro uma LOI (*Letter of Intent*).



**Letter of Intent é uma
intenção de compra, não
encerra ou registra
nenhum compromisso
comercial ou financeiro
para ambas as partes**

Esse documento, emitido pelo comprador estrangeiro, pode ser disponibilizado mediante um e-mail dirigido ao exportador brasileiro no qual o importador manifesta a sua intenção de comprar determinadas *commodities*, particularmente alimentício ou minério.

Como o próprio nome diz, a LOI é uma intenção de compra, não encerra ou registra nenhum compromisso comercial ou financeiro para ambas as partes.

Ao receber uma LOI, o exportador brasileiro não é obrigado a atender à solicitação do importador. LOI não equivale a uma Ordem de Compra (*Purchase Order*), assim esse documento não significa uma compra firme.

Normalmente, o importador informa todos os dados da mercadoria que deseja comprar, as formas de pagamento e Incoterms, bem como os detalhes logísticos, mencionando o meio de transporte, porto de destino, seguro e até dados bancários, dando a falsa impressão de ser uma ordem de compra firme.

Alguns profissionais interpretam a LOI como um contrato inicial, e outros exportadores ainda pedem ao comprador uma “LOI bancarizada”, o que não representa garantia bancária a favor do vendedor brasileiro.

A “LOI bancarizada” não representa garantia bancária internacional a favor do exportador, simplesmente dá alguma credibilidade sobre a qualidade empresarial do comprador.

Exportadores mais precavidos exigem que o importador envie uma LOI acompanhada de um POF (*Proof of Funds*), que é um documento que vai comprovar se realmente o cliente tem capacidade financeira bancária, suficiente para iniciar uma negociação de alto valor.

Desse modo, é preciso não confundir um POF com uma DLC (*Documentary Letter of Credit*).

Outras empresas vendedoras, mais detalhistas exigem do comprador o envio de uma LOI + POF + NCNDA (documento que estabelece o direito de comissões dos *brokers*).

Veremos mais adiante que no lugar de um POF, também pode ser exigido um documento equivalente, chamado BCL ou RWA.

Consequência: Alguns produtores exportadores de *commodities* recebem inúmeras propostas de compra mediante LOI, porém ficam inseguros sobre a qualidade financeira do importador; assim, somente aceitam uma LOI acompanhada de POF, RWA ou BCL.

Para fechar uma operação de compra e venda de *commodity* é preciso saber o que é:

- **POF – Proof of Funds:** documento bancário emitido no país do importador, informando que o correntista possui capacidade financeira até um determinado valor, porém não significa nenhuma garantia financeira por parte do banco a favor do exportador. O POF não é nem se assemelha a uma carta de crédito irrevogável.
- **NCNDA – Non-circumvention Non Disclosure Agreement:** documento oficial formatado pela Câmara de Comercio Internacional (CCI) que obriga todas as partes a manter sigilo obrigatório da operação comercial e, ao mesmo tempo, define o percentual de comissão dos *brokers* participantes, tanto da equipe de venda como de compra.
- **RWA – Ready, Willing and Able:** documento emitido pelo banco do comprador. O banco confirma que seu cliente, o importador, possui fundos suficientes em sua posse e está pronto, disposto e apto a participar do contrato. Diferentemente do POF, este documento só informa a

disposição do banco do importador em fazer parte do contrato comercial. Não existem, garantias financeiras a favor do vendedor, por parte da entidade bancária.

- **BCL – Bank Confirmation Letter:** uma Carta de Confirmação Bancária (BCL) é um documento confirmando a existência de um empréstimo ou linha de crédito concedida a uma empresa importadora. A carta atesta oficialmente o fato de que a empresa é elegível para emprestar uma determinada quantia de fundos para um propósito específico, nesse caso, realizar uma compra internacional de mercadorias.

Resultado:

- Uma BCL valida que um banco tem uma linha de crédito em vigor com um de seus clientes.
- O BCL não é uma garantia de pagamento, mas uma garantia dos recursos financeiros da empresa, para concluir uma compra.
- As cartas de confirmação do banco são normalmente emitidas para clientes empresariais que atestam sua qualidade de crédito.
- Cartas de confirmação bancária também podem ser emitidas para uma empresa que está entrando em um projeto de *joint venture* com outra empresa.

Com a LOI em mãos, cabe ao exportador brasileiro, caso deseje dar seguimento à negociação, emitir uma SCO ou FCO, em que o exportador brasileiro manifesta que está disposto a fornecer e exportar a mercadoria solicitada na LOI do comprador, detalhando as condições financeiras e os procedimentos documentais que a partir desse momento devem ser seguidos pelas partes.

Desse modo, tem-se:

- SCO – Soft Corporate Offer
- FCO – Full Corporate Offer

Esses documentos são semelhantes, tendo como única diferença que a SCO somente manifesta a disposição do exportador em fazer a venda das mercadorias mencionadas na LOI, enquanto a FCO é um documento mais completo que, além das informações contidas na SCO, ainda traz os dados bancários do vendedor e do comprador, assinaturas e cópias dos passaportes dos responsáveis, manifestando assim uma firme disposição de continuar com a negociação.

Importante destacar que ambos os documentos não têm força contratual, nem garantias bancárias internacionais e, também, não possuem garantias bancárias que protejam a parte vendedora.

Isso equivale a uma *proforma invoice* numa operação convencional.

Caso a negociação avance, após recebimento da FCO o importador deve enviar ao exportador brasileiro um documento chamado *Irrevocable Corporate Purchase Order* (ICPO), em que o comprador manifesta sua firme disposição de concretizar o negócio, confirmando as informações comerciais contidas na FCO, principalmente quanto a:



- a. descrição do produto;
- b. quantidade do produto;
- c. conta spot ou anual;
- d. preço CIF/MT;
- e. formas de pagamento, com *DLC at sight, irrevocable, transferable, first class bank*;
- f. informações empresariais do comprador;
- g. informações bancárias do comprador.

A FCO e a ICPO são procedimentos documentais semelhantes e possuem o mesmo efeito comercial, no sentido de que ambas as partes estão dispostas a fazer negócio.

Mas a ICPO não é tão irrevogável quanto se apresenta, pois na prática de mercado inúmeros casos terminam na desistência do importador em continuar o processo de compra.

Alguns vendedores podem exigir que a ICPO seja bancarizada, para dar maior credibilidade ao documento, pois o banco do comprador não fornece nenhuma garantia bancária internacional. Não se deve confundir uma ICPO com uma DLC.

A rigor, até esse momento, ninguém vendeu nem comprou nada!

CONTRATO COMERCIAL

Mas, vamos adiante. Tanto vendedor como comprador estão dispostos a prosseguir com a negociação. Assim, o próximo passo será a assinatura do contrato comercial.

O contrato traz todo o combinado até o momento, colocando no papel o que está na LOI, na FCO e na ICPO.

Tudo indica que a operação está praticamente concretizada, pois a formalidade contratual coloca por escrito, a firme vontade das partes em realmente finalizar as negociações e começar o embarque das mercadorias.

Outros profissionais interpretam o contrato como irrevogável, pois o vendedor fica obrigado a embarcar as mercadorias e o comprador a pagar o valor mediante a carta de crédito que ainda será emitida no banco do importador.

Ainda existe o pensamento de que os bancos que estão mencionados no contrato oferecem as devidas garantias bancárias internacionais a favor do exportador brasileiro.



Ledo engano, bancos trabalham com o texto da carta de crédito e ignoram contratos (artigo 4º da UCP 600 da CCI).

Além do mais, bancos trabalham com os documentos de embarque, e não com mercadorias embarcadas (artigo 5º da UCP 600 da CCI).

Existem dois tipos de contratos comerciais em *commodities*:

- (i) **Contrato de exportação SPOT**: trata-se de um embarque único, o preço CIF é superior.
- (ii) **Contrato comercial ANUAL**: a quantidade mínima gira em torno de 150.000 toneladas (MT) a serem embarcadas durante um ano, e o preço CIF é mais competitivo que o Spot. Exemplo: 12 x 12.500 MT = 150.000 MT.

Alguns exportadores preferem assinar um “contrato de passagem” denominado *Share Purchase Agreement* (SPA), que contém todas as cláusulas que serão colocadas no contrato definitivo a ser formalizado posteriormente.

Mesmo com o contrato comercial assinado, as partes podem desistir da operação.

O exportador brasileiro percebe que deve desistir porque vendeu por um preço inferior ao praticado, nesse momento, no mercado ou porque simplesmente não tem a mercadoria que foi prometida pelo produtor ou frigorífico.

O importador também pode não mais querer comprar, pelos mais diversos motivos.

Alguém pode perguntar: então o contrato assinado não obriga as partes?

Simplesmente não!

Estando as partes contratuais de acordo com as cláusulas, cabe ao importador estrangeiro proceder à emissão, junto a um banco no seu país, do pagamento na forma combinada.

A negociação dos pagamentos internacionais é fundamental para o sucesso na exportação de *commodities*.

Existem diversas modalidades que, em comum acordo, foram formalizadas no contrato.

- Advanced Payment – Pagamento antecipado 100% do valor.
- T.T. – Teletransmission Transfer, normalmente 20% + 80%.
- Sight Draft ou Time Draft (cobrança documentária).
- DLC – Documentary Letter of Credit.
- SBLC – Standby Letter of Credit.

Para fechar uma operação de pagamentos internacionais é preciso saber o que é:

DLC – Documentary Letter of Credit

Também conhecido como Crédito Documentário ou Carta de Crédito, pode ser à vista ou a prazo, dependendo da negociação entre as partes, porém em *commodities* sempre será à vista, por imposição do exportador brasileiro.

Existem duas modalidades de crédito que são praticadas na exportação de *commodities*:

(i) DLC – *Documentary Letter of Credit*.

(ii) SBLC – *Standby Letter of Credit*.

Ambas podem aparecer na negociação da LOI ou SCO, porém quem decide a modalidade a ser utilizada na operação é sempre o exportador.

Normalmente, o exportador manifestará que a carta de crédito tem que ser providenciada pelo importador, nestes termos:

Letter of Credit, Irrevocable, Transferable, Confirmed and issue by top 50 banks.

Irrevocable – O importador não pode cancelar a carta de crédito assim que for emitida pelo banco.

Transferable – Quem vai exportar é a *trading*, que tem cota de quantidade do produtor. Assim a *trading* será a beneficiária da carta de crédito. Acontece nos casos de exportação indireta. Caso a *trading* não seja a embarcadora, então a carta de crédito transferível será repassada ao produtor, para efeitos de embarque.

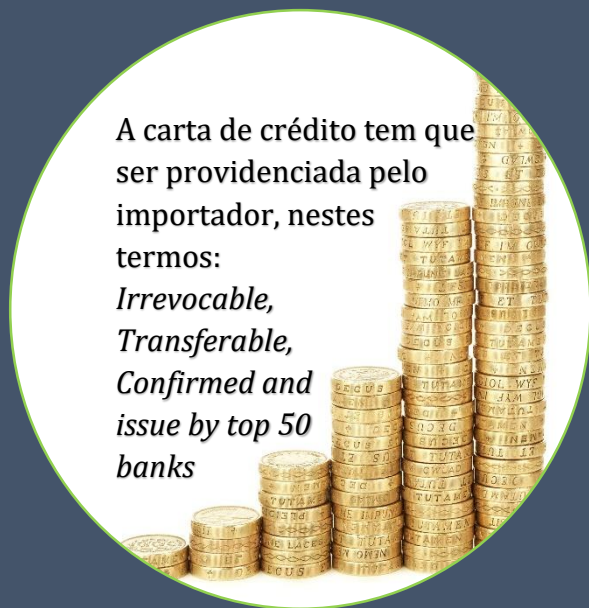
Confirmed – O exportador brasileiro considera que o país do importador é de risco político-econômico, razão pela qual pede que a carta de crédito venha com aval de um banco localizado em país desenvolvido e fora do país do comprador.

Top 50 – O exportador brasileiro exige que o banco do importador, que vai emitir a carta de crédito, seja considerado dentro dos 50 bancos catalogados como os melhores do mundo.

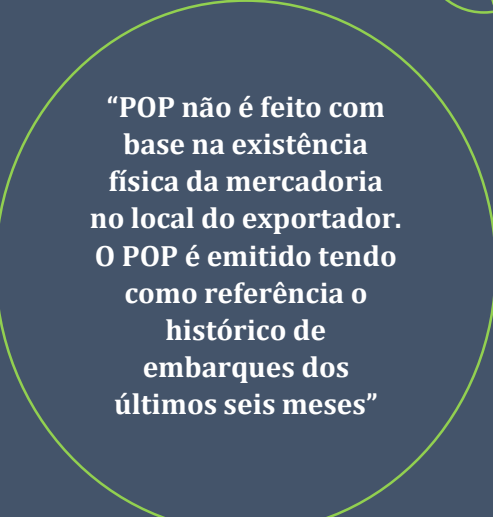
Red Clause – Está escrito dentro da DLC uma autorização para que o banco emissor possa adiantar parte do valor da DLC ao exportador, antes do embarque. Exemplo: 20% *red clause* + 80% DLC.

Com a carta de crédito, o exportador pode preparar os embarques e apresentar os documentos na rede bancária para efeito de pagamento por parte do banco emissor da DLC no exterior. Vale lembrar que durante as negociações preliminares, na fase da LOI, o importador enviou um POF, provando ao exportador brasileiro que tem capacidade financeira bancária suficiente para realizar a compra dos *commodities*.

Assim, em contrapartida, o importador pode exigir do exportador o envio da prova de que realmente possui a mercadoria a ser comprada e posteriormente embarcada, solicitando, para tanto, o envio de um POP.



A carta de crédito tem que ser providenciada pelo importador, nestes termos:
***Irrevocable,
Transferable,
Confirmed and
issue by top 50
banks***



“POP não é feito com base na existência física da mercadoria no local do exportador. O POP é emitido tendo como referência o histórico de embarques dos últimos seis meses”

No caso do Brasil, quem emite o POP normalmente é uma empresa de inspeção, mundialmente reconhecida, como SGS, Veritas, Intertek e outras que mantêm escritórios no Brasil ou, como serviço, alguns bancos.

Como o mercado de *commodities* é bastante dinâmico, o POP não é feito com base na existência física da mercadoria no local do exportador. O POP é emitido tendo como referência o histórico de embarques dos últimos seis meses. Assim, o exportador deverá apresentar cópias dos Bill of Lading (B/L) devidamente descaracterizados, comprovando que é um embarcador frequente desses *commodities* e o POP será enviado ao importador.

Funciona, então, como “**prova de vida**” do produto.

O momento da emissão do POP pode variar, dependendo da exigência do importador.

Anteriormente, falamos da Performance Bond (PB), que está associada aos custos bancários que o importador assume com a emissão de uma DLC ou SBLC que são onerosos, girando em torno de 1,5% ou 2% do valor da carta de crédito. Assim, o comprador quer que a despesa seja coberta, caso o exportador não embarque a mercadoria, mesmo tendo uma carta de crédito, principalmente se for uma DLC.

Lembrando que a irrevogabilidade da carta de crédito funciona a favor do exportador, o comprador não pode cancelar. No sentido contrário, mesmo irrevogável, o exportador pode desistir da venda e não embarcar as mercadorias.

Diante da perspectiva de o exportador não embarcar a mercadoria, o importador condiciona a emissão da DLC ao envio pelo exportador do PB de 2% via banco.

Assim, existem duas alternativas:

- (i) O importador emite no banco uma DLC inativa e aguarda o envio do PB, para que seja ativada e essa carta de crédito se torna operativa.
- (ii) Somente emite a DLC, quando o exportador envia o PB via banco.

O PB funciona como um seguro, pois em caso de desistência do exportador, o importador recupera os custos bancários que teve na época da emissão da DLC junto ao banco emissor.

Normalmente o PB cobre 2% do valor da DLC a título de seguro bancário.

Na prática e na dinâmica do mercado de *commodities*, há *brokers* que atuam junto aos compradores e aos vendedores. E eles devem receber pelo seu serviço. O comissionamento dos *brokers* passa pelo relacionamento comercial entre o produtor, a *trading* brasileira e o importador estrangeiro. Esse relacionamento normalmente é intermediado por profissionais, que podem ser pessoas físicas ou jurídicas, e que trabalham para que as partes concretizem uma negociação, com a qual ganharão uma comissão.

Assim, temos duas equipes de *brokers*:

- (i) Equipe da compra (*buyer mandate*)
- (ii) Equipe da venda (*seller mandate*)



O *buyer mandate* apresenta-se no mercado informando que tem um potencial comprador de *commodities* e busca os fornecedores brasileiros, e o *seller mandate* entra no circuito relatando que tem contato com produtores, frigoríficos ou *tradings* brasileiros, que estão dispostos a vender e possuem a quantidade do produto.

A negociação começa com a LOI, que o *buyer mandate* deverá providenciar junto ao importador.

Esse trabalho de intermediação é remunerado por uma comissão a ser distribuída entre todos os *brokers* participantes.

Não existe nenhum valor fixo, pois depende do comum acordo entre as equipes e, normalmente, trabalha-se em um valor US\$/MT, raramente em percentual. Exemplo: US\$ 5,00/MT a ser dividida em US\$ 2,5/MT por equipe.

Importante destacar que a comissão combinada está incluída no preço total CIF a ser pago pelo importador, por meio da carta de crédito.

Sendo assim, quem deve honrar o pagamento das comissões aos *brokers* é o exportador brasileiro.

Eventualmente o *buyer mandate* informa que deseja receber um *over price*, além da comissão.

Esse valor do *over* seria incluído no preço total CIF, portanto o importador é quem acaba pagando no valor total da fatura.

Muitos exportadores brasileiros não concordam em pagar *over*, tanto por questões comerciais e financeiras quanto fiscais, pois trata-se de muito dinheiro e certamente haverá dificuldades para justificar a saída desse numerário na contabilidade da empresa.

Os exportadores também exigem que seja nomeado um *pay master* em cada equipe, a fim de não ficarem fazendo repasse de comissões a vários *brokers*.

O pagamento das comissões pode ser feito pelo vendedor em reais, com apresentação de uma nota fiscal de serviços emitida pelo *broker* no Brasil ou, caso deseje, mediante uma remessa de dólares ou euros para depósito numa conta no exterior indicada pelo *broker* e com o respectivo contrato de câmbio em banco brasileiro, lembrando que essa operação cambial é alcançada pelo Imposto de Renda e o IOF.

Existem três modalidades para pagamento das comissões dos *brokers*: Conta Gráfica; A Remeter; Deduzir da Fatura. Como funcionam essas modalidades?

Conta Gráfica: os direitos da comissão constam do texto da carta de crédito, no caso o banco emitente separa a comissão e paga diretamente aos *brokers*.

A Remeter: não consta nenhuma instrução bancária, assim, o exportador recebe o valor total da carta de crédito e, posteriormente, repassa as comissões aos *brokers*.

Deduzir da Fatura: não consta nenhuma instrução bancária, nesse caso o importador reteve o valor da comissão e, posteriormente, paga aos *brokers*.

Os direitos de receber as comissões e a obrigação de pagar estarão formalizados num documento formatado pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), denominado NCNDA.

Finalmente, com a carta de crédito em seu poder, o exportador brasileiro começa os embarques e posterior trâmite documental pela rede bancária. Isso significa que a venda foi realizada e a exportação foi materializada, sendo, então, registrada no Brasil no Siscomex e no Sisbacen. E com essa exportação geram-se renda e emprego no Brasil no setor do agronegócio ou do mineral.

EXPEDIENTE

Publicado pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex).

CNPJ: 42.580.266/0001-09.

Endereço: Av. General Justo, 171, 8º andar, Centro, Rio de Janeiro, RJ.

Telefones: (21) 9 8111-1760 e (21) 2509-7000.

Site: www.funcex.org.br

E-mail: publicacoes@funcex.org.br

Instituidores/Conselho Curador: Afrinvest Global, Banco Central do Brasil, Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A., Banco Itaú-Unibanco S.A., Banco Santander (Brasil) S.A., Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Caixa Econômica Federal, Delos Global Resources LLC, IRB-Brasil Resseguros S.A., Petrobras Petróleo Brasileiro S.A., Sociedade Nacional de Agricultura (SNA), Vale.

Mantenedores: Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Associação Brasileira das Indústrias Químicas (Abiquim), Afrinvest Global, Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex Brasil), Banco Bradesco S.A., Banco Haitong, Centro das Indústrias do Rio Grande do Sul (Ciergs), Cisa Trading, Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo (CNC), Confederação Nacional da Indústria (CNI), Fecomercio/RJ, Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc), Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), Fundação Educacional Severino Sombra, Grupo Multiplica, Huawei do Brasil Telecomunicações, LCA Consultores, Muzika Publicidade, Sebrae Nacional, TQI Consultoria e Treinamento Ltda. e Victoria B.C. Assessoria em Logística Eireli.

É autorizada a transmissão do conteúdo disponibilizado neste informativo, sendo obrigatória a citação da fonte.

Sobre o autor: Romulo Del Carpio

Mestre em Economia e Política Internacional pela Universidade Estácio de Sá do Rio de Janeiro. É graduado em Administração de Empresas com especialização em Comércio Exterior pela Faculdade de Administração de São Paulo/FASP. Possui 30 anos de experiência em treinamento empresarial. Prof. do Curso de MBA em Comércio Exterior da Fundação Getúlio Vargas/RJ. Prof. do Curso de MBA em Economia Internacional da USP/FIPE. Prof. do Curso de MBA em Comércio Internacional da Unisinos/RS. Prof. do Curso de Graduação em Comércio Exterior da Universidade Estácio de Sá. Instrutor da Funcex, Aduaneiras, CNI Nacional e Firjan. Assessor e Consultor de empresas na área do comércio exterior. Diretor da Del Carpio Comércio Exterior. Representante no Brasil de empresas exportadoras peruanas e chilenas. Autor das seguintes publicações: Carta de Crédito e UCP 600 Comentada – 2ª ed. (Aduaneiras); Carta de Crédito e UCP 500 Comentada – 4ª ed. (Aduaneiras); Carta de Crédito e URR 525 Comentada (Aduaneiras); Cobranças Documentárias e URR 322 Comentada (Aduaneiras); Cobranças Documentárias e URR 522 Comentada – 3ª ed. (Aduaneiras); Manual do Exportador (Firjan); Manual de Negócios Internacionais (Saraiva); Como exportar para o Brasil (Embaixada do Peru no Brasil); Exportador On-Line (Sebrae/SC); e Passo a Passo na Importação (Funcex/Sebrae). E-mail: romulocarpio@hotmail.com.