Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXIV
145
Outubro, Novembro Dezembro de 2020

Comércio Exterior como Pilar para o Crescimento Sustentável do Brasil

Imagem de Alexander Grobov por Pixabay

FUNCEX
fundação centro de estudos do comércio exterior

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Leo Burnett TM

banco.bradesco/cambio facebook.com/bradesco
Mesa de Câmbio Bradesco: 4004 3956 / 0800 728 3956
SAC - Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933

TODAS AS SOLUÇÕES DE CÂMBIO.
UM SÓ BANCO.

Dólar e euro no App Bradesco,
150 ATMs e mais de 800 agências

Segurança de ter
cédulas novas

Isenção de tarifa

bradesco

ApexCast

As oportunidades no exterior estão chamando a sua empresa.

O ApexCast é para você que quer exportar ou ampliar ainda mais sua participação nos mercados internacionais. Um *podcast* da Apex-Brasil, com dicas e orientações de profissionais que entendem do assunto. Acesse o ApexCast no seu aplicativo de *podcast* e saiba tudo para sua empresa ganhar o mundo. **Saiba mais em:**

portal.apexbrasil.com.br/apexcast

ApexBrasil

Editorial

2 Propósitos para o Comércio Exterior para além de 2021

Mario Cordeiro de Carvalho Junior

Desafios a enfrentar: Visão de Líderes

6 Pela primeira vez

David Taff

10 Empresas Exportadoras e os Desafios trazidos pela Pandemia

Ricardo Knoepfelmacher

14 O Desempenho das Exportações do Agronegócio nos primeiros sete meses de 2020

Orlando Leite Ribeiro e Gustavo Cupertino Domingues

Caderno Especial: Exportação - Uma Grande Jornada para as Empresas

22 Novo projeto de Lei do Câmbio

Marcelo Ferreira Lima

26 *Drawback* - Indutor de Competitividade na Economia Brasileira nos últimos 54 anos

Roberto Giannetti da Fonseca

32 Repetro

Maria da Luz Iria de Melo

41 Documentos Aduaneiros como Mecanismos de Simplificação de Desburocratização do Comércio Exterior Brasileiro

José Fernando Dantas de Sousa, Aline Veras de Araújo e Felipe Luís Ody Spaniol

48 O Impacto da Tecnologia da Informação nos Processos de Comércio Exterior no Brasil

Sinara Bueno e André Cavalcante

56 Serviços Internacionais: Siscoserv e o Futuro das Informações

Arthur Pimentel e Lisandro Vieira

60 Exportação: Preparação e Operação

Gabriel Segalis

72 Incoterms - *International Commercial Terms* (2020)

Romulo Del Carpio

81 Câmbio e Pagamentos Internacionais

Shirley Atsumi

84 Decisões para Competitividade em Logística Internacional

Alberto Henrique Amorim

Propósitos no Comércio Exterior para além de 2021

Estamos hoje enfrentando um grande desafio para debelar uma pandemia global, com a necessidade de também "religar" a economia, tanto no lado social, quanto no financeiro. Numa sociedade em processo de aprofundamento de digitalização e de abertura comercial, o desafio dos empresários que atuam no comércio exterior é reduzir as incertezas e riscos em relação ao futuro dos negócios internacionais.

Em função disso, o número 145 da RBCE foi organizado para discutir desafios e propósitos de uma política de comércio exterior para além de 2021. Inicialmente, expõe-se a visão de líderes empresariais e dirigentes do executivo que são membros do Conselho Superior da Funcex. Nesse sentido, David Taff mostra que:

> ... as evidências sobre o risco climático estão levando investidores a uma reavaliação profunda do risco e precificação dos ativos. As alterações climáticas, portanto, tornaram-se um fator decisivo nas perspectivas a longo prazo das empresas.

E,

> (...) a corrida deflagrada por investimentos carimbados ESG representa uma conjuntura única para o Brasil. Pela primeira vez, o Brasil tem condições de liderar uma agenda global ainda em construção, que pode beneficiar ou atingir em cheio a pauta de exportação brasileira, dominada por petróleo, agronegócio e minério.

Por sua vez, Ricardo Knoepfelmacher lembra que as empresas exportadoras devem promover uma análise situacional detalhada pois,

> (...) o modelo em que estavam estruturadas pode não ser mais adequado para a realidade que se impõe. Há empresas que não estão mal geridas ou com um problema estrutural, mas que terão que rever seus planos de negócios em função de mudança de praticamente todas as premissas. (...) Uma mudança brusca de cenário, com frustração de receitas projetadas, já devia fazer soar os alarmes, mas quase nunca isso acontece. Outra questão frequente é a demora em buscar ajuda. ... [para] dar início a um processo de revisão do negócio e de suas premissas. Perde-se tempo, recursos são consumidos, e a solução do problema torna-se mais difícil, quando não, inviável.

Finalmente, o embaixador Orlando Leite Ribeiro e Gustavo Cupertino Domingues analisam o desempenho das exportações do agronegócio nos primeiros sete meses de 2020, e lembram, com muita propriedade, que:

> (...) abrir mercados, no entanto, não significa ampliar comércio. É preciso haver um trabalho de preparação do produtor e do exportador para atender às demandas de cada um desses novos clientes.

> É preciso, igualmente, desenvolver atividades de promoção comercial e de imagem. E, é necessário, sobretudo, engajamento do setor privado, pois é ele quem, no fim das contas, responde pelo comércio.

A seguir, é exposta a visão de especialistas acerca de instrumentos de política que devem ser modernizados, mantidos e aperfeiçoados de modo a compor uma agenda em *prol* do comércio exterior. Há artigos sobre o novo projeto de lei de câmbio, de Marcelo Ferreira Lima; sobre os impactos da TI nos processos de comércio exterior, de Sinara Bueno e André Cavalcante; sobre Siscoserv, de Arthul Pimentel e Lisandro Vieira; sobre documentos aduaneiros, de José Fernando Dantas Souza, Aline Veras de Araújo e Felipe Luís Ody Spaniol; sobre o regime aduaneiro de drawback, de Roberto Giannetti da Fonseca; e sobre o Repetro, de Maria da Luz Iria de Melo.

Em função dos ganhos de competitividade nos preços advindos da forte desvalorização cambial recente, e mesmo em um contexto de retração da atividade econômica global, solicitamos aos nossos tradicionais professores do quadro da Funcex que expusessem em cada especialidade um tipo de "roteiro" para a jornada inicial de exportação, que é transformar empresas não exportadoras que queiram iniciar a conquista e a permanência no mercado internacional. Há artigos sobre Exportação, escrito por Gabriel Segalis; Incoterms 2020, por Romulo Del Carpio; Câmbio e pagamentos internacionais, por Shirley Atsumi; e Logística internacional, escrito por Alberto Henrique Amorim.

Além desse "roteiro", os "novos" e os "tradicionais" gestores e empreendedores que atuam no comércio exterior brasileiro precisam redobrar a atenção com a organização social da produção – tanto a destinada ao mercado externo, quanto ao interno. É preciso revisar a gestão dos processos produtivos, suas certificações de qualidade e de conformidade, e suas normas voluntárias de sustentabilidade. Isso precisa ser feito de modo a adequar, monitorar e conectar o processo produtivo e a mão de obra direta e indiretamente à introdução de novas soluções de controle de processos do trabalho, apropriado para testar e acompanhar os "novos" protocolos de saúde ocupacional, bem como as "novas rotinas da produção". Fazer isso induzirá a obtenção de ganhos de produtividade ao nível do chão de fábrica, tão necessário nesse período de incerteza.

Nesse contexto de transformações sociais e econômicas, é preciso saber que os empresários atuantes nas exportações e importações estão operando sob um ambiente de negócios em que há uma tendência de estagnação e de baixas taxas de juros globais; e há um movimento de redução do uso e da denominação do dólar nas transações de comércio e nas finanças internacionais, e de crescente questionamento do privilégio exorbitante da moeda norte-americana. Para contrapor esse cenário, no Brasil, urge gestar e difundir inovações criativas de novos processos e produtos – fruto do *digital trade*, da indústria 4.0, da manufatura aditiva com impressoras de 3D, e generalizada servitização – para mostrar que há retorno em investir e produzir, aqui, tanto para o mercado interno, quanto para o externo.

Estamos entrando nesse jogo de soma positiva mediante a adoção de uma abertura econômica capaz de induzir mudanças simultâneas na fronteira de produção, e nas trocas internacionais. Isso é fruto das alterações na estrutura

de proteção tarifária com provável manutenção dos incentivos às exportações. E, ao abrir a economia, há incentivo para elevação da produtividade dos fatores de produção, e incentivos para os empresários realizarem ganhos de comércio.

Esses ganhos poderão ser magnificados se as associações representativas dos interesses empresariais puderem defender os seguintes propósitos tanto junto ao Executivo Federal, quanto ao Congresso Nacional, mediante a construção e execução de uma agenda a ser perseguida para além de 2021. Essa agenda de propósitos com base numa coalização empresarial deveria buscar:

1. tornar o Brasil uma união aduaneira entre os estados da federação, sugerindo implantar uma reforma tributária que estabeleça uma proteção aduaneira adequada à economia nacional mediante o imposto de importação, talvez uniforme e de magnitude baixa. E, que não continue a haver incidência e o acúmulo de créditos oriundos de tributos indiretos, notadamente estaduais, na exportação;

2. aprovar a proposta de lei cambial em curso atualmente no Congresso Nacional, e aperfeiçoar o regulamento de câmbio de modo a tornar o real mais conversível, e mais usado nas transações internacionais, notadamente com a América Latina;

3. aumentar e adequar a promoção comercial das exportações aos novos requisitos de vendas e *marketing* internacional em ambiente de digitalização dos negócios internacionais, e

4. reorganizar em novas bases de governança o sistema oficial de apoio ao financiamento às exportações, suas garantias e seguros.

Tornar o Brasil uma união aduaneira é o primeiro propósito de uma coalização empresarial. Hoje, no Congresso Nacional, existem pelo menos três propostas para instituir a cobrança de ICMS na exportação pelos estados da federação brasileira. Em última análise, as unidades subnacionais devem às empresas exportadoras em função dos créditos acumulados de ICMS nas exportações; e a União deve aos agricultores que exportaram de forma indireta, e foram taxados por essas contribuições erroneamente pelo Fisco. Com um fundo garantidor e de compensação da União se conseguiria, de um lado, reconhecer a dívida que os estados têm com as empresas exportadoras, e a da União com os agricultores; e a União emitiria um título público às empresas que só poderia ser negociado em um mercado secundário a ser criado para essa finalidade. Isso resolveria o passado, e a união aduaneira seria assegurada se, na constituição desse fundo, se permitisse que a modalidade de drawback integrado fosse generalizada a todas as compras interestaduais feitas no mercado doméstico, em todo o território nacional.

Um segundo propósito de uma coalização empresarial seria tornar o real mais conversível. Isso passa por propor unificar os mercados de dólar turismo com o dólar comercial. Não há justificativas para se ter dois mercados para um mesmo bem – moeda nacional contra moeda estrangeira. Aprovando a lei cambial em discussão no Congresso Nacional, pode-se afastar a figura jurídica do contrato de câmbio para efeitos de incidência de multas por não ter havido a performance de exportação. Passar essa lei é fundamental para permitir que o Bacen possa também criar, instituir e abrir linhas de crédito em reais junto aos outros bancos centrais, e em instituições financeiras bilaterais e multilaterais. Esse movimento gradual em direção a uma maior conversibilidade do real significa um passo firme em direção a um maior uso do real como moeda aceita internacionalmente.

O terceiro propósito de uma coalização empresarial em *prol* do comércio exterior brasileiro seria aumentar e adequar a promoção comercial das exportações aos novos requisitos de vendas e *marketing* internacional. No momento, felizmente, não há mais perigo de descontinuidade das ações de promoção comercial às exportações, visto que o STF firmou entendimento sobre a constitucionalidade da base de cobrança de tributos arrecadados pela Apex-Brasil, pelo Sistema Sebrae e ABDI. Ideal seria que as empresas exportadoras nacionais continuassem a contar com o apoio da Apex-Brasil, e pudessem se fazer mais presentes em todos os continentes do mundo para mais ativamente promoverem os produtos e serviços brasileiros. Também é preciso incentivos para que empresas não exportadoras possam se tornar exportadoras. Esse aumento da base de empresas exportadoras poderia ser o

resultado de um esforço de uma coalização empresarial com o Sistema Sebrae. Finalmente, a obtenção de saltos de produtividade ao nível de chão de fábrica poderia ser incentivada mediante uma aliança entre associações empresariais e a ABDI.

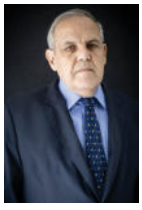
O quarto e último propósito que deve merecer especial atenção por parte de uma coalização empresarial é ajudar o governo com sugestões de como reorganizar em novas bases de governança o sistema oficial de apoio ao financiamento de exportações, suas garantias e seguros. Com a recente decisão da Camex em reanalisar o desenho do sistema de financiamento oficial das exportações, faz-se necessário propor um novo desenho "desejável" dessa "parte" do sistema financeiro nacional, verificando com cuidado se o atual sistema de seguro de crédito às exportações, de curto prazo, atende às necessidades atuais do mercado exportador. E, também, que opções podem ser analisadas para o seguro de crédito às exportações de longo prazo.

Além disso, é preciso analisar e propor soluções de estruturação de financiamento e mitigação de riscos de crédito com fontes em reais e em moedas estrangeiras. Devemos incentivar, no Brasil, o uso de instrumentos e operações de financiamento típicas e comuns no mundo, mas ainda não totalmente potencializadas no Brasil, como *factoring*, *leasing*, e outras operações estruturadas via sistema financeiro e mercado de capitais. Também é fundamental incentivar e fomentar a criação de plataformas digitais de *trade finance*, especializadas em pequenas e médias empresas e/ou *clusters* de exportação, assim como empresas simples de crédito para financiar a produção exportável. Desenhar e propor os instrumentos legais de tudo isso é de suma importância para a efetividade, eficiência e eficácia para um "novo" sistema financeiro que permita a expansão e o financiamento da oferta exportável brasileira.

É preciso que haja oferta – por parte do sistema financeiro – e disponibilidade de recursos financeiros para investimento a projetos de exportação para os setores da cadeia de valor de *tradables* que, de um lado permitam a mudança da curva de possibilidade de produção exportável brasileira e, de outro, assegurem efetivas condições às operações de *trade finance.* Nessa agenda, temos ainda de acrescentar a questão das finanças verdes e ESG, sua compreensão e também maior difusão entre as empresas brasileiras, para liderarmos essa discussão como apontado em artigo desta edição da RBCE.

Estamos, no momento presente, abrindo e ganhando mercado internacional do agronegócio; podemos expandir as exportações de bens manufaturados nacionais a taxas superiores às taxas de recuperação da economia mundial; e podemos agregar serviços à pauta de exportação brasileira. Nosso papel, na Funcex, é o de atuarmos como um polo de excelência e de produção e disseminação de cenários sobre os negócios internacionais, das práticas e costumes de uma "nova" cultura de comércio exterior e incentivar a adoção das transformações produtivas advindas da revolução tecnológica e das inovações em curso, para que as empresas localizadas no Brasil obtenham e capturem ganhos de comércio, e se insiram ainda mais nas cadeias de valor globais. E, estaremos também incentivando a formação de coalizão empresarial e dialogando como o Executivo, o Congresso Nacional, e a sociedade civil brasileira para construir e executar uma agenda composta pelos temas e propósitos descritos acima, nos artigos desta edição da RBCE, em outros artigos já publicados ou que venham a ser no futuro divulgados na RBCE, para tornar o comércio exterior brasileiro mais competitivo e com maior produtividade, tanto hoje, quanto para além de 2021.

Boa leitura!



Mario Cordeiro de Carvalho Junior

Economista-Chefe da Funcex

HUAWEI

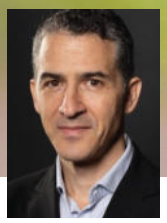
HUAWEI IdeaHub

Conheça a tecnologia que irá revolucionar a sua forma de fazer reuniões!

HUAWEI IdeaHub Series S | Pro

Construindo um mundo inteligente e totalmente conectado

Pela Primeira Vez



David Taff

David Taff
é CEO da Siemens Participações e
membro do Conselho Superior da Funcex

A preocupação crescente com a mudança climática tornou-se este ano um consenso entre líderes econômicos, políticos e investidores. A greve global de jovens em prol do clima, liderado pela ativista adolescente sueca Greta Thunberg, e o devastador incêndio na Austrália (histórico pelo tamanho – as plumas de fumaça percorreram 11.000 km até o Chile), formaram o pano de fundo do Fórum Econômico Mundial que teve lugar em Davos, em janeiro de 2020. Pela primeira vez, nos vinte anos da pesquisa anual de riscos de longo prazo, os assistentes do Fórum indicaram que três dos cinco riscos de maior impacto decorriam de questões ambientais.

Também em janeiro de 2020, Larry Fink, CEO da Blackrock (a maior gestora de fundos do mundo com US$ 7 trilhões em ativos – o PIB brasileiro e aproximadamente US$ 2 trilhões) enviou duas cartas estonteantes. Uma dirigida aos CEOs das investidas, e outra aos clientes que aplicam seu dinheiro junto à Blackrock.

Dirigindo-se aos CEOs, Larry foi taxativo, "risco climático é risco de investimento". As evidências sobre o risco climático estão levando investidores a uma reavaliação profunda do risco e precificação dos ativos. As alterações climáticas, portanto, tornaram-se um fator decisivo nas perspectivas a longo prazo das empresas. "Num futuro próximo", vaticinou, "e mais cedo do que muitos preveem, haverá uma realocação significativa de capital".

A Blackrock já exigia das investidas elevados padrões de indicadores ESG (sigla em inglês que se traduz em Meio Ambiente, Social e Governança), assim como a divulgação de seus riscos climáticos. Na carta, Larry anunciou claramente as expectativas da Blackrock, "estaremos cada vez mais dispostos a votar contra a administração e os diretores quando as empresas não estiverem progredindo o suficiente nas divulgações relacionadas à sustentabilidade e nas práticas e planos de negócios subjacentes a elas".

Em nome da Blackrock, Larry Fink assumiu um compromisso firme perante seus clientes. "Acreditamos que a sustentabilidade deve ser o nosso novo padrão de investimento." Ele garantiu que a Blackrock vai integrar a sustentabilidade em todo o processo de investimento e tratar o risco ESG com o mesmo rigor com que analisa os tradicionais riscos de crédito e de liquidez.

As cartas de Larry Fink não só chancelaram a preocupação amplamente disseminada entre investidores, seguradoras e agências de *ratings* (avaliação de risco) com o impacto nas carteiras e ativos físicos do risco climático. O CEO da Blackrock também deixou patente outro consenso: as empresas que adotam altos padrões de ESG têm pilares de governança mais fortes, assim como cuidam e engajam mais os próprios colaboradores. Esses fatores trazem estabilidade e melhor desempenho. A consequência da mudança de perspectiva do setor financeiro leva à realocação de capital. Começando pela própria Blackrock, que vai tirar das carteiras de investimentos ativos as empresas onde o carvão térmico represente mais de 25% das receitas.

Imagem de Eko Pramono por Pixabay

Antes de anunciar a nova política, a Blackrock já tinha começado a reduzir sua participação na Peabody Energy, a maior empresa privada de carvão do mundo. Em janeiro de 2020, Stephanie Weiler, gerente sênior de ESG e responsável por relações com investidores da Peabody declarou que "O mundo continuará a usar grandes quantidades de carvão por muitas décadas e continuará a precisar de empresas de carvão responsáveis no futuro". "O desinvestimento não é a resposta", acrescentou um alto executivo da Peabody Energy. Apesar da bravata, a Peabody registrou em agosto uma baixa contábil de US$ 1,4 bilhão no valor da North Antelope Rochelle, a maior mina de carvão do mundo a céu aberto que responde por 12% da produção de carvão dos Estados Unidos.

A Peabody é só mais um exemplo de grande empresa pega de surpresa. O Norges Bank Investment Management, o maior fundo soberano do mundo com US$ 1 trilhão de ativos sob gestão detinha no final de 2019 US$ 53 milhões em ações e $ 21 milhões em títulos da Eletrobrás. Em maio de 2020, o Norges anunciou que tinha excluído a Vale e a Eletrobrás das carteiras de investimentos com base em critérios ESG.

O estopim, no caso da Eletrobrás, foi a construção na floresta amazônica da usina de Belo Monte, marcada por forte oposição de grupos ambientalistas, um escândalo de corrupção, e segundo a Norges por violações graves ou sistemáticas de direitos humanos. O Conselho de Ética da Norges disse que o projeto levou ao "aumento da pressão sobre as terras indígenas, a desintegração das estruturas sociais dos povos indígenas e a deterioração de seus meios de subsistência".

Os investidores nórdicos Storebrand, AP7, KLP, DNB Asset Management, Robeco, Nordea Asset Management e a britânica LGIM, responsáveis por US$ 5 bilhões no Brasil, preveniram em junho sobre o risco de desinvestimento nas investidas no agronegócio, por causa do desmatamento na Amazônia. Nesse mês a Nordea Asset Management excluiu as ações da JBS, valoradas em US$ 40 milhões, de todos os seus fundos. À diferença da Nordea, a Blacrock está entre os maiores investidores na JBS.

No começo de agosto, a BP informou ao mercado um prejuízo no segundo trimestre de U$ 16 bilhões, quando no mesmo trimestre do ano anterior a BP tinha lucrado US$ 1.8 bilhão. Contudo, o mais impactante foi a reorientação estratégica anunciada pelo CEO Bernard Looney.

Já em fevereiro, o recém-empossado Looney tinha declarado que até 2050 a BP atingiria uma pegada de carbono líquida zero. Seis meses mais tarde, Looney foi além e declarou que a BP reduzirá a produção de petróleo e gás em 40% na próxima década, e investirá até US$ 5 bilhões por ano (incluindo energias renováveis, captura de carbono e hidrogênio) para transformar a BP numa das maiores empresas de energia renovável do mundo. Para financiar a transformação, a BP cortará pela primeira vez em uma década os dividendos aos acionistas.

Looney disse que "... havia dúvidas sobre como faríamos isso e quais seriam os marcos ao longo do caminho. Portanto, hoje, anunciamos uma nova estratégia que remodelará nosso negócio à medida que mudarmos de uma empresa internacional de petróleo focada na produção de recursos para uma empresa de energia integrada...".

> "As evidências sobre o risco climático estão levando investidores a uma reavaliação profunda do risco e precificação dos ativos. As alterações climáticas, portanto, tornaram-se um fator decisivo nas perspectivas a longo prazo das empresas"

Na proposta de refundação da empresa, a BP foi a mais assertiva entre as gigantes do setor, mas não constituiu um caso isolado. A Italiana Eni, a Noruguesa Equinor, a Holandesa Shell, a Espanhola Repsol, e a Francesa Total também anunciaram o objetivo de chegar a zero emissões líquidas e investir pesado em renováveis até 2050.

Para o setor atingir as metas de zero carbono em 2050, os próximos dez anos de investimentos e desinvestimentos serão determinantes. Torna-se necessário investimentos maciços em energias renováveis, em armazenamento de energia, em transporte elétrico, em tecnologias de baixo carbono, em medidas de eficientização de processos produtivos, e em cadeias de suprimento sustentáveis entre outros.

Os fundos negociados em bolsa ETF (fundos de índice em inglês) ESG procuram replicar a carteira do índice de referência (Bovespa, S&P etc.) respeitando o mandato ESG. Como consequência do mandato ESG, estes têm subponderado de forma sistemática o segmento de petróleo e gás nas carteiras. As principais empresas internacionais do segmento tipicamente estão inclusas, mas as de porte médio, aquelas que normalmente pontuam mal em emissões e outras métricas ESG, são amplamente excluídas. Já a subcategoria de fundos ETF ESG de baixo carbono exclui por completo o setor de petróleo e gás.

Os ETF ESG de baixo carbono experimentaram um aumento nas aplicações de novos investidores tão acelerado quanto aquelas dos fundos ETF com mandato ESG amplo. Os ETF ESG demoraram 14 anos até atingir em 2019 US$ 10 bilhões em ativos sob gestão, e apenas outros 18 meses para chegar a US$ 40 bilhões. Apesar do rápido crescimento, os ETF ESG não se comparam em tamanho aos ETFs sem carimbo. Até agora uma das principais barreiras para aumentar os ativos sob gestão dos ETF ESG de baixo carbono era o tamanho do setor de renováveis. Mas esta barreira também está caindo.

Pela primeira vez tem empresas focadas em energia renovável que, em valores de mercado (e US$ bilhões – NextEra Energy $ 138, Iberdrola $ 78, Orsted $ 57, Tesla $ 366), superam ou se equiparam aos outrora gigantes da indústria de petróleo e gás (em US$ bilhões, Total $ 101, Shell $ 109 bilhões, BP $ 68 bilhões, Equinor $ 51, ConocoPhillips $ 36). Na procura por capital, o segmento de petróleo e gás vai cada vez mais competir de frente com o investimento carimbado para ESG.

A consolidação da pauta ambiental no setor financeiro global, e a corrida desencadeada por investimentos carimbados ESG representam uma conjuntura única para o Brasil. Enquanto a União Europeia e os Estados Unidos discutem como organizar fluxos de comércio e investimentos em função de uma retomada verde, o ponto de partida do Brasil é privilegiado tanto pela matriz energética, entre as mais limpas do mundo, como pelo potencial da floresta Amazônica, um dos maiores sumidouros de carbono do planeta. Pela primeira vez, o Brasil tem condições de liderar uma agenda global ainda em construção, que pode beneficiar ou atingir em cheio a pauta de exportação brasileira, dominada por petróleo, agronegócio e minério.

“

Pela primeira vez, o Brasil tem condições de liderar uma agenda global ainda em construção, que pode beneficiar ou atingir em cheio a pauta de exportação brasileira, dominada por petróleo, agronegócio e minério

”

Fundada em março de 1976 a Funcex adquiriu a competência única no país em seu campo de atuação. Além de dedicada exclusivamente à área de comércio exterior e de economia internacional, a Funcex tem um portfólio de atividades diversificadas e complementares que lhe asseguram uma posição ímpar e lhe permitem desempenhar plenamente seu objetivo de contribuir para a promoção do comércio exterior do Brasil.

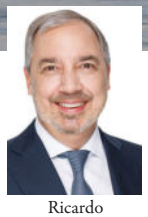
Outra característica institucional exclusiva da Funcex reside no fato de operar na interseção dos campos de interesse do setor público, do meio empresarial e das áreas acadêmicas e políticas, estabelecendo canais de diálogo e consulta entre dotados de lógicas diversas de reflexão e de ação.

A crescente compreensão do papel do comércio exterior como instrumento de desenvolvimento econômico e social e o consenso sobre a importância de uma inserção competitiva do país na economia mundial são fatores que reforçam a pertinência de uma instituição tecnicamente isenta e reconhecida, no Brasil e no exterior, pelo pioneirismo e pela experiência acumulada em suas áreas de competência.

FUNCEX fundação centro de estudos do comércio exterior

www.funcex.org.br

Empresas Exportadoras e os Desafios trazidos pela Pandemia



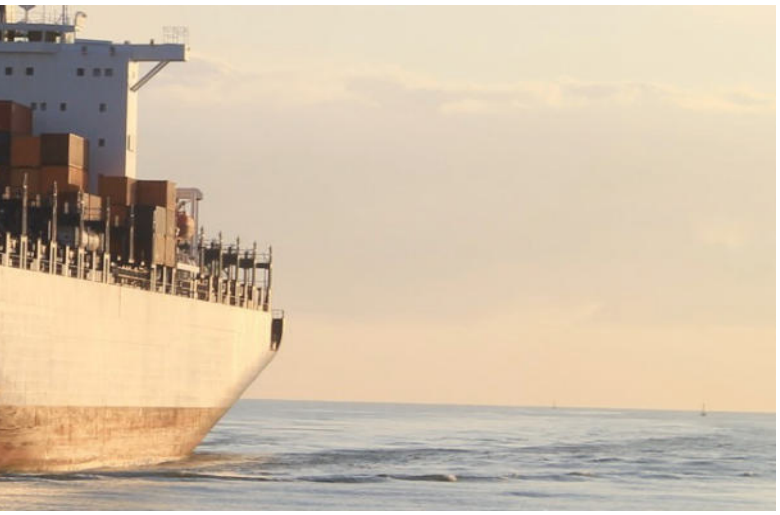
Ricardo Knoepfelmacher

Ricardo Knoepfelmacher
é Sócio Fundador da RK Partners e membro do Conselho Superior da Funcex. Possui Master´s in International Management (Thunderbird School)

A eclosão da pandemia da Covid-19 tem suscitado comparações com outras tragédias no campo da saúde pública. Alguns recorrem a Idade Média e sua "peste negra"; outros a eventos mais recentes como a "gripe espanhola". A despeito de todo o avanço tecnológico que caracteriza o momento que vivemos, a Covid-19 traz um desafio que coloca à prova nossa capacidade de reelaborar crenças e convicções estabelecidas. Trata-se de um ponto de inflexão, que vai trazer impactos para diversos aspectos do comportamento humano, sendo um deles a atenção voltada para aspectos do cotidiano que até então eram vistos, mas não enxergados. Questões que estavam relegadas a segundo plano ganham relevância na nova dinâmica que tivemos que imprimir ao nosso dia a dia em função desse novo vírus. Uma delas refere-se à visibilidade de profissionais que prestam serviços fundamentais para a nossa existência, como os enfermeiros, e os trabalhadores que fazem coleta diária de lixo em nossas residências. Em meio à pandemia, esses profissionais mantêm diariamente suas atividades, mesmo sob o risco de contaminação.

Esse talvez seja um dos poucos aspectos positivos da Covid-19: um olhar mais atento para o cotidiano. No mais, temos um balanço terrível com mais de 130 mil pessoas mortas no Brasil e famílias destroçadas pelas perdas. No plano econômico, estamos verificando significativa redução da atividade econômica, que vem acompanhada de desemprego para milhões de brasileiros. Iniciativas governamentais como o Auxílio Emergencial servem para mitigar a aflitiva situação de quem, de uma hora para a outra, vê-se sem nenhuma condição de sustento. Mas, infelizmente, é certo que a grande maioria das famílias perderá renda, e que empresas enfrentarão sérias dificuldades.

Estudos estimam que mais de 60% das famílias brasileiras não têm condições de honrar suas dívidas, mesmo com os juros mais baixos que observamos hoje. O quadro de incapacidade de pagamento não é diferente para as empresas. Ao menos 500 grandes organizações brasileiras – com faturamento anual acima de R$ 500 milhões e dívidas de mais de R$ 300 milhões – terão de passar por processo de renegociação de débitos, em decorrência da crise detonada pela Covid-19. Diante de situação de endividamento, em um cenário de insegurança com relação ao futuro da sua renda, a reação, quase que natural dos trabalhadores, é adiar gastos. As empresas, por sua vez, temerosas com relação ao futuro do consumo, paralisam os investimentos e estudam demissões. Recentemente, o jornal *Folha de São Paulo* divulgou pesquisa nesse sentido. Cerca de 40% de cem presidentes entrevistados previam cortar mais de 10% dos investimentos anteriormente planejados. De cada dez presidentes, quatro diziam que iriam fechar postos de trabalho ao longo dos próximos 12 meses.



O fato é que a pandemia da Covid-19 colocou as empresas brasileiras em um contexto sem precedentes, diante do qual nem mesmo a grave crise de 2008 serve de parâmetro. Temos hoje um choque de ausência de demanda, que mantém, há meses, setores inteiros – como aviação e entretenimento – parados com queda vertiginosa no faturamento. O ineditismo reside justamente na imprevisibilidade do fim da crise. Das mil maiores empresas brasileiras, 240 foram gravemente afetadas. Das pequenas, muitas já desapareceram, pois, em geral, os pequenos empreendedores têm, no máximo, dois meses de caixa para sobreviver. Já começa a acontecer uma corrida ao judiciário para evitar pagamento de dívidas e os pedidos de recuperação judicial já estão 35% acima do verificado no ano passado e devem aumentar, apesar de se restringirem – pelo seu custo e complexidade – às empresas médias e grandes.

Os setores mais afetados e com grandes incógnitas sobre o futuro são aviação, entretenimento, restaurantes, turismo e hotelaria. No varejo, o aumento do faturamento com comércio eletrônico não compensa a queda nas lojas físicas, pois é um setor com margem muito baixa e que deve enfrentar grandes problemas.

No plano externo, os sinais também são de alerta. A pandemia deverá ter efeitos muito negativos sobre a economia global. Os reflexos já começam a ser sentidos no Brasil, no que se refere às exportações. De acordo com dados da Secretaria de Comércio Exterior, órgão do Ministério da Economia, no mês de agosto/2020, somente o setor agrícola apresentou crescimento (14,6%) das exportações, em comparação com o mesmo mês do ano anterior. A indústria extrativista apresentou queda de 7,7%; e a indústria de transformação viu as vendas para o exterior encolherem em 57,9%. No acumulado entre janeiro/agosto deste ano, comparando com igual período do ano anterior, as exportações do setor agropecuário cresceram 18,9%; enquanto a indústria extrativista e a indústria de transformação apresentaram, respectivamente, quedas de 8,6% e 14,2%. O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) prevê que a desaceleração do comércio internacional provocada pela pandemia vai causar uma retração das exportações do Brasil entre 11% e 20% em 2020, dependendo da duração e impacto da pandemia, alcançando um nível inferior a US$ 200 bilhões. Por outro lado, a desvalorização do câmbio favorece os exportadores e o Brasil está importando muito menos, o que permitiu um superávit recorde de US$ 6,6 bilhões em agosto.

Mas o quadro de maré baixa do mercado global representa significativa perda de receita para as empresas exportadoras brasileiras. Como se não bastasse, existem ainda questões que causam grandes impactos na performance como restrição de crédito, mudanças de hábitos de consumo e novas barreiras sanitárias. Estudos apontam também para a queda de produtividade, uma vez que trabalhadores parados tendem a perder habilidades, e máquinas sem uso se deterioram. Tudo isso pode vir a comprometer seriamente o futuro das empresas.

“

O fato é que a pandemia da Covid-19 colocou as empresas brasileiras em um contexto sem precedentes, diante do qual nem mesmo a grave crise de 2008 serve de parâmetro... O ineditismo reside justamente na imprevisibilidade do fim da crise

”

Nos últimos dez anos, estive à frente de mais de 120 reestruturações empresariais e renegociações de dívidas superiores a R$ 180 bilhões. Apesar de desenvolvermos soluções sob medida para cada caso em que atuamos, nossa experiência permite identificar algumas características comum das empresas que entram em colapso. Uma delas é a incapacidade de leitura dos primeiros sinais de problema. Uma mudança brusca de cenário, com frustração de receitas projetadas, já devia fazer soar os alarmes, mas quase nunca isso acontece. Outra questão frequente é a demora em buscar ajuda. Em alguns casos em que atuamos, identificamos claramente uma postergação da decisão de encarar o problema, de buscar ajuda, e dar início a um processo de revisão do negócio e de suas premissas. Perde-se tempo, recursos são consumidos, e a solução do problema torna-se mais difícil, quando não inviável.

Vivemos uma crise sem paralelo na história, cujo desfecho ainda é incerto. Acredito que, mesmo após o desenvolvimento de várias vacinas nos próximos meses, as condições pré-pandemia dificilmente serão retomadas em curto espaço de tempo. Uma mudança que parece ter vindo para ficar – pelo menos no médio prazo – é a redução do fluxo de pessoas e mercadorias no mundo. Além de restrição de circulação imposta por barreiras sanitárias, a mudança de hábitos deve impactar diretamente o nível de demanda dos países que tradicionalmente compram produtos e matéria-prima do Brasil.

Esses sinais já foram dados, e as empresas brasileiras exportadoras precisam vê-los e interpretá-los devidamente. Vamos experimentar uma grande recessão global que trará como consequência o aprofundamento das desigualdades entre as pessoas, e também entre as empresas. Deverá ocorrer um grande movimento de consolidação, em que os mais combalidos serão fagocitados pelos menos combalidos. Nesse processo, as empresas dos países em desenvolvimento, com certeza, serão mais penalizadas.

Por isso, é fundamental que as empesas promovam uma detalhada análise da sua situação. O modelo em que estavam estruturadas pode não ser mais adequado para a realidade que se impõe. Há empresas que não estão mal geridas ou com um problema estrutural, mas que terão que rever seus planos de negócios em função de mudança de praticamente todas as premissas. Vai ser preciso rever conceitos, encontrar novos mercados, encontrar novas fontes de financiamento, enfim ter uma nova estratégia. E tudo isso vai ter que ser feito de forma ágil, sob o risco de perda de oportunidades. Muitas vezes é necessária a readequação do perfil das dívidas (estrutura de capital). A empresa pode ter produtos atualizados, competitivos, mas em função de frustração de receita – como tem ocorrido agora função da redução da atividade econômica nas principais economias do mundo – pode precisar de assessoria para reestruturar seus passivos financeiros, promovendo uma renegociação organizada com os credores.

“

Vamos experimentar uma grande recessão global que trará como consequência o aprofundamento das desigualdades entre as pessoas, e também entre as empresas... Por isso é fundamental que as empesas promovam uma detalhada análise da sua situação. O modelo em que estavam estruturadas pode não ser mais adequado para a realidade que se impõe

”

Você conhece o
www.funcexdata.com.br ?

O FuncexData é uma ferramenta de inteligência comercial desenvolvida pela Funcex que traz ao alcance do usuário informações diversificadas e atualizadas sobre o comércio exterior brasileiro.

Como acessar?

O FuncexData é composto por duas áreas, uma pública e outra restrita. Veja como acessá-las:

Área Pública

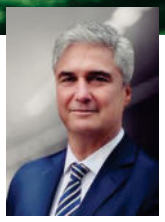
Para se cadastrar, acesse http://www.funcexdata.com.br/cadastramento.asp.
Preencha o formulário e aguarde o envio da senha por e-mail.

Área Restrita

O valor da assinatura varia de acordo com o nível de acesso à ferramenta.
Para obter maiores informações, entre em contato conosco nos telefones:
(21) 2509-7000, 3529-7002 ou por e-mail: assinaturafuncexdata@funcex.org.br

Consulte o endereço **www.funcex.org.br** para se informar sobre as vantagens em se tornar **Mantenedor da Funcex** e ganhar descontos na assinatura do FuncexData.

O Desempenho das Exportações do Agronegócio nos primeiros sete meses de 2020



Orlando L. Ribeiro

Gustavo C. Domingues

Embaixador Orlando Leite Ribeiro
é secretário de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (SCRI/MAPA) e membro do Conselho Superior da Funcex

Gustavo Cupertino Domingues
é diretor-substituto do Departamento de Negociações e Análises Comerciais (DNAC/SCRI/MAPA)

O objetivo deste artigo é abordar os aspectos que influenciaram o desempenho recorde das exportações do agronegócio brasileiro em 2020 e amenizaram a queda das exportações totais brasileiras até julho (-6,7%), em consequência da redução das exportações dos demais setores da economia (-18,8%). Observam-se, também, o comportamento das exportações brasileiras do agronegócio e suas principais características.

RECORDE DE EXPORTAÇÕES DURANTE A PANDEMIA

O ano em que o mundo enfrenta uma pandemia de Covid-19 é também o ano em que o agronegócio brasileiro reforça sua vocação exportadora. Mesmo sob o efeito de um contexto no qual muitos setores econômicos foram afetados, a agropecuária tem demonstrado não somente sua capacidade em evitar o desabastecimento interno, como em garantir a manutenção do fluxo internacional dos produtos brasileiros. Entre janeiro e julho de 2020, o agronegócio representou mais da metade das exportações totais do Brasil (50,6%). É a maior participação na pauta exportadora brasileira observada em toda a série histórica para os primeiros sete meses do ano.

Apesar dos impactos negativos na economia mundial em 2020, as exportações brasileiras do agronegócio já somaram US$ 61,19 bilhões. Trata-se de valor recorde para o período desde 1997 – 9,2% superior ao observado em 2019. Dois produtos registraram desempenho excepcional nos primeiros sete meses do ano: soja em grãos, com recorde histórico em valor (US$ 23,8 bilhões) e quantidade (69,75 milhões de toneladas); e carne bovina *in natura*, com recordes de exportação também em valor (US$ 4,16 bilhões) e quantidade (946,57 milhões de toneladas). O principal destino foi a China, que absorveu 72,6% da soja em grãos exportada pelo Brasil (US$ 17,27 bilhões), e, em conjunto com Hong Kong, foi responsável por 64,4% das exportações de carne bovina *in natura* no período.

Nota: Os gráficos e as estatísticas foram preparados pela equipe da Coordenação Geral de Estatísticas e Análise Comerciais (CGEAD/DNAC/SCRI/MAPA).

Imagem de Skeeze por Pixabay

Antes de abordar os fatores que favoreceram tal desempenho, é importante refletir sobre o ambiente de incertezas no início de 2020. As medidas de distanciamento social adotadas a partir de março no Brasil para a contenção da Covid-19 interromperam diversas atividades produtivas. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o produto interno bruto (PIB) sofreu redução de 9,7% no segundo trimestre do ano na comparação com o primeiro. Em relação ao mesmo período de 2019, caiu 11,4%. Ambas as taxas foram as maiores quedas registradas na série, iniciada em 1996.

A flexibilização do isolamento pela definição de atividades essenciais, combinadas às políticas de preservação de emprego e auxílio emergencial, poderão influenciar a recuperação da economia no segundo semestre, com efeitos importantes sobre a demanda, especialmente de produtos de primeira necessidade. Mesmo com expectativas negativas sobre o PIB global do país, a agropecuária seguiu como destaque positivo. O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) revisou para 1,5% o crescimento do PIB do setor agropecuário neste ano, com expectativa de crescimento de 3,2% em 2021, o que deverá contribuir para atenuar a queda industrial, dado seu impacto sobre a produção de alimentos, segmento com peso importante na indústria de transformação brasileira. Se, por um lado, a queda da demanda agregada influenciou negativamente o PIB, por outro tornou possível a formação de excedentes exportáveis que influenciaram os resultados positivos das exportações em 2020.

No *front* externo, a China, nosso principal parceiro comercial, cresceu 3,2% no segundo trimestre de 2020, após apresentar queda no PIB de 6,8% no primeiro trimestre, relativo ao mesmo período em 2019. O país foi o primeiro a sofrer com a pandemia, mas também foi o primeiro a se recuperar de seus efeitos.

A retomada chinesa e outros aspectos que influenciaram o cenário favorável ao desempenho das exportações do agronegócio brasileiro em 2020 serão analisados a seguir.

A RECUPERAÇÃO CHINESA E O IMPULSO NAS EXPORTAÇÕES DO AGRONEGÓCIO

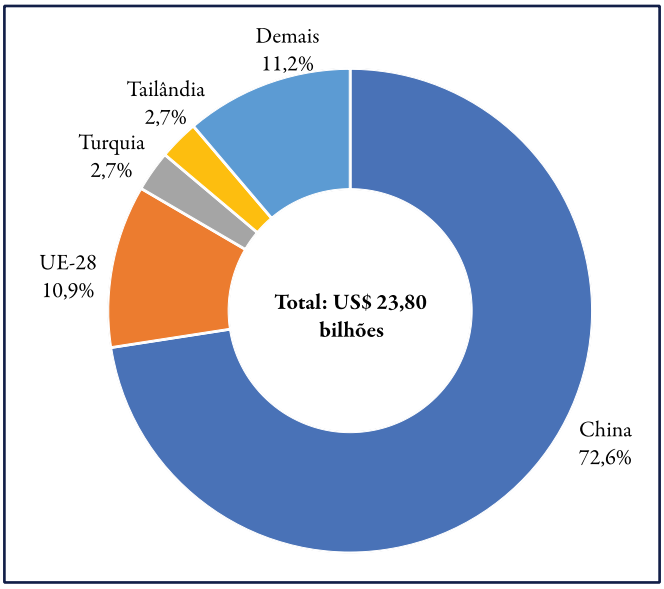
O início da recuperação econômica da China em 2020 foi acompanhado por um processo de antecipação de importações do país, por aparente preocupação em garantir estoques internos de insumos e alimentos.

Como resultado, o mercado chinês foi o principal destino das exportações brasileiras do agronegócio em 2020, com US$ 24 bilhões, 29,3% a mais do que foi registrado no mesmo período em 2019. O *share* do país nas exportações do agro alcançou 39,2%, a maior participação na série histórica. O aumento nas exportações brasileiras de soja em grãos, carnes, açúcar de cana em bruto e algodão não cardado nem penteado foram responsáveis por essa expansão. Em conjunto, esses produtos registraram quase US$ 6 bilhões a mais em comparação ao mesmo período de 2019.

A China é a principal importadora de soja em grãos do Brasil, que, por sua vez, é o principal produto da pauta de exportação brasileira. Entre janeiro e julho de 2020, o país asiático importou 50,52 milhões de toneladas (+31,9%), o que significou volume adicional de mais de 12 milhões de toneladas importadas comparado ao mesmo período de 2019. Em valores, foram US$ 17,27 bilhões, conforme mencionado anteriormente, ou, visto de outra forma, US$ 3,88 bilhões a mais que no ano anterior. O país foi o principal responsável pelo crescimento das exportações brasileiras de soja em grãos em 2020.

GRÁFICO 1

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SOJA EM GRÃOS – PRINCIPAIS DESTINOS (2020 – JAN./JUL.)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME.

Elaboração: Mapa/SCRI/DNAC/CGEA.

Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.

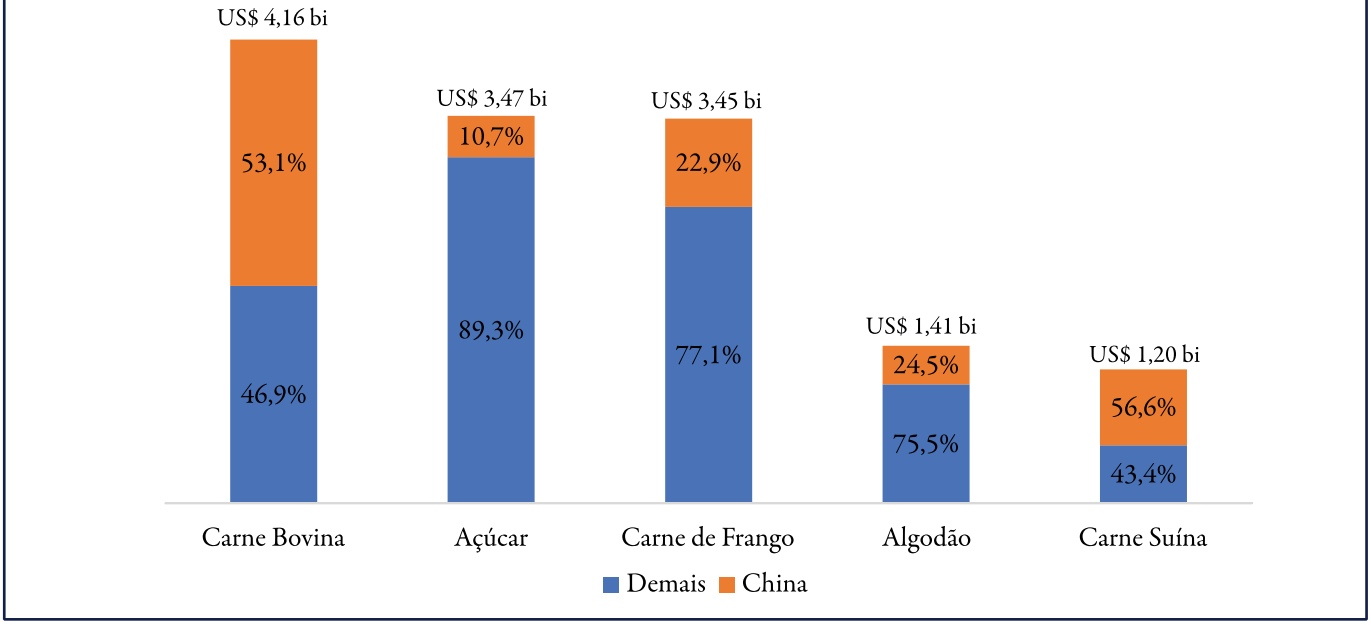
O mercado chinês elevou as importações de soja em grãos em 2020 para formação de estoques, de modo a auxiliar: (a) na recomposição do rebanho de suínos afetado pela peste suína africana (PSA), que acomete o país há mais de dois anos; e (b) no aumento da produção interna de carne de frango, que deverá crescer 13% em 2020, o que representará cerca de 28% de elevação entre 2017 e 2020.[1]

Aliás, a conjugação da reduzida oferta interna chinesa de carne suína e o aumento da demanda por proteínas animais justifica igualmente o crescimento das importações de carnes pela China e o crescimento das exportações desses produtos pelo Brasil, um dos poucos países com oferta exportável nos volumes desejados. Nos primeiros sete meses do ano, a demanda chinesa impulsionou as exportações brasileiras de carnes, e para lá direcionamos 40% do valor exportado pelo setor em 2020.

O país asiático destacou-se como principal comprador de todas as proteínas animais *in natura* exportadas pelo Brasil, conforme Gráfico 2. As exportações para todo o mundo, entre janeiro e julho de 2020, foram de US$ 4,16 bilhões para carne bovina *in natura* (+32,3%), US$ 3,45 bilhões para carne de frango *in natura* (-11,87%) e US$ 1,20 bilhão para carne suína *in natura* (+51,70%; recorde em valores e quantidade).

GRÁFICO 2

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO AGRONEGÓCIO - PARTICIPAÇÃO DA CHINA (2020 – JAN./JUL.)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME. Elaboração: Mapa/SCRI/DNAC/CGEA. Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.
Notas: 1. Carnes in natura. 2. Açúcar de cana em bruto. 3. Algodão não cardado e não penteado.

[1] Fonte: United States Department of Agriculture (USDA).

O SETOR AVÍCOLA NÃO ACOMPANHA O DESEMPENHO DAS PRINCIPAIS *COMMODITIES*

Quanto à carne de frango, apesar da queda em valores nas exportações totais de janeiro a julho de 2020, os volumes se mantiveram constantes se comparados ao mesmo período de 2019 (2,36 milhões de toneladas, -0,02%). Portanto, a perda de valor relaciona-se à redução do preço internacional na mesma proporção da queda das exportações em valores. Uma série de medidas adotadas pelos principais destinos para as exportações brasileiras de carne de frango *in natura* nos últimos anos afetaram o balanço entre oferta e demanda no mundo, com reflexos nos preços do produto.

Na comparação com o mesmo período em 2019, as principais quedas nos valores e volumes exportados pelo Brasil de carne de frango *in natura* foram para Arábia Saudita (-US$ 133,97 milhões; -39,20 mil toneladas), Emirados Árabes Unidos (-US$ 116,06 milhões; -47,42 mil toneladas), México (-US$ 74,18 milhões; -36,28 mil toneladas), União Europeia (-US$ 58,70 milhões; -3,67 milhões de toneladas) e África do Sul (-US$ 46,73 milhões; -26,37 mil toneladas). Em todos esses mercados, a adoção de medidas protecionistas influenciaram a queda nas importações brasileiras: Arábia Saudita e Emirados Árabes – medidas em série, adotadas sobretudo na Arábia Saudita, em favor da produção local de carne de frango em busca de autossuficiência (elevação tarifária, fim de *pré-listing*, desabilitação de plantas brasileiras para exportar); México – fim das cotas *erga omnes,* isentas da tarifa NMF (Nação Mais Favorecida) de 75%, adotadas desde 2013 (300 mil toneladas, adicionadas de mais 55 mil toneladas em 2019); África do Sul – tarifa de importação dos cortes com osso elevada de 37% para 62% e dos cortes sem osso de 12% para 42%.

As medidas descritas, somadas ao impacto da pandemia sobre o setor de hospitalidade em virtude do fechamento de bares, restaurantes e hotéis, resultaram em queda expressiva de demanda internacional e reflexo negativo nos preços internacionais. Todos esses países são grandes importadores de carne de frango.

Mesmo na China, em que as exportações brasileiras de carne de frango *in natura* apresentaram desempenho positivo entre janeiro e julho de 2020 (+19,20% em valores e +28,22% em volumes), comparados a 2019, houve medidas de defesa comercial adotadas que resultaram em compromissos de preços entre exportadores brasileiros e o governo chinês. Tal fato reduz a competitividade brasileira, dificultada pela forte expansão da produção na China.

> “A conjugação da reduzida oferta interna chinesa de carne suína e o aumento da demanda por proteínas animais justifica igualmente o crescimento das importações de carnes pela China e o crescimento das exportações desses produtos pelo Brasil, um dos poucos países com oferta exportável nos volumes desejados”

SUPERSAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS E A IMPORTÂNCIA DA SOJA NA PAUTA EXTERNA

A safra brasileira de grãos 2019/2020 atingirá o patamar recorde de 253,68 milhões de toneladas (+4,8%), segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).[2] Tal resultado decorre de aumento da área plantada, que alcançou 65,9 milhões de hectares (+4,2%), e dos níveis de produtividade (+0,6% ou 3.849 kg por hectare).

A safra brasileira de soja foi estimada em 120,9 milhões, enquanto a safra de milho está estimada em 102,1 milhões de toneladas. A soma da produção dos dois produtos responde por 87,9% do total da safra de grãos. A segunda safra ou safrinha segue como principal responsável pela produção de milho, utilizando a mesma área de plantio em sucessão à soja. O atraso no plantio da soja e a consequente colheita tardia do milho de segunda safra trouxeram repercussão negativa às exportações de milho em 2020: queda de 51,4% em valores comparados a janeiro-julho de 2019. Espera-se reversão desse quadro a partir das exportações de agosto.

[2] As estatísticas da safra brasileira divulgadas neste artigo são do 11º Levantamento de Safra de Grãos da Conab, anunciados em 11 de agosto de 2020. Há previsão de que em 10 de setembro as estatísticas sejam revisadas no 12º levantamento. Fonte: Conab - https://www.conab.gov.br/info-agro/safras.

Como consequência da concentração na produção, as exportações brasileiras de grãos também são concentradas. De janeiro a julho de 2020, as exportações brasileiras de grãos foram de 92,67 milhões de toneladas, dos quais 83,0 milhões foram de soja em grãos ou convertidas em farelo (69,7 milhões de toneladas de soja em grãos somadas a 10,2 milhões de toneladas de soja em grãos incluídas no farelo de soja exportado).[3] A oleaginosa é responsável por quase 40% das exportações brasileiras do agronegócio em 2020. Enquanto as exportações de soja em grãos aumentaram US$ 5,94 bilhões, as exportações do agronegócio cresceram US$ 5,14 bilhões em 2020, até julho.

O volume recorde de exportações afetou a disponibilidade interna de soja em grãos e elevou as importações do produto. Entre janeiro e julho de 2020, adquirimos cerca de 400 mil toneladas (+281,8%), ao custo de US$ 104,36 milhões (+270,1%). Praticamente todo o volume importado é proveniente do Paraguai.

A INFLUÊNCIA DO CÂMBIO COMO ESTÍMULO ÀS EXPORTAÇÕES DO AGRONEGÓCIO – DÓLARES E REAIS

As flutuações recentes da taxa de câmbio real/dólar têm estimulado as exportações do agronegócio em 2020 pelo crescimento da rentabilidade dos exportadores em reais. O próprio incremento das exportações em dólares entre 2016 e 2020, de US$ 52,81 bilhões para os mencionados US$ 61,19 bilhões de 2020 (+15,9%, comparando-se os períodos de janeiro a julho), já aponta para elevação de renda dos exportadores. Observar o comportamento da taxa de câmbio de 2016 a 2020 ajuda a explicar se a elevação das exportações em dólares foi, de fato, convertida em aumento da receita dos exportadores em reais.

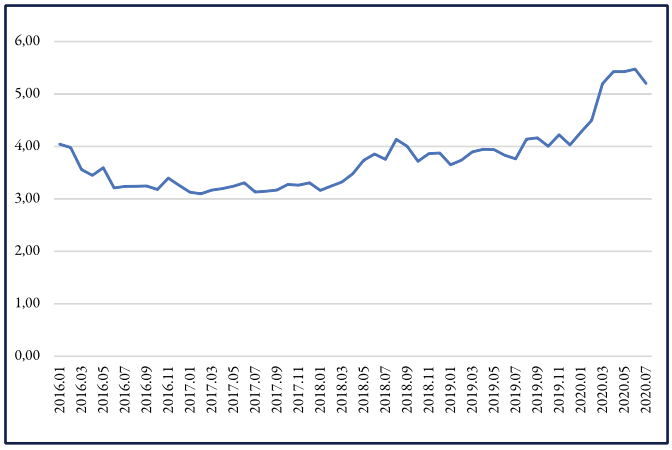
Entre janeiro de 2016 e julho de 2020, a taxa de câmbio comercial (valor de compra) oscilou de R$ 4,04 por dólar até R$ 5,20 por dólar, ao final do período, segundo o Banco Central do Brasil. Tal variação traduz-se em incremento de 30% nas receitas dos exportadores em reais.[4]

Com a desvalorização nominal da moeda brasileira em 2020, evidente no Gráfico 3, e o aumento das vendas externas do agronegócio em dólares, as exportações brasileiras do agronegócio em reais atingiram patamar muito superior ao dos anos anteriores, além de favorecer a competitividade do produto exportado.

Tomando-se para efeitos de comparação os últimos cinco anos, as exportações do agronegócio brasileiro, mensuradas em reais, decolaram a partir de fevereiro de 2020, como se pode ver no Gráfico 4. Quando se com-

GRÁFICO 3

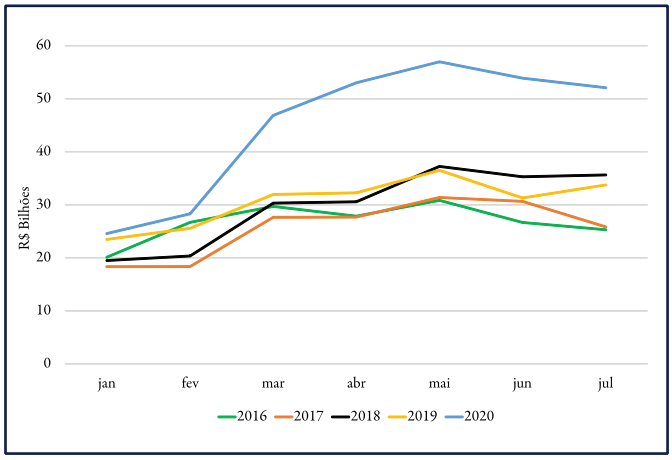
TAXA DE CÂMBIO REAL/DÓLAR



Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração: MAPA/SCRI/DNAC/CGEA.

GRÁFICO 4

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO AGRONEGÓCIO EM REAIS (JAN./JUL.)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME e Banco Central do Brasil. Elaboração: MAPA/SCRI/DNAC/CGEA. Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.

[3] Em relação à utilização de soja em grão para a produção de farelo de soja, o fator de conversão é 1,3. Ou seja, são esmagadas cerca 13 milhões de toneladas de soja em grão para a produção de 10 milhões de toneladas de farelo de soja, ainda tendo o óleo de soja como resultante desse processo.

[4] Não se menciona a taxa de câmbio efetiva que demonstraria o diferencial de taxa de inflação entre os países considerados. No caso da taxa de câmbio real/dólar, seria a diferença entre a inflação norte-americana e a brasileira para avaliar o poder de compra real da moeda.

para o acumulado em 2020 ao mesmo período de 2019, as exportações em reais de 2020 (R$ 315,73 bilhões) foram 46,97% superiores a 2019 (R$ 214,82 bilhões).

O maior pico mensal das exportações em reais do agronegócio foi observado em maio de 2020 (R$ 56,97 bilhões), valor 56,06% superior a maio de 2019, e a maior variação mensal observada relativa a 2019 foi em junho de 2020 (+72,16%), quando as exportações em reais alcançaram R$ 52,09 bilhões. O aumento da receita em reais dos exportadores deverá incentivar o aumento das inversões para expansão das culturas de exportação na safra 2020/2021.

CONCLUSÕES

Ao refletirmos sobre o desempenho recorde das exportações brasileiras do agronegócio até julho de 2020, verificamos diversos elementos que influenciaram essa ótima performance relacionados às próprias consequências da pandemia, à recuperação econômica da China, à disponibilidade interna de excedentes exportáveis no Brasil e a desvalorizações cambiais do real frente ao dólar. Esses elementos influenciarão o processo decisório para a produção agropecuária brasileira de 2020/2021 e trarão novos efeitos positivos para expansão futura das exportações do agronegócio brasileiro.

A evolução das exportações brasileiras do agronegócio é impressionante, partindo de US$ 23,34 bilhões em 1997 para patamares próximos a US$ 100 bilhões a partir de 2017. O fenômeno de crescimento das exportações do agronegócio brasileiro é largamente explicado pelo crescimento histórico das exportações de soja em grãos, conforme o Gráfico 6.

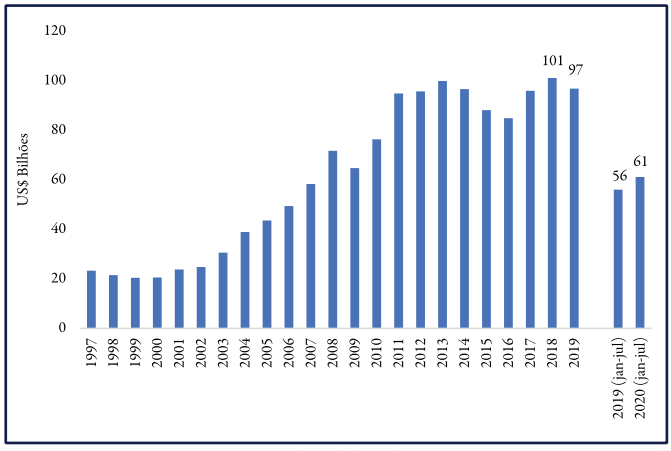
O avanço da soja resultou em grande concentração da pauta exportadora brasileira. Os oito principais setores exportadores do agronegócio representaram 92% da pauta em 2020: complexo soja, carnes, produtos florestais, complexo sucroalcooleiro, café, cereais, fibras e têxteis, e sucos. A concentração da pauta de exportação brasileira do agronegócio em poucos produtos acentuou-se mesmo diante do recorde de exportações. Os demais setores exportados pelo agronegócio brasileiro somaram US$ 5,67 bilhões em vendas externas entre janeiro e julho de 2020. No mesmo período de 2019, esses demais produtos exportaram US$ 4,99 bilhões.

A China é o principal importador mundial de soja em grãos, sendo responsável por 60,6% das aquisições do produto em 2019. O Brasil é seu maior fornecedor, com 65,1% de *market share* naquele mesmo ano. Nos primeiros sete meses de 2020, com a safra praticamente toda embarcada, esses números são ainda mais impressionantes: só as exportações de soja em grãos para a China representam mais de um quarto (28,23%) de todas as exportações de produtos brasileiros do agronegócio para o mundo!

A concentração nas exportações de soja para a China ajuda a explicar o Gráfico 8 (na página seguinte), que retrata os principais destinos das exportações do agronegócio nos primeiros sete meses do ano. A China teve participação recorde de 39,2% para o período compreendido

GRÁFICO 5

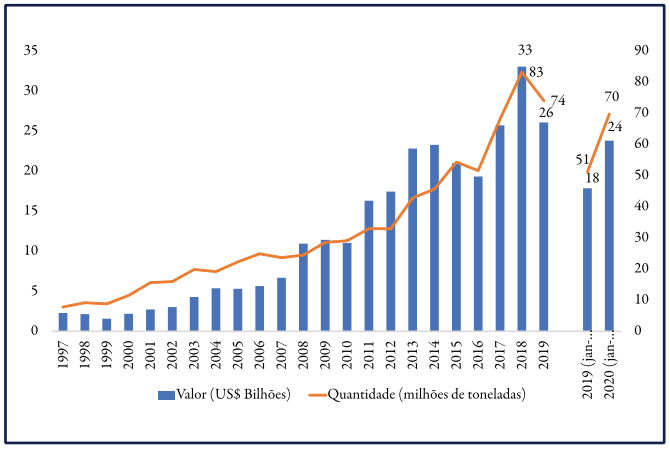
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO AGRONEGÓCIO



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME e Banco Central do Brasil. Elaboração: MAPA/SCRI/DNAC/CGEA. Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.

GRÁFICO 6

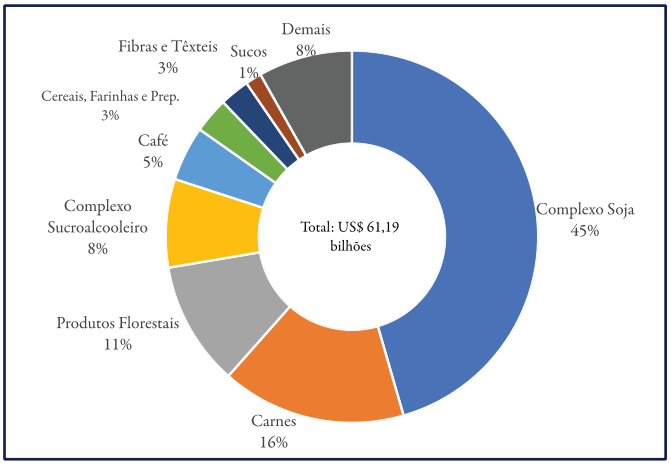
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SOJA EM GRÃOS



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME e Banco Central do Brasil. Elaboração: MAPA/SCRI/DNAC/CGEA. Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.

GRÁFICO 7

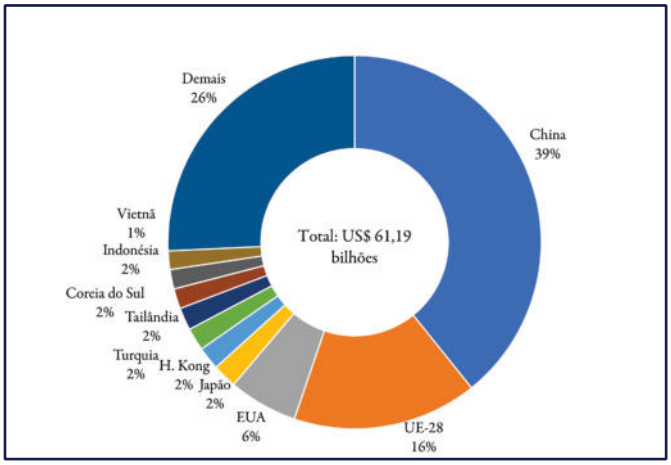
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO AGRONEGÓCIO – PRINCIPAIS SETORES (2020 – JAN./JUL.)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME e Banco Central do Brasil. Elaboração: MAPA/SCRI/DNAC/CGEA.
Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.

GRÁFICO 8

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DO AGRONEGÓCIO – PRINCIPAIS DESTINOS (2020 – JAN./JUL.)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/ME e Banco Central do Brasil. Elaboração: MAPA/SCRI/DNAC/CGEA.
Dados extraídos em agosto de 2020. Sujeitos à alteração.

entre janeiro e julho (US$ 24 bilhões). No mesmo marco temporal, em 2019, a participação da China foi de 33,1%. Visto sob outro prisma, as exportações para a China foram equivalentes à soma das exportações para União Europeia (US$ 9,80 bilhões), América do Norte (US$ 4,58 bilhões), América do Sul (US$ 3,03 bilhões), África (exceto Oriente Médio, US$ 3,24 bilhões) e Oriente Médio (US$ 3,26 bilhões).

A tendência, no entanto, com o início da comercialização da safrinha (milho), é de que a China reduza um pouco a participação como destino das exportações brasileiras do agronegócio, tendo em vista que esse país não importa milho do Brasil por falta de entendimento em torno da certificação fitossanitária.

A concentração das exportações brasileiras em poucos produtos e em um único destino em nada contribui para a estabilidade da nossa pauta. As razões são óbvias: mudanças em padrões de consumo dos importadores ou quebras de safras na produção brasileira, entre outras razões, poderiam ter efeitos devastadores em nossa balança comercial. Não se trata aqui de advogar pela redução das exportações de soja ou por menor dependência da China. Não podemos – nem devemos – prescindir desse comércio, mas precisamos nos esforçar para diversificar a pauta de exportação.

Abrir novos mercados tem sido prioridade da ministra Tereza Cristina desde que assumiu o cargo. A partir de janeiro de 2019, foram 89 novos mercados para o agronegócio, sendo que boa parte desse esforço foi direcionado para mercados e produtos não tradicionais. Para ficar em alguns exemplos, abriram-se: lácteos para China, Tailândia e Egito; castanha de baru e chá mate para Coreia do Sul; peixes vivos para Argentina; castanha do Brasil para Arábia Saudita; melão para China; gergelim para Índia; queijos para Austrália; e arroz para o México.

Abrir mercados, no entanto, não significa ampliar comércio. É preciso haver um trabalho de preparação do produtor e do exportador para atender às demandas de cada um desses novos clientes. É preciso, igualmente, desenvolver atividades de promoção comercial e de imagem. E é necessário, sobretudo, engajamento do setor privado, pois é ele quem, no fim das contas, responde pelo comércio.

SITES PESQUISADOS

- blog.aegro.com.br
- indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm
- www.canalrural.com.br
- www.conab.gov.br
- www.ibge.gov.br
- www.ipea.gov.br
- www.nexojornal.com.br
- www.noticias.r7.com
- www.poultryworld.net

CADERNO ESPECIAL

EXPORTAÇÕES

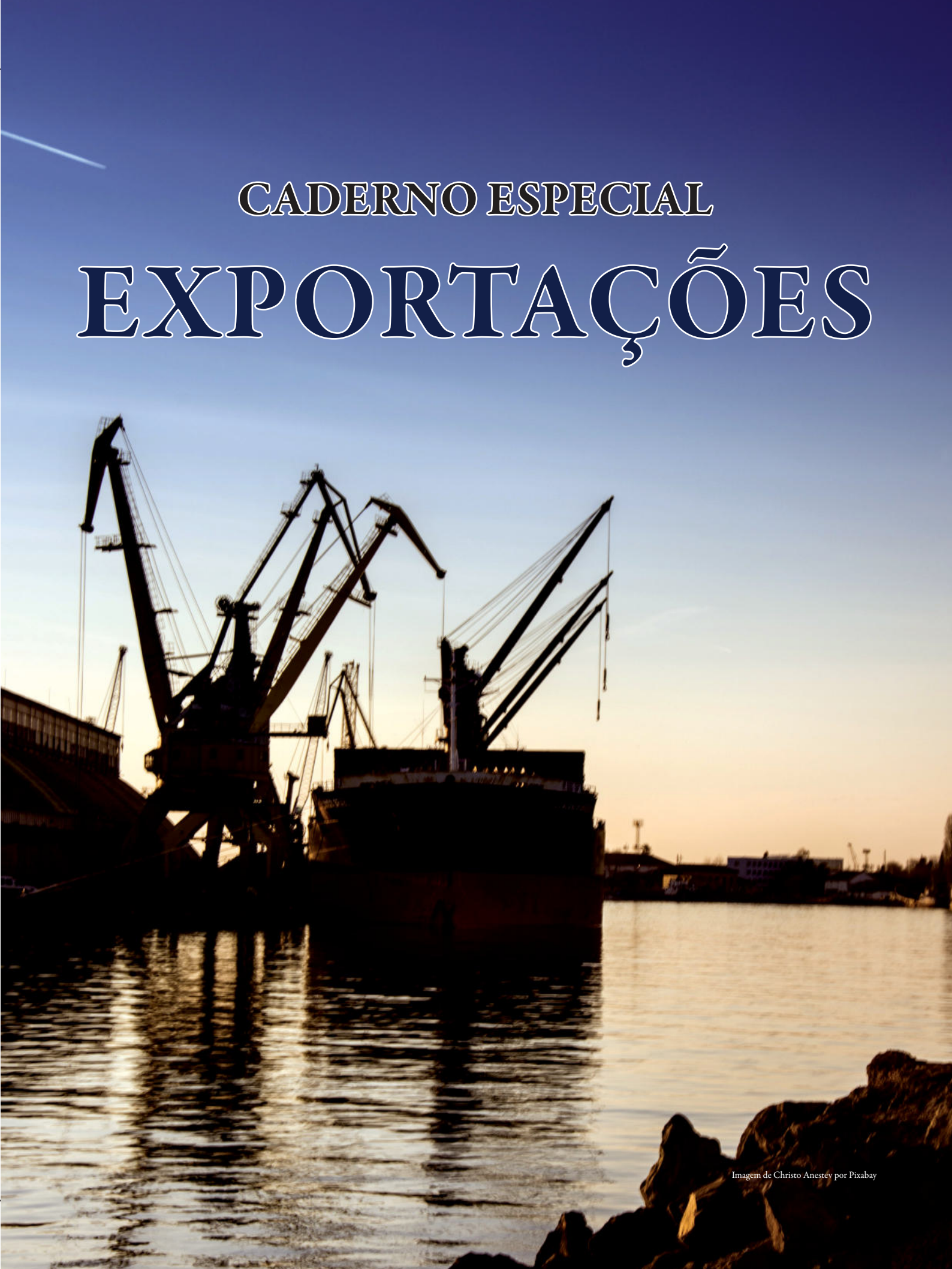


Imagem de Christo Anestev por Pixabay

Novo Projeto de Lei do Câmbio

Marcelo Ferreira Lima

Marcelo Ferreira Lima
é Assessor Técnico Especialista da Diretoria de Regulação Prudencial, Riscos e Economia da Febraban - Federação Brasileira de Bancos, docente na Funcex e professor do MBA da FGV

A QUESTÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR E O CÂMBIO

O comércio exterior sempre foi um dos principais pilares da economia de um país. De fato, ele gera recursos em moeda estrangeira, emprego, renda e permite a um país ter sua inserção nesse mundo globalizado.

No caso do Brasil, o comércio exterior tem uma importante relação com o mercado de câmbio, que é regulamentado pelo Banco Central, o qual é responsável por estabelecer as legislações que dão base para a atuação dos agentes autorizados a operar em câmbio, por fiscalizar, monitorar as operações e as instituições financeiras. É pelo mercado de câmbio que as operações de comércio exterior são pagas e liquidadas.

O mercado de câmbio brasileiro possui regras muitas vezes diversas daquelas praticadas nos demais países, e entender o funcionamento correto deste mercado é fundamental para a realização das operações de pagamentos e recebimentos de valores decorrentes das transações internacionais.

Nesse sentido, o Banco Central exerce a política cambial, que define as relações financeiras entre o país e o resto do mundo, a forma de atuação no mercado de câmbio, as regras para movimentação internacional de capitais e de moeda e a gestão das reservas internacionais. A condução da política cambial afeta diretamente a vida do cidadão, mesmo que não tenha transações com o exterior. A taxa de câmbio tem impacto nos preços dos produtos que o país importa e exporta, influenciando assim os demais preços da economia.

Assim, o Conselho Monetário Nacional define o regime cambial, ao estabelecer as diretrizes do mercado de câmbio e como o Banco Central deve atuar para assegurar o seu funcionamento de forma adequada. A política cambial reflete a atuação do governo na taxa de câmbio, no mercado de negociação de moedas estrangeiras.

É importante ressaltar que o Brasil adota o regime de câmbio flutuante, o que significa que o Banco Central não interfere no mercado para determinar a taxa de câmbio, mas para manter a funcionalidade do mercado de câmbio.

Um ponto muito positivo do Projeto de Lei Cambial (PL) nº 5.387/2019 que veremos a seguir, é que o mesmo delega uma ampla competência ao Banco Central do Brasil para regulamentar o mercado de câmbio, dispor sobre os tipos e características de produtos, formas, limites, taxas, prazos e outras condições, bem como para disciplinar a constituição, o funcionamento e a supervisão das instituições autorizadas a operar no mercado de câmbio, dentre outras atribuições.

AS PREMISSAS PARA O PROJETO DE LEI CAMBIAL Nº 5.387/2019

É possível que muitos não saibam que a legislação cambial que rege o mercado de câmbio brasileiro desenvolveu-se ao longo de décadas, e atualmente está baseada em mais de 40 instrumentos legais, que entraram em vigor em vários momentos diferentes no Brasil no período dos últimos cem anos. Podemos citar, por exemplo, a Lei nº 4.182/2020 e o Decreto nº 23.258/1933.

Desde aquela época, o regulador brasileiro sempre teve preocupações com o monitoramento das operações cambiais, com o controle de divisas (entrada e saída de moeda estrangeira), com a formação do preço da taxa de câmbio e com a identificação dos clientes que operam nesse mercado.

Nesse sentido, vemos que tais práticas sempre trouxeram um enorme custo regulatório e de observância por parte dos agentes autorizados a operar no mercado de câmbio.

Note que todo esse arcabouço legal vigente, desenvolvido em momentos de restrições no balanço de pagamentos, traz consigo textos rígidos e cheios de regras que dificultam as exportações, importações de bens e serviços e a livre movimentação de capitais.

Essas regras não são mais compatíveis com uma economia globalizada e inovadora, por isso o PL de Câmbio do Banco Central do Brasil se propõe a instituir um novo marco regulatório bem mais moderno, com texto mais enxuto, conciso, com a possibilidade de ser muito mais seguro do ponto de vista jurídico e alinhado com os melhores padrões internacionais, visando inserir a economia brasileira no mercado internacional, permitindo uma livre movimentação de capitais, um mercado de câmbio mais fluido e com menor grau de burocracia, trazendo transparência sem abrir mão das políticas de prevenção e combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento ao terrorismo.

Um ponto de destaque do PL de Câmbio é que ele foi construído com princípios que dão base para o projeto de conversibilidade do real. A ideia é que o real passe a integrar efetivamente os ativos das instituições financeiras.

Quero dizer que o PL de Câmbio representa um passo importante na direção de aumentar a conversibilidade internacional do real, ao simplificar tanto seu uso no exterior quanto seu uso pelos agentes internacionais no Brasil.

Uma moeda internacionalmente aceita ajuda a reduzir os custos de captação nela denominada, o que facilita o financiamento público e privado e tende a aprofundar o processo de integração financeira e econômica com outros países, com benefícios das empresas locais.

Esse processo não acontecerá do dia para a noite, uma vez que depende ainda de outros fatores, tais como a confiança na economia e a presença comercial financeira do país no mundo, os quais vêm sendo aprimorados atualmente pela política econômica do governo. É dado que para o Brasil, a conversibilidade do real seria um passo muito relevante, já que permitiria uma capacidade de liquidar transações negociadas fora do território nacional.

Outro ponto que considero muito importante, é que o PL de Câmbio pretende desenvolver o mercado de correspondência bancária na medida em que apoia a utilização do real em negócios internacionais ao permitir o envio ao exterior de ordens de pagamento de terceiros a partir de contas em reais mantidas no Brasil por bancos do exterior.

Por fim, apesar da flexibilização que o projeto oferece, ninguém no mercado financeiro deseja que haja assimetria regulatória. O texto do PL de Câmbio usa o termo "Instituições" e não mais "Instituições financeiras", o que traz uma abertura e maior flexibilidade para a participação nesse mercado, por exemplo, das *fintechs*.

Nesse sentido, o mercado de câmbio espera que os novos entrantes sejam submetidos ao mesmo tipo de obrigatoriedade no que diz respeito à prevenção de lavagem de dinheiro (PLD), à normas de *compliance* e regras cambiais.

O que devemos ter como regra aqui é que o risco exige a mesma regulação, e que o objetivo da lei é o aumento da eficiência econômica para poder ter crescimento sustentável no longo prazo.

É bem provável que muitas *fintechs* consigam ter soluções eletrônicas bem mais eficientes e fluidas quando comparadas com as dos bancos, mas isso não poderá ser uma forma de facilitação no que diz respeito a identificação e qualificação dos clientes e ao atendimento às normas de PLD e *compliance*.

Essas empresas podem entrar no jogo e são muito bem-vindas, pois a concorrência é boa para todas as empresas, mas com toda a qualidade de supervisão e segurança que essas operações exigem.

ALGUMAS VANTAGENS DO PROJETO DE LEI CAMBIAL

1) Menor burocracia nas operações de câmbio

Há uma grande possibilidade de que não haja mais a formalização do contrato de câmbio, ou até mesmo a exclusão de um modelo-padrão, e a partir dessa premissa, cada instituição poderia estabelecer o seu modelo de contrato com os clientes de câmbio.

Com isso, quero dizer que a formalização dos contratos de câmbio não será mais uma exigência. O que permanecerá serão apenas os registros das operações no Banco Central, e isso certamente eliminará controle, tempo e burocracia das instituições e de seus clientes.

É bom ressaltar que, tanto bancos como empresas têm um trabalho muito grande com relação à formalização dos contratos de câmbio, seja via digital (por meio de assinatura digital com o E-CPF), seja por meio físico ou eletrônico. As instituições financeiras têm um trabalho árduo de controlar as pendências dessas assinaturas e do lado das empresas a grande dificuldade se dá por conta da disponibilidade dos procuradores para assinarem os contratos.

2) Análise baseada em risco – *Risk Based Assessment*

Existe uma expectativa do mercado, por parte dos bancos, de que a análise de riscos feita por eles passe a ser feita apenas com base no risco do cliente (*Risk Based Assessment*) e em suas movimentações, e não mais com base em cada operação de câmbio. Dessa forma, não haveria mais a necessidade de apresentação de documentos ou planilhas com informações dos embarques em todos os fechamentos de câmbio, especialmente nos de exportação e importação. Isso certamente trará um ganho de eficiência nas áreas operacionais dos bancos e das empresas.

Aliado a isso, os bancos, também, por meio de pleito da Federação Brasileira de Bancos (Febraban), estão propondo ao Banco Central uma enorme redução da quantidade de naturezas cambiais (atualmente mais de 200 códigos de classificação cambial) para cerca de cinco naturezas apenas. Isso simplificaria fortemente o trabalho de enquadramento de cada operação de câmbio.

3) Livre utilização das receitas de exportação no exterior pelo exportador

O PL gera a oportunidade para que o exportador possa usar livremente suas receitas de exportação no exterior. Por exemplo, ele poderá emprestar os recursos para suas subsidiárias no exterior, o que não é permitido atualmente. Esse é o grande ganho para os exportadores com relação à conta internacional.

Até o momento, segundo o Banco Central, o exportador só pode utilizar recursos oriundos de exportação recebidos em conta-corrente de titularidade própria no exterior para fazer pagamentos de obrigações próprias, investimentos, ou para enviar ao Brasil (internar os recursos). A legislação diz que o exportador pode deixar 100% das receitas de exportação nessa conta, porém faz essas restrições.

Não obstante, os exportadores, em obediência ao disposto no art. 8º da Lei nº 11.371, de 2006, deverão continuar a prestar à Receita Federal as informações sobre a utilização de recursos mantidos no exterior, oriundos de exportações de mercadorias e/ou de serviços, por intermédio da Escrituração Contábil Fiscal (ECF), Instrução Normativa nº 1.801, de 26 de março de 2018, no caso das pessoas jurídicas, e da Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF), no caso das pessoas físicas.

4) Pagamentos no território nacional em moeda estrangeira

O PL passa a permitir pagamentos em moeda estrangeira (ME) em território nacional para fornecedores e atinge também a exportação indireta. Obviamente, o Banco Central deverá liberar essa ação de forma gradual e sob grande análise da eficiência de tal medida.

Atualmente os exportadores pagam suas obrigações para fornecedores em território nacional em moeda nacional.

Isso faz com que tenham que se proteger de eventuais variações cambiais, enquanto o exportador consegue ter um *hedge* natural por ter recebíveis em ME. A ideia do PL é permitir pagamentos em ME para negócios feitos em território nacional.

Entendo que o Banco Central pretenda ter um leque de três possibilidades para esse tipo de pagamento em ME no Brasil:

a) operação indexada ao dólar com pagamento do valor correspondente em reais (na época do pagamento);

b) pagamento no exterior em conta corrente internacional (caso as entidades tenham conta no exterior);

c) pagamento na conta em ME no Brasil caso as duas entidades tenha tal conta.

Enfim, a regra é manter o curso forçado da moeda (real), mas é possível ter outras situações nas quais as empresas poderiam ter a dívida em ME. O Banco Central certamente deverá legislar em situações específicas nas quais possa haver uma mitigação do risco cambial ou melhoria da eficiência do negócio.

Portanto, o PL confere ao Banco Central do Brasil a possibilidade de, gradualmente e com segurança, expandir a possibilidade de pessoas físicas e jurídicas serem titulares de contas em ME no Brasil, a exemplo do que já é permitido nas economias avançadas e nas principais economias emergentes.

Atualmente tais contas estão disponíveis somente para segmentos específicos, como por exemplo, agentes autorizados a operar em câmbio, emissores de cartões de crédito de uso internacional, embaixadas, consulados, sociedades seguradoras e prestadores de serviços turísticos, entre outros.

5) Financiamento a estrangeiros a partir do Brasil

O Banco Central já se manifestou favorável a reformular a Resolução nº 4.033/2011, que permite atualmente aos bancos com patrimônio de referência acima de R$ 5 bilhões de reais utilizarem recursos captados no mercado externo para conceder crédito, no exterior, para empresas brasileiras, subsidiárias de empresas brasileiras e empresas estrangeiras, cujo acionista com maior capital votante seja, direta ou indiretamente, pessoa física ou jurídica domiciliada no Brasil.

Com essa reformulação aliada com a pretendida revogação da Circular nº 24/1966, um banco no Brasil poderá financiar uma empresa no exterior (até um importador no exterior), sem que esta última seja ligada a uma *offshore* de empresa brasileira. Isso trará uma grande abertura para novos financiamentos.

> “Existe uma expectativa do mercado, por parte dos Bancos, de que a análise de riscos feita por eles passe a ser feita apenas com base no risco do cliente e em suas movimentações, e não mais com base em cada operação de câmbio”

6) Conta de domiciliado no exterior (CDE)

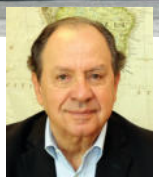
O Banco Central já manifestou que tem o objetivo de dar o mesmo tratamento das contas correntes nacionais às contas de não residentes. Obviamente que esse processo não é tão simples, já que existem questões tributárias envolvidas, especialmente porque as movimentações de CDE atualmente são semelhantes às regras do câmbio, que em várias situações exigem o pagamento do Imposto de Renda antes da liquidação.

O PL de Câmbio de fato deu um destaque para essas contas, mas o ponto positivo é que o projeto delega essas questões processuais para a decisão do Banco Central, e a pretensão deste último é permitir que as contas CDE tenham o mesmo tratamento das contas locais. Esse é o objetivo, porém não se sabe até que ponto vão consegui-lo.

Eu diria que com relação a esse ponto, propõe-se, com relação à regulamentação do Banco Central, que seja possível a manutenção de contas de depósito em reais e em ME, e de contas de custódia tituladas por organismos internacionais, Bancos Centrais estrangeiros e Instituições domiciliadas ou com sede no exterior que prestem serviços de compensação, liquidação e custódia no mercado internacional.

Certamente, esses preceitos contribuem para que o real passe a integrar efetivamente os ativos dessas instituições, para que haja uma expansão do uso da moeda nacional em negociações no exterior e que isso viria a simplificar a participação de investidores internacionais em títulos públicos denominados em reais diretamente no exterior.

Drawback – Indutor de Competitividade na Economia Brasileira nos Últimos 54 Anos



Roberto Giannetti

Roberto Giannetti da Fonseca
é empresário e economista,
ex-presidente da Funcex (2006-2010)

O acesso a produtos competitivos, tecnologia moderna, e mão de obra altamente produtiva é cada vez mais uma condição imprescindível para um país, uma empresa, ou mesmo um setor produtivo conquistar o mercado internacional. Entre outros fatores de competitividade, a redução do custo das matérias-primas é destacada como a condição principal para que empresas iniciem transações internacionais. No caso da economia brasileira conhecemos inúmeras desvantagens competitivas que oneram os custos da produção e dificultam a inserção das empresas brasileiras no mercado internacional. É o conhecido *Custo Brasil*. A questão da logística deficiente tanto no trecho terrestre como no marítimo a longa distância e na cabotagem, assim como o elevado custo do capital, a baixa produtividade da mão de obra, a cumulatividade tributária na cadeia produtiva exportadora, somados a políticas públicas pouco efetivas adotadas pelo governo brasileiro nas últimas décadas, agravam nossa competitividade relativa frente a outros concorrentes. As deficiências são múltiplas, mas entre elas destacam-se a insuficiente infraestrutura e o oneroso regime tributário.

Um dos temas mais recorrentes nos debates relacionados a medidas necessárias para um aperfeiçoamento do sistema tributário brasileiro refere-se à redução da carga tributária sobre exportações. Diversos estudos realizados por associações de classe, inclusive a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), demonstram de forma inequívoca que a redução da carga de tributos sobre as exportações tem efeitos econômicos bastante positivos na economia, promovendo o aumento da produção e do emprego, compensando mais que proporcionalmente uma eventual renúncia fiscal e a arrecadação perdida num momento inicial. Tal preocupação de promover a competitividade das exportações brasileiras vem de longa data, quando nos anos 1960 ocorreram várias reformas de modernização da economia brasileira, incluindo aí uma ampla reforma tributária e uma nova política de comércio exterior visando diversificar a pauta exportadora brasileira com produtos manufaturados de maior valor agregado e maior geração de empregos industriais qualificados. Entre outros mecanismos instituídos àquela época, destaca-se o mecanismo de *drawback*, sobre o qual pretendemos lançar foco neste breve artigo.

Instituído pelo Decreto de Lei nº 37, de 18 de novembro de 1966, que dispõe sobre o Imposto de Importação, o mecanismo de *drawback* permite desonerar tributos de importação incidentes sobre as matérias-primas importadas, desde que pactuado a um compromisso de exportação de produtos manufaturados (Decreto-Lei nº 37, 1966) com prazo e volume e/ou valor definido. O *drawback* é atualmente um dos principais e mais efetivos mecanismos de desoneração tributária das exportações, possibilitando maior vantagem competitiva para empresas nacionais no mercado externo. Esse regime aduaneiro pode ser aplicado nas três modalidades definidas de acordo com o Decreto-

-Lei n° 37, de 1966, art. 78; a Lei n° 8.402, de 1992, art. 1°, inciso I; e o Decreto nº 6.759, de 2009:

i) suspensão dos tributos de importação sobre insumos a serem exportados após seu beneficiamento ou daqueles destinados a fabricação, complementação ou acondicionamento de outro produto a ser exportado;

ii) isenção dos impostos de importação de insumos, em igual quantidade e qualidade àquela requerida para beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado; e

iii) restituição, total/parcial, dos impostos pagos na importação de insumos exportados após beneficiamento ou usados na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra mercadoria exportada.

Ressalta-se desde então a crescente importância do mecanismo de *drawback* na geração de vantagem competitiva para a internacionalização de empresas, na redução de custos e para facilitar seu ingresso no mercado internacional. Ao longo dos anos o regime aduaneiro vem se aperfeiçoando e se modernizando, em linha com a evolução tecnológica das informações digitais, como do mercado mundial cada vez mais integrado e globalizado. Com as alterações na legislação e o avanço tecnológico da informação, chegou-se ao atual modelo de *drawback* integrado, que permite não só a desoneração de tributos para a aquisição de insumos importados, mas também para aqueles adquiridos no mercado interno. São duas as modalidades de *drawback* integrado: suspensão e isenção. O integrado suspensão foi estabelecido em 25 de março de 2010 com a Lei nº 11.945 de 2009 e o integrado isenção pela Lei nº 12.350, de 2010, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2011). Cumpridas regularmente dentro do prazo e em conformidade com o respectivo Ato Concessório, tanto as obrigações principais (exportação de volume equivalente à industrialização dos insumos adquiridos no mercado interno com efeito suspensivo dos tributos federais), como as obrigações acessórias (vinculação das Declarações de Importação – DI com os Registros de Exportação - RE, e a partir de 2019, com as Declarações Únicas de Exportação – DU-E) transformam automaticamente a suspensão dos tributos federais incidentes sobre os insumos industriais adquiridos no mercado interno, em isenção, e desta forma elimina-se o efeito da cumulatividade tributária dos impostos federais na contabilidade das empresas exportadoras.

Assim, tornou-se possível a suspensão dos impostos IPI (Imposto Sobre Produtos Industrializados), PIS (Programa de Integração Social), Pasep (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público) e Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) para insumos provenientes tanto do mercado externo como do mercado interno.

> “A desoneração tributária integral da cadeia produtiva exportadora deveria ser hoje em dia a principal prioridade de uma Agenda de Competitividade do Comércio Exterior Brasileiro. Se atingido este objetivo, as empresas industriais que demonstram elevado coeficiente exportador não seriam mais prejudicadas pela cumulatividade sistêmica de tributos incidentes nos insumos industriais adquiridos no mercado interno”

A redução desses impostos possibilitou o tratamento entre produto importado e nacional de forma igualitária, incentivando empresas nacionais a expandirem seus negócios para o mercado externo. Antes desta legislação de 2009 e 2010, as aquisições internas de matérias-primas incorporadas em mercadorias a serem exportadas estavam sujeitas ao pagamento dos tributos federais que, só após a sua efetiva exportação, podiam ser ressarcidos, e estavam subordinados a um complexo e ineficiente sistema de controle administrativo para a recuperação dos créditos tributários acumulados. O regime de *drawback* integrado veio sem dúvida estimular a participação do produtor nacional no fornecimento de mercadorias destinadas à produção exportável, o que propiciou maior competitividade ao fabricante local, desmobilizando capital e aumentando o fluxo de caixa das empresas exportadoras.

Cabe destacar, entretanto, que o regime especial aduaneiro *drawback* suspensão integrado ainda não alcança a suspensão dos tributos estaduais, ou seja, o ICMS, por ausência de regulamentação seja de natureza impositiva ou autorizativa, acordada e editada pelo Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) na forma de Convênio. Portanto a busca deste louvável objetivo de imediatamente conferir maior competitividade exportadora ao setor produtivo brasileiro, com a resultante geração de renda agregada e de empregos industriais qualificados, poderia ser atingido por meio de mera regulamentação da Lei nº 11.945/2009 por Convênio Confaz, o qual exige aprovação unânime dos 27 secretários de Fazenda estaduais.

“

A complexidade do sistema tributário brasileiro tem sido o maior impeditivo para garantir efetiva desoneração para os bens e serviços exportados. A existência de vários tributos sobre o valor agregado acaba por penalizar os produtos com cadeias produtivas mais longas, incentivando – na prática – a exportação de produtos básicos e sem grande conteúdo tecnológico

”

A desoneração tributária integral da cadeia produtiva exportadora deveria ser hoje em dia a principal prioridade de uma Agenda de Competitividade do Comércio Exterior Brasileiro. Se atingido este objetivo, as empresas industriais que demonstram elevado coeficiente exportador não seriam mais prejudicadas pela cumulatividade sistêmica de tributos incidentes nos insumos industriais adquiridos no mercado interno, situação que tem potencial de agravar o desequilíbrio tributário entre entes federados, assim como a insegurança jurídica que desestimula investimentos orientados à exportação e à consequente geração de empregos em momento tão crítico da economia nacional. Para efeito de melhor controle e fiscalização da destinação exclusiva dos insumos industriais adquiridos no mercado doméstico com a suspensão de pagamento dos tributos federais e estaduais incidentes no faturamento (IPI, PIS/Cofins e ICMS) para a posterior industrialização de produto a ser exportado, torna-se evidentemente indispensável adotar um rigoroso critério de habilitação para fins de emissão do Ato Concessório específico. A Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Economia (Secex/ME), já tem uma primeira versão da solução tecnológica que permite compartilhar dados desagregados do *drawback* com as Sefaz dos estados e do Distrito Federal, algo que certamente conferirá maior segurança na fiscalização das operações e poderia tornar os entes federados mais dispostos a concordar com a proposta de desoneração do ICMS sobre as compras domésticas de insumos.

Também no cenário internacional, o debate sobre o regime aduaneiro de *drawback* se tornou mais complexo diante da necessidade de compatibilizar a desoneração tributária com os acordos internacionais – multilaterais e regionais – que o Brasil vem firmando. A complexidade do sistema tributário brasileiro tem sido o maior impeditivo para garantir efetiva desoneração para os bens e serviços exportados. A existência de vários tributos sobre o valor agregado acaba por penalizar os produtos com cadeias produtivas mais longas, incentivando – na prática – a exportação de produtos básicos e sem grande conteúdo tecnológico. O regime de *drawback*, instituído, num primeiro momento, pelo Decreto-Lei nº 37, de 1966, foi caracterizado como estímulo à exportação, e foi aceito pelas regras internacionais de comércio internacional, inicialmente do GATT(1947) – *Acordo Internacional de Tarifas Aduaneiras e Comércio*, e posteriormente pelas regras aprovadas pela Organização Mundial de Comércio (OMC), a partir de 1995. O regime aduaneiro *drawback* não deve jamais ser entendido ou confundido como eventual subsídio, por sua característica de alcance geral, não discriminando segmentos

industriais, qualificação do favorecido ou a destinação do produto final. Sua caracterização corrente pelos organismos internacionais de comércio exterior é como um mecanismo de "aperfeiçoamento", segundo a Convenção Internacional para a Simplificação e Harmonização dos Regimes Aduaneiros – a chamada Convenção de Kyoto, de 1974 – e pelo Protocolo de Emenda de 1999, a Convenção revisada. A expressão *drawback* é mais utilizada no exterior apenas para efeito de restituição dos tributos incidentes na mercadoria importada, a qual foi incorporada no produto exportado quando o fabricante recolheu originalmente os impostos. No Brasil, essa modalidade é chamada de *drawback* restituição, que é apenas uma das três modalidades previstas na nossa legislação específica.

O *drawback* tornou-se ao longo das últimas décadas um dos principais e mais efetivos mecanismos de desoneração tributária das exportações, possibilitando de fato uma maior vantagem competitiva para empresas nacionais no mercado externo. O mercado internacional caracteriza-se cada vez mais por uma elevada competitividade, sobretudo, pelas mudanças advindas da globalização, a qual pode ser definida como processo de internacionalização das cadeias produtivas de valor, bem como pela integração de economias complementares e de elevada escala produtiva, como é o notório caso da economia chinesa, maior beneficiária do processo de globalização dos mercados nas últimas décadas. Esse processo apresenta tendência elevada de redução ou, até mesmo, de supressão das barreiras alfandegárias e pode também levar a uma liberdade total quanto ao fluxo de capital entre os países. Estimular o uso de ferramentas fiscais como o *drawback* é um dos recursos para melhorar os lucros e a competitividade das empresas exportadoras. Assim é possível também reduzir o custo da produção, melhorar o fluxo de caixa, reduzir o custo das obrigações tributárias e do produto final a ser exportado. O produto acabado torna-se mais competitivo no comércio internacional, com consequente incremento nas exportações.

Para fazermos uma avaliação estatística do desempenho das exportações brasileiras realizadas no abrigo de atos concessórios de *drawback,* vamos comparar os dados do Portal Siscomex relativos à participação do *drawback* nas exportações brasileiras no período 2012-2018. Entre 2005 e 2007, a porcentagem de uso do *drawback* foi superior a 30% no total das exportações brasileiras. Contudo, a partir de 2008 observa-se um relativo declínio e desde 2010, a participação do regime não ultrapassa o nível de 25% (Tabela 1).

TABELA 1.
PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS SOB O REGIME DE *DRAWBACK* SOBRE A EXPORTAÇÃO TOTAL (EM US$ MILHÕES)

Ano	Exportação		Porcentagem
	Drawback	Total	
2005	36	118	30,5
2006	45	137	32,8
2007	50	160	31,2
2008	56	197	28,4
2009	37	152	24,3
2010	50	201	24,8
2011	59	245	23,0
2012	54	242	22,3
2013	51	242	21,1
2014	53	225	23,5
2015	47	191	24,6
2016	42	185	22,7

Fonte: Portal Siscomex-RFB/Secex. Brasil, 2018.

Nações em desenvolvimento, como o Brasil, com renda média ou baixa, muitas vezes encontram múltiplas dificuldades para solucionar os graves problemas que afligem a sua população, como a baixa produtividade da mão de obra e o elevado nível de desemprego e subemprego. Estas mazelas socioeconômicas impedem o crescimento econômico e perenizam um ambiente de pobreza. Nesse sentido, estímulos às exportações, como o *drawback*, podem contribuir para o desenvolvimento sustentável, pelo consequente aumento da produção nacional, do emprego e da renda.

A partir da avaliação de mais de 50 anos de prática do regime aduaneiro de *drawback,* hoje podemos demonstrar com razoável nitidez as vantagens e desvantagens do uso do *drawback* e de sua importância como mecanismo para redução de custos nas exportações e de favorecimento à internacionalização de empresas brasileiras. O desempenho do mecanismo de *drawback,* mesmo que limitado por outros fatores relacionados ao custo Brasil, foi considerado pelas empresas como um importante instrumento de maior eficiência para o comércio internacional em função dos incentivos fiscais e da redução dos custos da produção. Empresas maiores conseguiram vantagens competitivas e aumentaram suas vendas com o *drawback*, entretanto o nível de internacionalização dessas empresas ainda é considerado relativamente baixo

quando comparado com outras economias em desenvolvimento. Certamente as empresas menores sofrem mais com a falta de recursos humanos e financeiros para a conquista do mercado externo.

Independentemente de seu porte, entre outros obstáculos à internacionalização das empresas brasileiras que têm sido apontados pelos empresários, destacam-se a excessiva e onerosa burocracia e ainda a complexa carga tributária. São necessárias políticas públicas voltadas para a inserção competitiva das empresas no mercado externo, de maneira que o país possa se diferenciar internacionalmente como grande exportador e crescer, de forma sustentável, a longo prazo. Observe-se que no ano de 1985, não tão longínquo assim, China, Coreia do Sul, e Brasil exportavam um valor equivalente de cerca de US$ 25,0 bilhões. Decorridos 35 anos desde então, verificamos atualmente que a China exporta em apenas um mês o que o Brasil exporta ao longo de um ano, ou seja, cerca de US$ 230 bilhões – o equivalente a 12 vezes mais. E a Coreia do Sul, com seu exitoso programa de educação técnica e de elevada produtividade, tornou-se um *player* nos setores mais intensivos em tecnologia, com marcas globais de destaque no mercado internacional. Para buscar resultados semelhantes, é indispensável que as políticas públicas no Brasil venham a intensificar incentivos governamentais em busca da melhoria de produtividade e da base tecnológica, bem como de gestão dos fatores de produção.

“

Não basta produzir barato, é preciso vender melhor, e agregar serviços ao produto final, tornando a comum venda FOB numa venda na modalidade DDP. A desejável agregação de valor não se faz somente na fase industrial da cadeia de valor, mas também, e principalmente, na boa formulação da estratégia de exportação e comercialização no mercado externo

”

No comércio internacional, para que uma empresa seja bem-sucedida, ela precisa enfrentar diversos desafios, tais como controle de qualidade, idiomas estrangeiros, transporte internacional, rigorosas normas técnicas e sanitárias, coordenação/integração das operações e formação de alianças estratégicas nos mercados regionais, e um eficiente programa de *marketing* e de distribuição. Assim, uma empresa exportadora, além de compreender e planejar estrategicamente o processo do *drawback,* necessita também de um conjunto de estratégias que envolvam recursos e capacidades administrativas, avaliação de necessidade de investimento em recursos humanos e materiais, controle de produção e de estoques, e assumir riscos e grau de controle sobre os processos relativos ao negócio.

Em suma, não basta produzir barato, é preciso vender melhor, e agregar serviços ao produto final, tornando a comum venda FOB (*Free on Board)* numa venda na modalidade DDP (*Delivery Duty Paid).* A desejável agregação de valor não se faz somente na fase industrial da cadeia de valor, mas também, e principalmente, na boa formulação da estratégia de exportação e comercialização no mercado externo.

A observação empírica evidenciou como principais desvantagens para a operação com o *drawback*, a carência de pessoal com conhecimento especializado, seguida da complexidade do regime e dos rígidos controles fiscais necessários para a sua execução. Entretanto, após a operação ter sido compreendida, as complicações relativas às atividades logísticas para as empresas usuárias do regime diminuem. Observou-se ao longo do tempo que, para as operações com o *drawback*, em geral (62%), as empresas utilizam profissionais com algum conhecimento em operações de comércio exterior, envolvendo exportações e importações. A modalidade mais utilizada pelas empresas brasileiras foi o *drawback* integrado suspensão. Esse benefício é um regime aduaneiro especial que suspende os tributos incidentes nas importações ou nas aquisições no mercado interno sobre insumos a serem usados como matéria-prima de produtos obrigatoriamente exportados.

Quanto ao uso do *drawback*, a literatura disponível elencou como principais vantagens pelas usuárias: i) a redução dos custos; ii) a aquisição de insumos de melhor qualidade; iii) o aumento da competitividade; iv) o desenvolvimento de novos produtos com insumos importados; v) o aumento da participação da empresa no mercado internacional; e vi) o aumento do número de vagas de emprego. Entre as empresas não usuárias do *drawback* as principais dificuldades para a utilização

foram: i) a falta de conhecimento sobre o processo; ii) a necessidade de capacitação gerencial; iii) o controle fiscal e dos processos de produção e armazenagem; iv) a morosidade do processo; v) a burocracia para aprovação do ato concessório; e vi) a dificuldade de compreensão das leis e das regras que envolvem o processo aduaneiro do regime.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

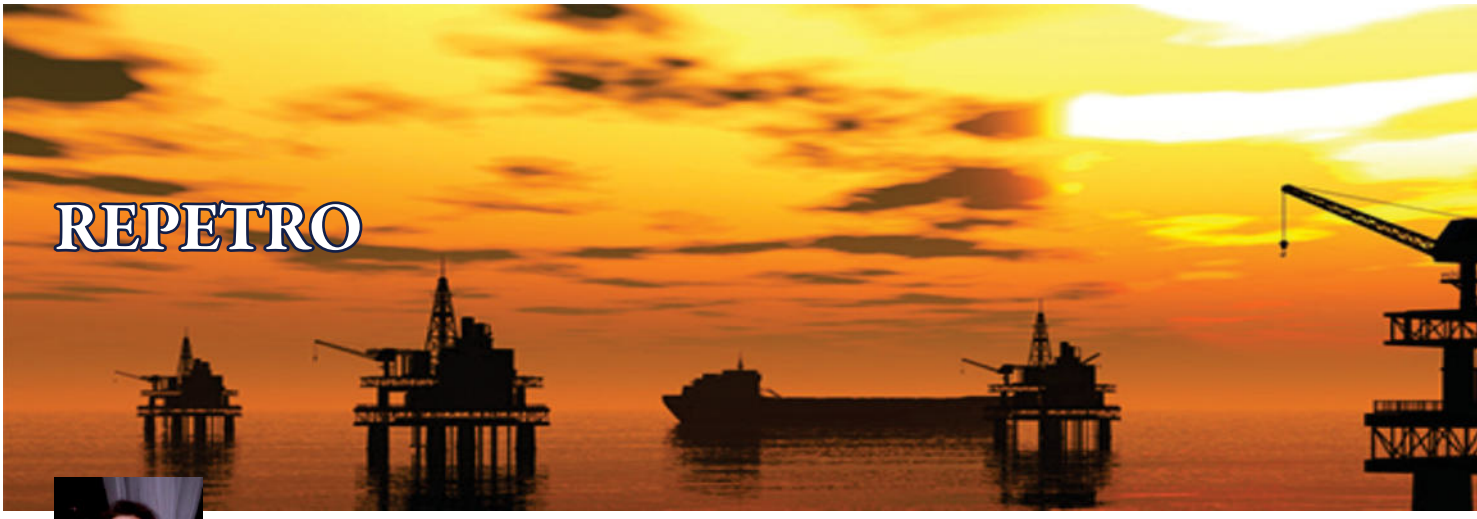
Visando o contínuo aprimoramento deste mecanismo aduaneiro, e reconhecendo sua crescente importância no processo de maior abertura comercial da economia brasileira, a Secex publicou no último mês de Julho, uma portaria revisando as normas de concessão, utilização e encerramento do regime aduaneiro especial de *drawback*. A edição da Portaria Secex nº 44/2020, que foi objeto de intensa consulta pública entre os meses de fevereiro e abril deste ano, vem reforçar os esforços para a revisão e consolidação de normas, previstas no Decreto nº 10.139, de 28 de novembro de 2019. A medida aprimora a regulamentação do *drawback*, tornando-a mais acessível, transparente e capaz de transmitir maior segurança jurídica aos exportadores brasileiros. Como se refere o Comunicado da Secex na ocasião do lançamento da nova Portaria, "um dos principais avanços promovidos pela norma consiste na nova abordagem de concessão e controle do regime, focada nas quantidades envolvidas nas operações e não nos valores, o que reduz os custos de utilização do mecanismo e facilita o ingresso de novas empresas. Com isso, clarifica-se que os processos produtivos empreendidos no Brasil, independentemente da agregação de valor por eles gerada, são elegíveis para o *drawback*."

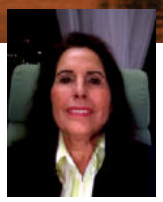
Além disso, flutuações nos valores de aquisição de insumos ou de exportação dos produtos resultantes, em relação àqueles inicialmente projetados, não serão mais causa de descumprimento do regime, desde que respeitados os coeficientes técnicos para processamento dos itens importados ou comprados localmente e sejam realizadas vendas externas condizentes com tais indicadores. Também se destacam como aperfeiçoamentos da nova regulamentação a separação de regras pertinentes a cada regime de *drawback* (suspensão, isenção e regimes atípicos) e a harmonização com outras normas de hierarquia superior. A Portaria também atualiza a regulamentação de exportação da Secex, consolidando a revisão de processos de exportação promovida pelo Programa Portal Único de Comércio Exterior.

Está mais do que na hora de resolvermos definitivamente a gravíssima disfunção tributária que afeta a competitividade exportadora por conta da cumulatividade de ICMS pelas empresas exportadoras brasileiras de elevado coeficiente exportador, as quais são injustamente penalizadas no seu desempenho econômico-financeiro, além de resultar na redução dos empregos em nosso país. A **regulamentação pelo Confaz do *drawback* integrado precisa ser aprovada urgentemente para eliminar de vez a cumulatividade de créditos de ICMS pelos exportadores** e dar uma solução definitiva a este crescente passivo dos estados que já atinge atualmente o valor global de R$75 bilhões.

Enfim, veio em boa hora a nova normativa da Secex visando promover uma forte simplificação e redução de procedimentos burocráticos, possibilitando a ampliação do uso do regime tanto em termos da sua base de usuários como dos volumes exportados. Dessa forma, um possível crescimento das exportações brasileiras nos próximos anos poderá contribuir de forma significativa para a redução do alarmante nível de desemprego, da elevada capacidade ociosa do setor produtivo, apoiando o objetivo maior de promover uma urgente recuperação da economia brasileira frente aos impactos provocados pela pandemia da Covid-19.

"Está mais do que na hora de resolvermos definitivamente a gravíssima disfunção tributária que afeta a competitividade exportadora por conta da cumulatividade de ICMS pelas empresas exportadoras brasileiras de elevado coeficiente exportador, as quais são injustamente penalizadas no seu desempenho econômico-financeiro, além de resultar na redução dos empregos em nosso país"




Maria da Luz

Maria da Luz Iria de Melo
é diretora da Cecex – Assessoria em Energia e Comércio Exterior, professora universitária (Unesa, UFF e UFRJ), conteudista, escritora, palestrante e docente na Funcex

O QUE É O REPETRO?

É o regime aduaneiro especial que permite exportar e importar bens destinados às atividades de pesquisa e lavra das jazidas de petróleo e gás natural. Seu objetivo é o aperfeiçoamento dos mecanismos de incentivos fiscais para a atividade de pesquisa e lavra de jazidas petrolíferas e de gás natural.

Considerando o dinamismo do mercado e o desenvolvimento da indústria petrolífera, o Repetro vem sofrendo algumas alterações ao longo da sua existência (1999), e atualmente está em vigor:

- Repetro: regime aduaneiro especial que permite a importação temporária de bens destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e gás natural e que se encerrará no final deste ano (2020); e
- Repetro-Sped: regime tributário especial e regime aduaneiro especial de utilização econômica de bens destinados às atividades de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e de gás natural. Este regime estará vigente até 31/12/2040.

É interessante lembrar que o Repetro, inicialmente, era constituído por um único regime aduaneiro especial, porém o Repetro-Sped, já em funcionamento, e que se tornará único no início de 2021, é constituído por quatro regimes:

1) O regime aduaneiro especial de admissão temporária para utilização econômica com dispensa do pagamento proporcional (Repetro original).
2) O regime aduaneiro especial de admissão temporária para utilização econômica com pagamento proporcional.
3) O regime tributário especial de importação definitiva com suspensão total do pagamento de tributos, introduzido no próprio Regime do Repetro, no regulamento aduaneiro.
4) O regime tributário especial de industrialização, normatizado pela Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB).

A lei que define as atividades nas quais os bens sob o Repetro deverão ser utilizados é a Lei nº 9.478/1997, que trata da política energética nacional e das atividades relativas ao monopólio do petróleo. Claro, outras leis foram surgindo, aperfeiçoando o regime e, mais recentemente, a Lei nº 13.586/2017, que se aplica somente ao Repetro-Sped e aos regimes de importação definitiva com suspensão total de tributos e de industrialização. Algo que já não era simples de ser aplicado, ficou um pouco mais confuso, pois há necessidade de se observar toda a legislação anterior (Repetro) e a legislação recente (Repetro-Sped).

Por que o regime foi alterado para Repetro-Sped?

O Repetro era controlado por sistema próprio das empresas habilitadas, de acordo com as exigências da RFB. Passou a ser controlado pelo Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), que unifica as atividades de recepção, validação, armazenamento e autenticação de livros e documentos que integram a escrituração contábil e fiscal dos empresários e das pessoas jurídicas, inclusive imunes ou isentas, mediante fluxo único, computadorizado, de informações, tomando, então, o nome de Repetro-Sped.

Objetivos do Repetro-Sped

É possível afirmar que o Repetro-Sped tem objetivos voltados para o desenvolvimento econômico e também fiscais.

Quanto ao desenvolvimento econômico:

- Desenvolver a atividade econômica de pesquisa e lavra das jazidas de petróleo e de gás natural, instituídos por regime de concessão ou autorização e cessão onerosa.
- Incrementar as atividades de exploração, avaliação[1], desenvolvimento e produção pelo regime de partilha.
- Fomentar a indústria nacional.

Quanto aos objetivos fiscais:

A permissão legal, no Direito Tributário e Aduaneiro:

1) pela entrada ou saída do território nacional;
2) de bens ou produtos, principais e acessórios, destinados à atividade econômica de pesquisa, desenvolvimento e lavra do petróleo ou gás natural, para instalação nas áreas de concessão, autorização, partilha ou cessão, inclusive jazidas unitizadas ou campos que compartilhem o mesmo ativo;
3) com ou sem cobertura cambial;
4) com suspensão total ou parcial do pagamento dos tributos incidentes sobre as operações de comércio, ou isenção condicionada;
5) conforme os contratos firmados com a Agência Nacional do Petróleo (ANP).
6) Aquisição de insumos industriais no mercado interno e externo para fabricação e venda de produtos com destino ao mercado petrolífero no Brasil e no exterior, com renúncia tributária e aduaneira, com o objetivo acima mencionado.

Aplicabilidade

O Repetro-Sped é aplicável a:

- Bens sem cobertura cambial – Importação – Anexo I e II, somente plataformas e chatas em Exploração e Produção (E&P), da IN RFB 1.781/2017.

[1] A avaliação foi considerada uma espécie do gênero exploração, por este motivo não falaremos sobre ela e tão somente sobre exploração, desenvolvimento e produção.

- Produtos com cobertura cambial – Importação – Anexo I e II da IN RFB 1.781/2017, exclusive embarcações de apoio marítimo.
- Bens diversos importados sem cobertura cambial, destinados ao Regime de Admissão Temporária para Utilização Econômica (Ratue).
- Produtos nacionais industrializados, vendidos no mercado interno ou externo (com cobertura cambial), relacionados no anexo I e II da IN RFB 1.781/2017, com aquisição dos *input* fabris nos mesmos mercados (com cobertura cambial).

QUEM PODE UTILIZAR O REPETRO -SPED?

O Repetro-Sped será utilizado, exclusivamente, pelas seguintes pessoas jurídicas[2] habilitadas pela RFB:

i) **Operadora**: pessoa jurídica de direito privado contratada pela ANP, detentora de concessão, de autorização ou de cessão, ou contratada sob o regime de partilha de produção, para o exercício, no país, das atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e de gás natural.

ii) **Contratada pela operadora,**[3] em afretamento por tempo ou para a prestação de serviços, para execução das atividades de exploração ou produção de petróleo e de gás natural. É condição para a sua habilitação que a operadora esteja previamente habilitada ao Repetro-Sped.

iii) **Subcontratada**[4] **da pessoa jurídica denominada Contratada**, para a execução de determinada atividade prevista no contrato firmado entre a operadora e a pessoa jurídica contratada, todavia para a sua habilitação, tanto a operadora quanto a contratada devem estar previamente habilitadas ao Repetro-Sped.

Também poderão utilizar o Repetro-Sped **os consórcios de empresas**, observada a legislação pertinente que também deve ser observada pelas pessoas jurídicas participantes do consórcio. As empresas integrantes do consórcio são solidariamente responsáveis pelos tributos devidos e pelo cumprimento das obrigações acessórias, em relação às operações praticadas pelo consórcio, na proporção de sua participação no empreendimento, cuja retenção deverá ser efetuada em nome de cada empresa participante.

O importador direto[5] pode utilizar o Repetro-Sped como pessoa jurídica, sediada no país, se importar diretamente os bens, assim como ocorre na admissão temporária para utilização econômica com pagamento proporcional.[6]

Existem duas situações específicas para utilização do Repetro-Sped:

a) Sociedade Empresária Estrangeira

A Sociedade Empresária Estrangeira que pretenda prestar serviços ou produzir bens no país deve realizar sua inscrição no Registro Público de Empresas Mercantis de acordo com o Código Civil Brasileiro. Esta obrigação prende-se ao fato de que somente empresa constituída de acordo com a legislação brasileira poderá emitir nota fiscal e, consequentemente, pagar os respectivos impostos e se sujeitar às leis e aos tribunais brasileiros, quanto aos atos ou operações praticados no Brasil. Caso contrário, seria uma concorrente desleal com as empresas nacionais. Depois do aceite de seu registro como empresa nacional, poderá ser habilitada no Repetro-Sped.

b) Importação por Conta e Ordem de Terceiros

Na importação temporária por conta e ordem de terceiros, o importador faz uso de uma empresa comercial importadora, exportadora, também conhecida como *trading* para realizar a importação. Segundo a IN 1.600/2015 *esta operação não se aplica ao Repetro-Sped*.

[2] As pessoas jurídicas, acima mencionadas, devem estar sediadas e estabelecidas no país, ou não poderão solicitar a habilitação ao regime.

[3] A empresa contratada ou subcontratada para a prestação de serviço relacionado à operação de Embarcação de Apoio Marítimo somente poderá utilizar-se do Repetro-Sped se comprovar, no momento da habilitação, que está qualificada pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) como Empresa Brasileira de Navegação (EBN). A EBN não pode ser consórcio, logo não há possibilidade de se habilitar consórcio destinado à operação de embarcação de apoio.

[4] Idem.

[5] Entende-se como importação direta quando a própria operadora ou a pessoa jurídica contratada ou subcontratada importam diretamente os bens necessários para a consecução dos serviços de pesquisa ou produção de petróleo e gás natural.

[6] Quando a operadora for a responsável pelo pagamento dos valores relativos a afretamento a casco nu (afretamento de navio preparado para navegar, tendo a posse, o uso e o controle da embarcação, por tempo determinado, com a obrigação de designar o comandante e a tripulação), locação, cessão, disponibilização ou arrendamento para a empresa proprietária da embarcação no exterior, ela deverá ser a importadora direta do bem, portanto a beneficiária do regime, devendo instruir o pedido de aplicação do regime com o referido contrato.

Desta forma, não será permitida a importação de bens no Repetro-Sped por empresa que não utilize diretamente o bem para prestar o serviço ou mesmo afretar uma embarcação por um determinado período.

Exceção: No caso da migração de bens (do regime Repetro para o Repetro-Sped), a Portaria Coana nº 40/2018, previu a importação por conta e ordem em nome da operadora, quando se tratar da modalidade de admissão temporária em que a operadora seja a responsável pelo pagamento dos valores relativos ao contrato de importação, porém, esta possibilidade não se aplica a outras situações do Repetro-Sped.

HABILITAÇÃO PARA OPERAR NO REPETRO-SPED

Quais os requisitos para que uma empresa seja habilitada a operar no Repetro-Sped?

As pessoas jurídicas que queiram exercer as atividades de pesquisa, desenvolvimento e produção de petróleo e gás, que figurem como pólos ativos na importação definitiva ou temporária, com suspensão total de tributos incidentes na importação, bem como as indústrias nacionais fornecedoras de bens da área petrolífera, devem estar habilitadas ao regime especial Repetro-Sped, com prazo de habilitação vigente (até 31/12/2040), de acordo com as exigências administrativas, fiscais e tributárias determinadas pela RFB e em consonância com o regulamento aduaneiro em vigor, entre outras:

i) Cumprir as exigências de regularidade fiscal perante a Fazenda Nacional e a Dívida Ativa da União (DAU).

ii) Comprovar a regularidade do recolhimento ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

iii) Estar adimplente com as obrigações de entrega da Escrituração Fiscal Digital (EFD).

iv) Emitir Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) referente às entradas e saídas de bens em seus estabelecimentos, inclusive na plataforma de produção e armazenamento de petróleo e gás natural e nas embarcações industriais de acordo com a legislação específica.

v) Estar habilitada a operar no comércio exterior na modalidade "Ilimitada".

vi) Ter optado pelo Domicílio Tributário Eletrônico (DTE).

vii) Comprovar que a operadora seja contratada pela União sob o regime de concessão, autorização, cessão ou partilha de produção, inclusive quando se tratar de requerimento formulado para habilitação de pessoa jurídica.

viii) Relacionar cada estabelecimento por seu número de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), inclusive de plataforma de produção e armazenamento de petróleo e gás natural.

ix) Apresentar o requerimento de habilitação constante dos formulários do Manual do Repetro-Sped.

x) Não ser optante pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Micro e Pequenas Empresas (Simples Nacional).

xi) Não ser tributada pelo imposto sobre a renda com base no lucro presumido.

Etapas do Processo de Habilitação

i) Análise documental (documentos digitalizados), por despacho do Auditor-Fiscal da Receita Federal do Brasil (AFRFB).

ii) Deferimento e publicação do Ato Declaratório Executivo (ADE) pelo chefe da unidade de jurisdição da matriz. O ADE tem validade em todo o território aduaneiro, limitado até 31/12/2040.

iii) Podem ser incluídos outros CNPJs: filiais, depósitos, plataformas de petróleo de produção e armazenagem.

iv) O prazo para análise da habilitação e prorrogação será de 30 dias por parte do AFRFB, a contar do protocolo da solicitação inicial.

Como solicitar o Repetro-Sped?

Como já mencionado anteriormente, uma das exigências para a empresa se habilitar ao regime, é a sua adesão ao DTE, que lhe permitirá o acesso ao e-processo.

Todo o sistema de habilitação ou de aplicação do regime de admissão temporária em Repetro-Sped deverá ser efetuada mediante processo administrativo digital, realizado

através do DTE (e-processo), ficando vedada a entrega de documentos em papel. O sistema também funciona para a recepção de formulários, comunicados, requerimentos, recursos ou de outros documentos, permitindo o acompanhamento e a visualização às partes (empresa e RFB) do andamento do processo.

A adesão ao DTE permite que a Caixa Postal do contribuinte no Portal e-CAC também seja considerada seu Domicílio Tributário perante a RFB, possibilitando um melhor acompanhamento de seus processos administrativos.

Para aderir ao DTE, o contribuinte precisa ter a certificação digital e fazer a opção no portal e-CAC, Serviços em Destaque, Opção pelo Domicílio Tributário Eletrônico. Após aderir ao DTE, ficam disponíveis no Portal e-CAC as opções de cancelamento da adesão e cadastramento/alteração de celulares.

A empresa interessada, ou seu procurador legalmente constituído, poderá solicitar a abertura de Dossiê Digital de Atendimento (DDA) em qualquer unidade de atendimento da RFB, no Centro de Atendimento ao Contribuinte (CAC) ou agência da RFB, mediante apresentação do formulário eletrônico Solicitação de Dossiê Digital de Atendimento (Sodea), disponível no site da RFB, na Internet.

Os formulários, comunicados, requerimentos, recursos ou outros documentos para os serviços aduaneiros pretendidos, deverão obrigatoriamente ser entregues em meio digital, mediante a utilização do Programa Gerador de Solicitação de Juntada de Documentos (PGS).

Requisitos e Condições para Concessão e Aplicabilidade

Os requisitos e condições para concessão e aplicabilidade no regime são diferentes em suas duas modalidades: definitiva e temporária.

Modalidade Definitiva

A concessão e a aplicação do regime na modalidade definitiva do Repetro-Sped depende do cumprimento das seguintes condições:

- Importação em caráter definitivo mediante transferência de propriedade do bem do exportador estrangeiro para o importador brasileiro habilitado no Repetro-Sped.
- Os bens serem adequados à finalidade para a qual foram importados.
- Os bens serem utilizados exclusivamente nas atividades de pesquisa e produção de petróleo ou gás natural.
- Identificação dos bens.

Atenção Especial:

- ***Para a identificação e descrição do bem***

Considera-se que a **identificação dos bens** é condicionante para a concessão e a aplicação do regime em qualquer de suas modalidades (temporária ou definitiva) e de responsabilidade do importador. Deverá ser efetuada mediante a descrição completa do bem, contendo as características necessárias à classificação fiscal, espécie, marca comercial, modelo, nome comercial ou científico, com o detalhamento dos atributos que o individualizem e a indicação de seu estado: novo ou usado.

O bem a ser admitido no regime também deve estar identificado e determinado no contrato de compra e venda ou na fatura comercial.

Atualmente está dispensada a tradução juramentada da descrição dos bens e de registro em cartório de títulos e documentos, podendo ser solicitada tradução simples, a critério do AFRFB.

- ***Tributos***

O montante dos tributos incidentes na importação com pagamento suspenso em decorrência da aplicação do Repetro-Sped nas modalidades temporárias será consubstanciado em um Termo de Responsabilidade (TR), que cobrirá todo o prazo de vigência do regime, período compreendido entre a data do desembaraço aduaneiro (termo inicial do regime) e o prazo fixado pela autoridade aduaneira para permanência dos bens no país (termo final do regime), considerado, inclusive, o prazo de prorrogação, caso exista. Expirado o regime, o TR será automaticamente baixado.

Modalidade Temporária

Na admissão temporária o bem tem: i) a suspensão total do pagamento de tributos incidentes na importação de bens com destinação não econômica; ou ii) Pagamento proporcional de tributos incidentes na importação para bens utilizados em atividade econômica (Lei nº 9.430/1996, *caput* do art. 79).

Condições:

- Adequação à finalidade para a qual foi importado.
- Importação sem cobertura cambial.
- Importação em caráter temporário.[7]
- Identificação dos bens utilizados no prazo e nos fins fixados.
- Os bens importados sob o regime devem ser reexportados sem sofrer modificações.

PRAZOS

Modalidade Definitiva

Prazo para Concessão do regime

O prazo da suspensão tributária do Repetro-Sped na modalidade definitiva tem início com o registro da Declaração de Importação (DI) e se estende por cinco anos até sua conversão em isenção ou alíquota zero, de acordo com o tipo de tributo.

O prazo máximo para utilização do tratamento tributário na importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos federais incidentes na importação é 31 de dezembro de 2040.

Habilitação da Operadora

A operadora será habilitada ao Repetro-Sped pelo prazo previsto no contrato de concessão, autorização, cessão ou partilha de produção celebrado com a União, prorrogável na mesma medida da prorrogação de qualquer deles, tendo como data limite 31/12/2040.

Habilitação da Contratada e da Subcontratada

O prazo a ser concedido para a pessoa jurídica contratada ou subcontratada ao Repetro-Sped é o indicado pela operadora.

Embarcações ou plataformas[8]

Aplica-se à importação de embarcações ou plataformas para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos federais incidentes na importação. O regime será concedido pelo prazo de 5 (cinco) anos, contado da data do registro da DI.

Os prazos estabelecidos em eventuais autorizações da Marinha do Brasil, do Tribunal Marítimo e da Antaq não podem ser utilizados para limitar o prazo de vigência do regime, porém o beneficiário do regime tem a obrigação de cumprir requisitos ou exigências dos referidos órgãos.

Nova Admissão no Regime

O prazo de vigência do regime está ligado ao bem e não ao beneficiário; a substituição do beneficiário não implica na alteração do prazo de 5 (cinco) anos, portanto a nova admissão de bens importados devido a esta substituição deve atender ao prazo já estipulado.

Transferência de Bens Acessórios ou de Bens de Inventário

Na transferência de bens acessórios ou de bens de inventário (de embarcação ou plataforma) para incorporação definitiva a outro bem principal, o regime dos bens transferidos passa a ter o mesmo prazo de vigência do novo bem principal ao qual será vinculado.

Mudança de Modalidade dentro do Repetro-Sped

A transferência das modalidades temporárias do Repetro-Sped para a modalidade de importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos seguirá as mesmas regras do prazo de vigência previstas para a concessão inicial desta última modalidade: cinco (5) anos.[9] O mesmo prazo se aplica no caso de migração do Repetro para o Repetro-Sped na modalidade de importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos.

.....

[7] O caráter temporário relaciona-se ao tempo de permanência do bem no país. Portanto, não será concedido o regime na modalidade temporária, a bens que sejam importados com ânimo definitivo ou que serão consumidos na vigência do regime.

[8] O regime não se aplica à importação de embarcações para a navegação de cabotagem.

[9] Não existe a possibilidade de mudança da modalidade de importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos para uma das modalidades temporárias, porque a modalidade definitiva é restrita aos bens que estão sendo importados em caráter definitivo. Por outro lado, não há previsão de extinção da aplicação mediante transferência para outro regime, como ocorre no caso do regime temporário.

É importante ressaltar que a modalidade "importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos federais incidentes na importação" não admite a transferência para outro regime aduaneiro especial ou tributário especial tampouco prazo adicional para desmobilização.

Modalidade Temporária

Os três primeiros itens (concessão do regime, habilitação da operadora, da contratada e da subcontratada) são iguais ao prazo na modalidade definitiva, porém para o Repetro-Sped nas modalidades temporárias, aplicam-se, de forma subsidiária, as normas, os procedimentos e os prazos previstos para o regime de admissão temporária, de acordo com o Regulamento Aduaneiro.

Embarcações ou Plataformas

Antes da concessão do Repetro-Sped ou após a extinção de sua aplicação, caso a embarcação ou plataforma permaneça atracada ou fundeada em local não alfandegado, os prazos são:

a) 6 (seis) meses, prorrogável automaticamente por mais 6 (seis) meses quando estiver registrada no Registro Especial Brasileiro (REB);

b) 30 (trinta) dias, prorrogável automaticamente por mais 30 (trinta) dias quando não estiver registrada no REB.

As plataformas de produção, ou de unidades flutuantes de produção e estocagem de petróleo, gás natural e de outros hidrocarbonetos fluidos, que se destinem à utilização temporária em testes de produção ou produção antecipada, em campo de produção ou bloco de exploração: 4 (quatro) anos, sendo vedada a prorrogação.

Prorrogação do Prazo de Vigência do Regime

O prazo de vigência do regime poderá ser prorrogado na mesma medida da extensão do prazo estabelecido no contrato de importação ou no contrato de afretamento por tempo, quando se tratar de admissão temporária para utilização econômica, com ou sem dispensa do pagamento dos tributos federais proporcionalmente ao tempo de permanência dos bens no território aduaneiro, mas não poderá ser posterior: i) à data indicada no aditivo ou no novo contrato de afretamento por tempo ou de prestação de serviços celebrado entre a operadora e o tomador de serviços sediado no país; ii) ao prazo do ADE de habilitação.

O prazo de vigência do regime aplicado aos bens acessórios será prorrogado automaticamente na mesma medida da prorrogação do prazo de vigência do regime aplicado aos bens principais a que se vinculam.

Nova Admissão no Regime

Quando se tratar de nova admissão por vencimento do prazo de permanência do bem no país o prazo de vigência seguirá as mesmas regras de fixação previstas para a concessão inicial do regime. A nova admissão para substituição de beneficiário do regime seguirá as mesmas regras de fixação previstas para a prorrogação do prazo de vigência do regime.

Importante ressaltar que o prazo de vigência do regime está ligado ao **bem** e não ao **beneficiário**, a substituição de beneficiário não implica reinício da contagem do prazo de permanência dos bens no país, motivo de dispensa de registro de nova DI ou Declaração Única de Importação (DU-Imp).

Uso Compartilhado de Bens para Atendimento a Outro Tomador de Serviços

No caso de bem compartilhado para atendimento a outro tomador de serviços, o prazo de vigência do regime seguirá as mesmas regras de fixação previstas para a prorrogação do prazo de vigência do regime, porém, este prazo poderá ser alterado, caso o novo contrato de prestação de serviços ou de afretamento por tempo também o seja.

Mudança de Finalidade de Utilização do Bem Principal

Na mudança de finalidade de utilização do bem principal, o prazo de vigência do regime seguirá as mesmas regras de fixação previstas para a prorrogação do prazo de vigência do regime.

Transferência de Bens Acessórios ou de Bens de Inventário

Na transferência de bens acessórios ou de bens de inventário (de embarcação ou plataforma) para vinculação a um bem principal diverso, o regime dos bens transferidos passa a ter o mesmo prazo de vigência do novo bem principal, ao qual passa a se vincular.

Mudança de Modalidade Dentro do Repetro-Sped

Na transferência da modalidade temporária do Repetro-Sped com pagamento proporcional (ao tempo de per-

manência dos bens no território aduaneiro), para a modalidade temporária do Repetro-Sped com dispensa do pagamento proporcional, o regime será concedido pelo prazo previsto no contrato de arrendamento operacional, de aluguel ou de empréstimo, entre o importador e a pessoa estrangeira, prorrogável na medida da extensão do prazo estabelecido no contrato, observadas as demais regras previstas na prorrogação do prazo de vigência do regime. Porém, na modalidade temporária do Repetro-Sped com pagamento proporcional, o prazo máximo de vigência do regime será de 100 (cem) meses.

Na transferência de uma das modalidades temporárias do Repetro-Sped para a modalidade de importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos, o prazo de vigência do regime seguirá as mesmas regras de fixação previstas para a concessão inicial desta última modalidade.[10]

É extremamente importante lembrar que não existe a possibilidade de mudança da modalidade de importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos para uma das modalidades temporárias. A modalidade definitiva é restrita aos bens que estão sendo importados em caráter definitivo e porque não há previsão de extinção da aplicação mediante transferência para outro regime, como ocorre no caso do regime temporário.

Transferência para Outro Regime Aduaneiro Especial

Na transferência para outro regime aduaneiro especial, o prazo será fixado de acordo com a legislação específica do novo regime**,** contado a partir da data do desembaraço aduaneiro para admissão nesse regime.

Desmobilização

Antes do termo final de vigência, o beneficiário do regime poderá solicitar o prazo adicional de desmobilização necessário ao cumprimento dos trâmites para a extinção do regime, vedada a utilização do bem em qualquer atividade, ainda que a título gratuito, durante esse período. O prazo adicional será fixado em 6 (seis) meses, prorrogável automaticamente por mais 6 (seis) meses.

EXTINÇÃO DA APLICAÇÃO DO REGIME DE ADMISSÃO TEMPORÁRIA PARA UTILIZAÇÃO ECONÔMICA EM REPETRO-SPED

Os procedimentos para extinção da aplicação do regime de admissão temporária para utilização econômica em Repetro-Sped (RATUE) são diferentes para a embarcação ou plataforma, variando de acordo com o tipo de saída (definitiva ou de permanência em águas jurisdicionais brasileiras). Tais procedimentos são definidos no artigo 27 da Instrução Normativa 1.781/2017.

A aplicação do RATUE, **com ou sem pagamento proporcional de tributos em Repetro-Sped**, extingue-se com a adoção de uma das seguintes providências, pelo beneficiário, que deverá ser requerida dentro do prazo fixado para a permanência do bem no País:

- **Reexportação**, inclusive nos casos de **exportação com saída ficta** de bens do Anexo II[11] e **embarcações** do Anexo I[12], e aqueles bens que não se enquadrem nos anexos, mas foram admitidos com pagamento proporcional, que poderão retornar ao estrangeiro parcialmente.
- **Entrega** à Unidade da RFB responsável pela análise do requerimento, com a concordância de seu titular, livre de quaisquer despesas.
- **Destruição dos bens**, sob controle aduaneiro, às expensas do interessado.
- **Transferência para outro Regime Aduaneiro Especial** observado o disposto na legislação específica.
- **Despacho para consumo**.

CONCLUSÃO

O Repetro promove a modernização e a dinamização da cadeia produtiva do setor de óleo e gás, através de benefícios tributários na importação de navios-tanque, plataformas de perfuração e exploração e outros equipamentos.

[10] O mesmo se aplica no caso de migração do Repetro para o Repetro-Sped na modalidade de importação de bens para permanência definitiva no país com suspensão do pagamento dos tributos.
[11] IN/RFB nº 1781/2017.
[12] Idem.

TABELA 1

EXEMPLO DE BENEFÍCIO FISCAL DO OBTIDO PELO USO DO REPETRO

Sem Uso de Repetro	US$	R$	Com uso de Repetro	US$	R$
Valor da mercadoria	1,000.00	5.000,00	Valor da mercadoria	1,000.00	5.000,00
Frete	100.00	500,00	Frete	100.00	500,00
Seguro	10.00	50,00	Seguro	10.00	50,00
Total CIF	**1,110.00**	**5.550,00**	**Total CIF**	**1,110.00**	**5.550,00**
II (6%)	66.60	333,00	II (0%)	-	-
IPI (0%)	-	-	IPI (0%)	-	-
PIS (2.1%)	23.31	116,55	PIS (0%)	-	-
Cofins (9.65%)	107.12	535,60	Cofins (0%)	-	-
ICMS (18%)	296.33	1.481,63	ICMS (4%)	48.04	240,19
Total Impostos	**493.36**	**2.466,78**	**-**	**48.04**	**240,19**
Taxa Siscomex	42.90	214,50	Taxa Siscomex	42,90	214,50
Total Geral	**1,646.26**	**8.231,28**	**Total + Tx Siscomex**	**1,200.94**	**6.004,69**

Obs.: Taxa dólar: 5,00. ICMS negociado (alíquota reduzida), calculado "fórmula por dentro". Percentual 26,74%

No ano de 2018, cerca de 70 ADEs deram entrada no Departamento de Operações de Comércio Exterior (Decex) – hoje Subsecretaria de Operações de Comércio Exterior (Suext) – e em 2019, foram solicitados mais 15 ADEs.[13]

O exemplo hipotético apresentado na Tabela 1 compara os custos totais de aquisição de um produto importado com e sem o uso do Repetro. Neste exemplo, com a utilização do Repetro, a diferença percentual é em torno de 30% menor em relação ao valor da importação sem o uso do Regime, o que demonstra claramente que o uso do Repetro, por reduzir custos, mediante a desoneração e isonomia tributária no fornecimento de bens entre empresas nacionais e estrangeiras, representa uma economia significativa para o importador, incentivando assim, o desenvolvimento das atividades de E&P, e consequentemente, da indústria de petróleo e gás.

Quando o produto é produzido no mercado interno, esta diferença pode ser maior, porque os impostos sobre os insumos também poderão ser atingidos pelo Repetro. Desta forma, podemos concluir que a economia brasileira pode sim, ser beneficiada, não só pela utilização e venda do petróleo explorado, mas também pela importação de tecnologia de ponta, contribuindo para o desenvolvimento da indústria brasileira e geração de empregos.

BIBLIOGRAFIA

BRASIL. Lei nº 9.478, de 5 de agosto de 1997.

BRASIL. Decreto nº 6.759 de 6 fevereiro de 2009, art. 458, caput, art. 461-A, § 5º, de 5 de fevereiro de 2009. *Diário Oficial da União* - Seção 1 - 6/2/2009.

BRASIL. Lei nº 12.276, de 30 de junho 2010.

BRASIL. Lei nº 12.351, de 22 de dezembro de 2010.

BRASIL. Instrução Normativa RFB nº 1.415, de 4 de dezembro de 2013, art. 1º; art. 23, § 1º. *Diário Oficial da União* de 5/12/2013. BRASIL. Instrução Normativa RFB nº 1.600, de 4 de dezembro de 2015, art. 123, §§ 1º e 2º. Secretaria da Receita Federal do Brasil.

BRASIL. Lei nº 13.586 de 28 de dezembro de 2017, art. 5º e 6º. Brasília, DF: Presidência da República, [2017].

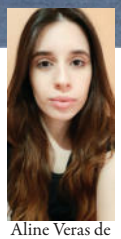
BRASIL. Instrução Normativa RFB nº 1.781, de 29 de dezembro de 2017. Diário Oficial da União de 02/01/2018, seção EXTRA.

BRASIL. Lei nº 9.537 de 24 de outubro de 2018, art. 10. Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda.

[13] Não quer dizer que este número de empresas deu entrada em processos de Repetro-Sped, na verdade, algumas empresas solicitaram mais de um ADE.

Documentos Aduaneiros como Mecanismos de Simplificação e Desburocratização do Comércio Exterior Brasileiro

José Fernando Dantas de Sousa


Aline Veras de Araújo

Felipe Luís Ody Spaniol

José Fernando Dantas de Sousa e Aline Veras de Araújo
são analistas de Políticas e Indústria da
Confederação Nacional da Indústria (CNI*)

Felipe Luís Ody Spaniol
é coordenador de Serviços de Internacionalização da CNI*

DESAFIOS ÀS EXPORTAÇÕES E *AII*

A competitividade das exportações no Brasil é afetada por diversos elementos, entre eles os associados à burocracia aduaneira e à complexidade da estrutura legal do comércio exterior no país, conforme aponta a pesquisa *Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras*, publicada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI).

O estudo, ao tratar da burocracia aduaneira, aponta que 32,8% das empresas exportadoras se mostram críticas à complexidade e excesso dos documentos requeridos pelos diversos órgãos anuentes do comércio exterior, e 27,3% demonstraram insatisfação com a exigência de várias assinaturas e de vias originais desses documentos.

Sobre a complexidade das diversas legislações que regem o comércio exterior no Brasil, a pesquisa demonstra que 36,6% das exportadoras que participaram da pesquisa afirmam haver leis conflituosas, complexas e pouco efetivas. Outros 29,7% apontam haver numerosos e não padronizados procedimentos de desembaraço aduaneiro das mercadorias, bem como ineficiência na divulgação dos regimes aduaneiros especiais e dificuldade na sua caracterização (30,2%).

Os fatores acima citados, em conjunto com os demais apontados na pesquisa da confederação, dificultam a formulação de preços de exportação competitivos, sendo esse fator o segundo maior entrave da competitividade das empresas, representando 43,4% dos respondentes.

A CNI, com o intuito de fomentar a implementação de práticas de facilitação e desburocratização do comércio exterior, reúne, desde 2016, em sua Agenda Internacional da Indústria, as ações prioritárias do setor industrial para a melhoria do ambiente de negócios e da inserção do país no mercado internacional.

Estão contempladas no documento 109 ações, que, na edição de 2020, estão distribuídas nos eixos de defesa de interesses em política comercial; serviços de apoio à internacionalização; ações em mercados estratégicos e cooperação internacional.

* CNI: Membro do Conselho Superior da Funcex.

SERVIÇOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO COM FOCO NA FACILITAÇÃO E DESBUROCRATIZAÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR

Considerando o comércio exterior como elemento capaz de estimular o crescimento econômico do país, por meio do aumento da produtividade e competitividade industrial, as federações de indústrias, através de seus Centros Internacionais de Negócios (Rede CIN), oferecem portfólio de serviços de internacionalização que visam auxiliar o empresariado a alcançar mercados no exterior.

A CNI e a Rede CIN vêm se empenhando na regulação desses serviços junto ao governo brasileiro, com o propósito de continuamente aperfeiçoar as normas, práticas, sistemas e políticas dos serviços de apoio à internacionalização. O governo exerce importante papel na regulação e harmonização de alguns desses serviços, em especial aqueles que dizem respeito à emissão de documentos aduaneiros.

Há, portanto, preocupação e engajamento do sistema indústria em aprimorar o processo de emissão dos documentos aduaneiros, buscando sua facilitação – por meio de agilidade dos processos, oferta de sistemas com alta tecnologia para os usuários ou simplificação da legislação. Entre os serviços do portfólio da Rede CIN para documentação aduaneira, serão destacados neste artigo o Certificado de Origem e o ATA Carnet.

CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM

a) Certificado de origem

O certificado de origem é o documento emitido para as empresas exportadoras que possibilita acesso aos benefícios tarifários presentes nos acordos comerciais firmados pelo Brasil. Desde que as normas previstas nesses acordos sejam cumpridas, as empresas exportadoras conseguem se tornar mais competitivas no mercado, uma vez que se beneficiarão da redução ou isenção do imposto de importação das mercadorias amparadas pelo certificado de origem.

Os certificados de origem de natureza não preferencial podem ser emitidos para qualquer país, uma vez que não têm por finalidade o benefício tarifário previsto nos acordos comerciais, mas sim aplicação em instrumentos não preferencias de política comercial.[1] Ainda há, entretanto, necessidade de cumprimento pela empresa exportadora das regras de origem não preferenciais para emissão do documento.

A emissão do certificado de origem de natureza preferencial, que possibilita acesso aos benefícios tarifários, é realizada apenas para os países com os quais o Brasil possui acordo comercial vigente, que hoje somam 23 países. Entre eles estão parceiros comerciais na América Latina, África, Ásia e Oriente Médio.

b) Certificado de origem digital

O certificado de origem digital (COD) é o certificado de origem preferencial emitido com assinatura digital. Essa facilidade, prevista nos acordos comerciais, hoje contempla em totalidade as emissões de certificado de origem emitidos para Argentina e Uruguai.[2]

As discussões sobre o COD, realizadas no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), se iniciaram em 2005 com anuência de todos os 13 países membros da Associação e criação de grupo de discussão *ad hoc* para determinação dos procedimentos técnicos necessários para a operação digital de troca de certificados de origem.

O processo facilitado de emissão de COD garante para a empresa exportadora mais segurança na operação, devido à integridade do documento assinado digitalmente, bem como à agilidade no processo de emissão e trâmites de envio dos certificados, que segundo Elaine Concordia, coordenadora de exportações da empresa Gerdau, é a principal vantagem do COD.

> Alguns países como a Colômbia, exigem que todo o desembaraço aduaneiro seja feito, pelo menos, cinco dias antes do navio chegar. Para enviar a documentação em meio físico, ficamos com um prazo muito apertado. No cenário da pandemia do novo Coronavírus e consequente redução da malha aérea, a situação ficou ainda mais delicada.

O COD possibilita ao exportador redução significativa do tempo necessário para emissão do certificado de origem, que pode ser emitido em poucos minutos. Além disso, há:

[1] Instrumentos não preferenciais de política comercial: tratamento de nação mais favorecida, direitos antidumping e direitos compensatórios, salvaguardas, exigências de marcação de origem, restrições quantitativas discriminatórias ou quotas tarifárias e compras do setor público, dentre outros.

[2] Amparadas pelos Acordos de Complementação Econômica: 020 - Acordo Brasil e Uruguai, 14 - Acordo Brasil e Argentina, e 18 - Acordo Comercial do Mercosul.

i) eliminação do certificado de origem em papel, uma vez que o documento assinado eletronicamente passa a ser arquivo único digital;

ii) eliminação do custo de mobilidade para coleta de assinaturas do certificado;

iii) redução de custos de envio do documento para o importador; e

iv) redução de análises subjetivas da documentação pela aduana.

O governo brasileiro, com apoio do setor industrial, iniciou no mês de agosto deste ano projeto-piloto para início de troca de certificados de origem digitais com mais um parceiro comercial, o Paraguai. Esse projeto-piloto é parte do processo de habilitação das entidades para emissão de COD, e com seu início, as empresas exportadoras selecionadas pelas federações de indústrias passarão a emitir CODs para operações reais de exportação com o país.

O projeto-piloto é a fase final de implementação dos CODs nas operações comerciais dos países, tendo os governos brasileiro e paraguaio recebido resposta positiva sobre as emissões realizadas, que costumam durar três meses. Os CODs passam a ser aceitos para todas as empresas exportadoras.

Em sequência, no projeto de digitalização dos certificados de origem, há sinalização de início do projeto-piloto para emissão de CODs emitidos pelo Brasil para a Colômbia. As indústrias brasileiras que participarão do projeto já foram selecionadas e aguardam notificação dos governos brasileiro e colombiano para início das emissões digitais dos certificados de origem.

Atualmente as emissões de certificados de origem digitais representam 26,3% do volume de emissão do sistema COD Brasil, plataforma utilizada pelas empresas exportadoras para elaboração e emissão dos certificados de exportação e que será apresentada à frente. Estima-se que, com o início das emissões digitais com Paraguai e Colômbia, o percentual de representatividade dos CODs se aproxime dos 42% do volume total.

> Precisamos unir forças para garantir que a digitalização seja expandida para todos os países que temos relações comerciais. É mais segurança e agilidade para todos: importadores, exportadores, agentes aduaneiros (Elaine Concordia, coordenadora de exportações da empresa Gerdau Aços Longos S.A.).

> “O processo facilitado de emissão de COD garante para a empresa exportadora mais segurança na operação, devido à integridade do documento assinado digitalmente, bem como à agilidade no processo de emissão e trâmites de envio dos certificados”

A CNI e a Rede CIN defendem a ampliação da utilização da assinatura digital nos certificados de origem emitidos para os demais parceiros comerciais do Brasil na América Latina, e encoraja que o tema continue sendo tratado pelo governo brasileiro nas negociações comerciais estabelecidas no âmbito da Aladi. Este tema, devido à sua relevância, é regular na Agenda Internacional da Indústria, desde sua primeira edição.

c) Sistema COD Brasil

A emissão dos certificados de origem, e de outros certificados para exportação, são realizadas on-line pelo sistema COD Brasil, plataforma mantida pela CNI e utilizada pelas federações de indústrias para emissão dos certificados para empresas exportadoras de todo o país.

Os certificados de origem são os mais populares e os mais emitidos pelas federações de indústrias, mas outros certificados como o de procedência, livre venda e certificado BL também são emitidos por essas entidades.

Em maio deste ano, a CNI lançou novo sistema de emissão on-line dos certificados para exportação.[3] O desenvolvimento da plataforma, iniciado em 2019, contou com a colaboração das federações de indústrias, bem como de empresas exportadoras, que puderam contribuir para o desenvolvimento de funcionalidades facilitadoras de sua rotina para emissão dos certificados para exportação.

[3] Disponível em: http://www.cod.cni.org.br.

Em observância aos entraves da competitividade, indicados pelas empresas exportadoras e aqui anteriormente apresentados, a nova plataforma foi desenvolvida com identidade visual mais moderna, com operações mais ágeis e intuitivas.

> Fazer uso dos benefícios alfandegários garantidos nos acordos do Brasil com diversos países é fundamental para aumentar a competitividade dos produtos nacionais no mercado global. Daí a importância de o empresário ter à sua disposição um sistema moderno e ágil para emitir os Certificados de Origem Digital (Carlos Eduardo Abijaodi, diretor de Desenvolvimento Industrial da CNI).

Além disso, o novo sistema conta com funcionalidades de integração, que permitem conexões do sistema COD com os sistemas já utilizados pelos exportadores para gestão de operações de comércio exterior. Dessa forma, as empresas conseguem com mais praticidade e segurança emitir seus certificados para exportação.

ATA CARNET

a) Conceito e aplicações

O ATA Carnet ("ATA" é um acrônimo formado pelas iniciais de "Admission Temporaire/Temporary Admission", nas línguas francesa e inglesa, respectivamente) foi discutido e criado na década de 1960, uma época marcada por duas guerras mundiais que trouxeram impactos profundos, não apenas na economia mundial, mas na forma de fazer negócios entre países.

Durante as crises do século XX, muitas nações buscaram acordos comerciais e tratados internacionais como formas de retomada e recuperação econômica, sendo necessário estabelecer acordos bilaterais e multilaterais para formalizar as condições facilitadas de comércio que haviam sido negociadas.

No caso de importações e exportações temporárias não foi diferente, havia a necessidade de transportar bens temporariamente para ações de promoção de negócios e acesso a mercados (por exemplo, bens para feiras internacionais, amostras para potenciais compradores), assim como para fins esportivos, culturais, científicos e de prestação de serviços (por exemplo, equipamentos para competições internacionais, material de arte e exposição, testes laboratoriais, equipamentos profissionais, entre outros).

Devido à característica singular desse tipo de operação, ou seja, bens exportados que ficam um determinado período no exterior e, em seguida, retornam ao país de origem, mostrou-se necessário construir instrumentos para facilitar e harmonizar os trâmites de exportação e importação temporária, incluindo a suspensão de tributos durante a vigência do regime aduaneiro.

Com esses objetivos, o Conselho de Cooperação Aduaneira (hoje conhecido como Organização Mundial das Aduanas – OMA) definiu em 1961 regras harmonizadas, por meio da 1ª Convenção ATA, para o transporte temporário de bens entre os países signatários.

Nos anos seguintes, houve a necessidade de criar outras convenções internacionais para abranger determinados tipos de bens. Isso acabou provocando uma proliferação do número de convenções internacionais, recomendações, acordos, entre outros.

A OMA iniciou, então, discussões para elaborar um projeto de convenção mundial sobre importação e exportação temporária que tinha o objetivo de combinar, em um único instrumento internacional, 13 (treze) acordos sobre esse tema.

Essa convenção mundial foi pensada considerando algumas premissas:

1) Ter um único instrumento com regras harmonizadas e facilitadas para operações temporárias em todos os países membros.

2) Definir suas regras baseadas em finalidades de utilização dos bens.

3) Ter uma estrutura de anexos. Cada anexo deve descrever as características de uma finalidade, além de trazer uma lista ilustrativa sobre quais seriam as atividades dos bens enquadrados naquela determinada finalidade.

4) Os anexos também devem informar sobre o tempo mínimo em que uma aduana pode autorizar um bem a permanecer em seu país. Com isso, independentemente do país, o tempo mínimo para deixar o território de importação temporária seria igual para todos os países membros.

5) Os bens importados temporariamente não podem sofrer nenhuma alteração, exceto a sua depreciação natural devido ao uso feito deles.

6) Proibições e restrições econômicas não devem ser aplicadas aos bens temporariamente importados, pois, geralmente são aplicadas para mercadorias importadas para uso doméstico com o objetivo de proteção do mercado nacional.

Considerando todas essas premissas, em 1990 em Istambul, na Turquia, foi elaborada e aprovada a Convenção de Admissão Temporária que leva o nome de Convenção de Istambul.

A Convenção de Istambul (1990) não invalida a Convenção ATA (1961), sendo as duas complementares. Inclusive, cada país possui previsão legal e a opção de internalizar uma ou as duas convenções.

Atualmente, as duas convenções somam 78 países membros (o conjunto desses países também é conhecido como Rede ATA) que anualmente emitem cerca de 190 mil ATA Carnets, cobrindo mais de US$ 25 bilhões em bens. Esses números evidenciam a relevância e assiduidade do instrumento, que, entre suas qualidades, podem se destacar vantagens para os usuários, governos e aduanas, tais como:

i) documento reconhecido internacionalmente;

ii) entidades garantidoras em todos os países proporcionando mais segurança para as operações;

iii) simplificação e harmonização dos procedimentos aduaneiros adotados em diversos países;

iv) redução do tempo necessário ao desembaraço de mercadorias;

v) maior controle dos bens importados e exportados temporariamente, consequentemente, ganho de eficiência para os órgãos de administração aduaneira no exercício de suas atividades;

vi) facilita as trocas de tecnologias entre países;

vii) o ATA Carnet substitui as formalidades aduaneiras nacionais para importação e exportação temporária ou de trânsito;

viii) economia nos custos no desembaraço de mercadorias em cada fronteira; e

ix) durante a validade do ATA Carnet, os bens podem ser importados temporariamente em vários países membros e quantas vezes forem necessárias.

b) Estrutura para a operação de ATA Carnet

Para garantir a operação do ATA Carnet nos países membros da Rede ATA, é necessário atuação das entidades/instituições elencadas no Quadro 1.

c) ATA Carnet no Brasil

O Brasil aderiu à Convenção de Istambul em 2011 (Decreto nº 7.545 de 2 de agosto de 2011), incorporando o país à Rede ATA e adequando o regime aduaneiro brasileiro àquele em vigor na maioria dos países industrializados.

QUADRO 1
ESTRUTURA PARA A OPERAÇÃO DE ATA CARNET

Entidade/Instituição	Atuação
Organização Mundial das Aduanas (OMA)	Organização responsável por gerir a Convenção ATA e a Convenção de Istambul, assegurando a sua interpretação e aplicação uniformes
Câmara de Comércio Internacional (CCI)	Por meio da Federação Mundial de Câmaras de Comércio, é a entidade responsável por gerir a rede de entidades garantidoras e orientar sobre a operação do ATA Carnet nos países membros
Aduana	Autoridade aduaneira do país responsável por validar as importações e exportações temporárias e delegar a gestão do ATA Carnet a uma entidade garantidora
Entidade garantidora	Entidade nacional reconhecida pela aduana de seu país como responsável pela gestão e garantia da operação do ATA Carnet no país
Entidade emissora	Entidade nacional reconhecida pela entidade garantidora como responsável pela emissão de ATA Carnet para exportação temporária

A Convenção possui 13 anexos e cada um trata sobre uma finalidade específica, ou seja, são finalidades das quais um bem amparado pelo ATA Carnet pode ser importado temporariamente em um país. O Brasil aderiu a cinco desses anexos, sendo eles:

- **Anexo A:** modelo de documentos de importação temporária (carnês ATA e CPD).
- **Anexo B.1:** mercadorias destinadas à apresentação ou utilização em exposição, feira, congresso ou manifestação similar.
- **Anexo B.2:** material profissional.
- **Anexo B.5:** mercadorias importadas para fins educativos, científicos ou culturais.
- **Anexo B.6:** objetos de uso pessoal dos viajantes e as mercadorias importadas para fins desportivos.

Por exemplo: um fotógrafo virá ao Brasil para realizar uma sessão de fotos e para isso precisará trazer sua máquina fotográfica. Como o Brasil aderiu à finalidade de material profissional (Anexo B.2), o bem poderá ser importado temporariamente em território brasileiro.

A adesão da totalidade da Convenção de Istambul é muito importante para a segurança e simplificação de importações e exportações temporárias e, por isso, à medida que o regime geral aduaneiro brasileiro esteja preparado, o Brasil deve aderir gradualmente aos demais anexos da Convenção.

Assim como no Brasil, cada país que internaliza uma das convenções (Convenção ATA ou Convenção de Istambul) deve informar para quais anexos/finalidades irá aceitar importações temporárias em seu território.

Portanto, sempre que for necessário importar temporariamente um bem em algum dos países membros da Rede ATA, é importante verificar quais anexos/finalidades esse país aderiu, assim a operação não enfrentará problemas no desembaraço aduaneiro.

d) Como emitir ATA Carnet

Após internalização da Convenção de Istambul pelo Brasil em 2011, a Receita Federal do Brasil (RFB), autoridade aduaneira responsável pelo ATA Carnet no país, realizou um chamamento público para escolher uma organização sem fins lucrativos que pudesse ser a entidade garantidora no Brasil.

Como resultado do chamamento público, a CNI foi eleita a entidade garantidora no Brasil e, dessa forma, delegou às Federações de Indústrias, presentes nos 26 estados e no Distrito Federal, a emissão do ATA Carnet.

O Brasil é um dos poucos países que possuem a emissão do ATA Carnet totalmente *on-line*, por isso, qualquer pessoa física ou jurídica pode acessar o site www.ata.cni.org.br e solicitar o seu ATA Carnet. As Federações de Indústrias em cada estado e no Distrito Federal são responsáveis por entregar o documento físico ao solicitante e orientar sobre o uso correto do documento.

> “A competitividade das exportações de produtos brasileiros é fortemente impactada pela burocracia e estrutura legal interna no país. Porém, alguns serviços de apoio à internacionalização, como o Certificado de Origem e o ATA Carnet, trazem facilidades aos operadores do comércio exterior”

Os usuários do ATA Carnet no Brasil afirmam que o regime aduaneiro especial otimiza os processos e ainda reduz custos em relação a outros regimes aduaneiros de importação e exportação temporária.

> [..] Estamos sempre em busca das melhores práticas a fim de otimizar processos e trazer maiores resultados à empresa e, claro, aos nossos clientes. O ATA Carnet é um exemplo dessas práticas. Além de atender aos requisitos internacionais, ele trouxe agilidade ao processo, reduzindo burocracia e refletindo em redução de prazos e custos. (Lauro Jr. Osako, supervisor de Comércio Exterior da Yamaha Motor do Brasil).

A emissão do ATA Carnet é feita em poucos dias, de acordo com a urgência e disponibilidade do usuário em cadastrar suas informações no sistema, coletar assinaturas e emitir seguro garantia para operação (seguro que garante o pagamento dos tributos às aduanas nacionais e é obrigatório para operação na Rede ATA). Recomenda-se que os interessados busquem a Federação das Indústrias do seu estado com antecedência à viagem, para que os especialistas em ATA Carnet possam orientar desde o planejamento até a emissão do documento.

> [...] Se antigamente eu demorava mais de um mês para conseguir uma autorização para fazer a exportação temporária, hoje em dois ou três dias já tenho tudo o que preciso em mãos para a minha viagem! (Larissa Martina, RV Cultura e Arte).

Após a emissão do ATA Carnet, os bens poderão viajar pelos 78 países membros da Rede ATA por até um ano com suspensão dos tributos alfandegários.

Outra vantagem do Brasil em relação aos demais países da Rede ATA é o controle da importação e exportação temporária por meio de um sistema eletrônico específico para os Carnets. Em 2019, a CNI desenvolveu e entregou para a RFB um sistema de controle de importação e exportação temporária com o objetivo de trazer mais segurança e agilidade, tanto para os fiscais aduaneiros como para os usuários do ATA Carnet.

No contexto doméstico, foram muitas as melhorias graduais de processo e operação com os ATA Carnets desde o início da vigência no Brasil até hoje, mas é necessário avançar constantemente na sensibilização e harmoniza-

ção de práticas entre os operadores federais e estaduais no país. Já em âmbito internacional, precisamos incluir mais países da América Latina na Convenção de Istambul, trazendo todos os benefícios do regime aduaneiro simplificado para as regiões onde concentramos boa parte de nosso comércio e relações internacionais. Junto com o Brasil, estão apenas Chile e México, atualmente. Os três países representam apenas 0,28% do total de ATA Carnets emitidos no mundo em 2019.

CONCLUSÃO

A competitividade das exportações de produtos brasileiros é fortemente impactada pela burocracia e estrutura legal interna no país. Porém, alguns serviços de apoio à internacionalização trazem facilidades aos operadores do comércio exterior, como os documentos aduaneiros: certificado de origem e ATA Carnet.

Para que seja possível converter as facilidades na operação empresarial em redução de tempo, custo e em ganho de competitividade, a gestão dos serviços de apoio à internacionalização realizada pela CNI engloba, em sua estratégia, três atributos principais:

i) processos organizados e de suporte à operação, com equipe qualificada e adaptada às diferentes realidades de cada região brasileira;

ii) oferta de sistemas modernos com alta tecnologia aplicada, desenvolvidos a partir da observância de boas práticas nacionais e internacionais e de avaliações de experiência do usuário final.

iii) ações de melhoria de ambiente de negócios, a partir da simplificação ou eliminação de exigências obsoletas, atualização de legislação, ampliação do alcance e aceitabilidade dos documentos aduaneiros, harmonização dos processos de emissão e de recepção desses documentos nas aduanas.

Para a certificação de origem, a CNI e a Rede CIN contam com:

i) equipe dedicada em todo território nacional para atendimento empresarial e suporte à emissão;

ii) sistemas intuitivos e integrados para emissão dos certificados; e

iii) agenda de defesa de interesses para simplificação dos processos e práticas de emissão de certificação de origem no país.

Já o ATA Carnet, operado pela CNI e Rede CIN em todo o Brasil:

i) garante atendimento rápido e próximo às bases industriais em todo país;

ii) conta com sistemas de emissão e controle aduaneiro, que colocam o Brasil em posição de pioneirismo de gestão eletrônica dos ATA Carnets; e

iii) mantém a agenda de defesa de interesses com governos estaduais e federal para uniformização dos processos, extensão da lista de anexos da Convenção de Istambul aderidos pelo Brasil, bem como acréscimo de países latino- americanos signatários da Convenção e operadores do ATA Carnet.

Melhorias importantes foram conquistadas nos últimos anos para ambos os serviços, como a emissão exclusiva de CODs para Argentina e Uruguai, sistemas de emissão integrados com sistemas de comércio exterior das empresas, eliminação de Guia de Liberação de Mercadorias Estrangeiras (GLME) e Nota Fiscal para admissão temporária com ATA Carnet, além de capacitações EAD nesses temas para empresas e operadores de comércio exterior. Entretanto, a simplificação e desburocratização do comércio exterior – agenda prioritária para o desenvolvimento do país – devem continuar sendo estimuladas regularmente por instituições públicas e privadas.

FONTES CONSULTADAS

Almeida, Paulo Roberto. 2001. A economia internacional no século XX: um ensaio de síntese. **Revista Brasileira Política Internacional.** Vol. 44, nº 1. Brasília. Jan./Jun. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292001000100008&lang=pt.

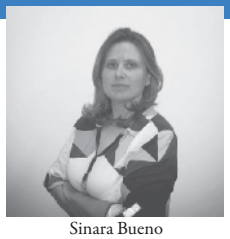
Câmara dos Deputados. MSC 155/2009. Mensagem de Acordos, convênios, tratados e atos internacionais. Disponível em: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=427253.

CNI. 2018. Pesquisa Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras. Disponível em: http://www.portaldaindustria.com.br/cni/canais/assuntos-internacionais/publicacoes/desafios-a-competitividade-das-exportacoes-brasileiras/

Ministério da Economia. Certificado de Origem Digital. Website: http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/regimes-de-origem/2475-certificado-de-origem-digital-cod

Organização Mundial das Aduanas. *The ATA System (ATA and Istanbul Conventions)*. Website: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_ata_system_conven.aspx.

O Impacto da Tecnologia da Informação nos Processos de Comércio Exterior no Brasil


Sinara Bueno

André Cavalcante

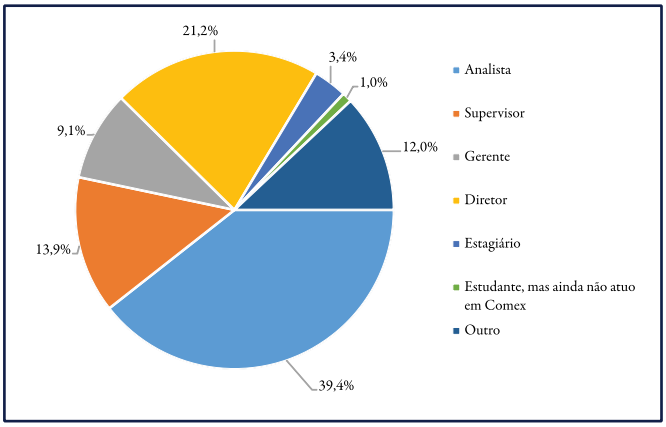
Sinara Bueno
é empreendedora, Co-founder da Fazcomex Tecnologia para Comércio Exterior e docente na Funcex

Andre Cavalcante
é *head* de logística *Inbound* e Comércio Exterior na Mattel do Brasil, professor universitário e docente na Funcex

Este artigo tem como principal objetivo fazer uma análise de como a renovação das políticas de comércio exterior brasileiras e a implementação de novas ferramentas tecnológicas têm impactado o fluxo de comércio exterior no Brasil e a operabilidade dos usuários, sejam eles exportadores, importadores, despachantes aduaneiros, agentes de cargas, depositários e outros intervenientes que atuam na cadeia de comércio exterior.

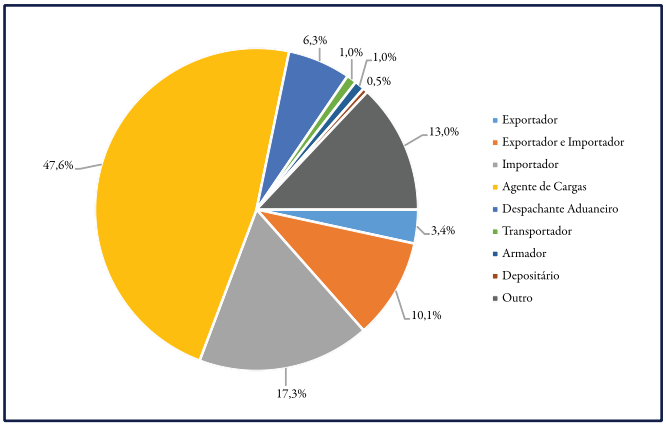
O artigo baseou-se em pesquisas bibliográficas, revisão de postagens e publicações dos órgãos governamentais, publicações realizadas pelo setor privado, e também em uma pesquisa realizada diretamente com 208 profissionais de comércio exterior de todas as regiões do país. Essa pesquisa foi realizada por meio de questionário, de múltipla escolha, para captar a opinião dos profissionais sobre os seguintes pontos: a) opinião sobre o módulo de anexação eletrônica; b) percepção quanto ao avanço tecnológico no comércio exterior por parte dos sistemas governamentais;

GRÁFICO 1
CARGO ATUAL DOS PESQUISADOS

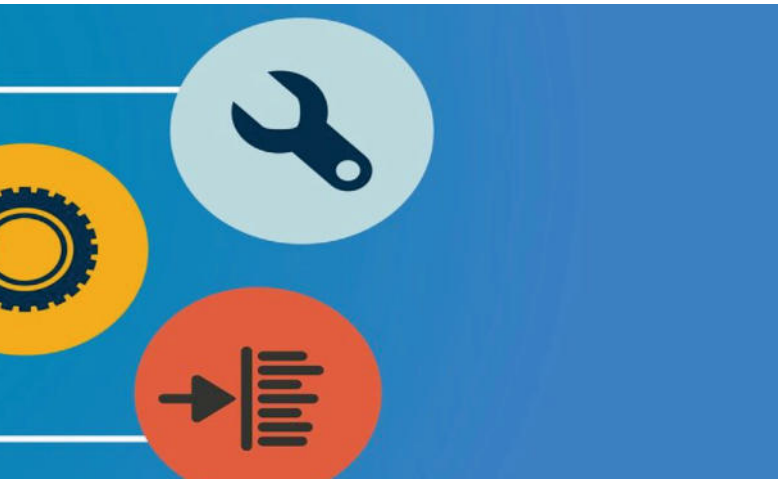


Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

GRÁFICO 2
SEGUIMENTO DE ATUAÇÃO



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.



c) expectativa quando à nova Declaração Única de Importação (Duimp); d) conhecimento sobre o Acordo de Facilitação de Comércio (AFC); e) desligamento do Siscoserv; e f) conhecimento sobre a existência do módulo informatizado de Gestão de Riscos da Secretaria da Receita Federal Brasileira (RFB) e outros órgãos anuentes.

A pesquisa contou com a participação de mais de 200 profissionais de comércio exterior, que atuam em diferentes cargos e empresas. Desse modo, foi possível verificar que essa pesquisa teve uma forte participação de profissionais em nível de analista, ou seja, que atuam diretamente com os sistemas de comércio exterior em seu dia a dia, podendo, assim, opinar com segurança sobre a funcionalidade e os benefícios das melhorias que têm sido realizadas nos últimos anos. Um outro fator que chama atenção é que a pesquisa também teve participação de outros níveis hierárquicos desde supervisão até direção.

No quesito da atuação das empresas participantes, notamos uma forte participação de empresas comissárias de despacho aduaneiro, seguidas por empresas que atuam tanto na exportação quanto na importação.

EVOLUÇÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO NO COMÉRCIO EXTERIOR

Uma operação de importação ou exportação envolve cerca de 30 indivíduos e/ou instituições, 40 documentos, 200 dados sobre a operação e a reinserção de 60% a 70% de todos esses dados pelo menos uma vez, segundo pesquisa da United Nations Conference on Trade and Development (Unctad)[1].

Os dados acima são em nível mundial e englobam os dois países envolvidos na operação. Com tanta gente envolvida, é imprescindível ter um fluxo claro de informações sobre todas as operações de comércio exterior. Como sabemos, no Brasil, nem sempre foi assim. Logo, é louvável todo o esforço das autoridades governamentais brasileiras em buscar melhorias nos processos aduaneiros, objetivando um fluxo único e o aproveitamento mais inteligente dos dados internos.

Vale ressaltar ainda que é a primeira vez na história dos sistemas de comércio exterior do governo que temos, além das mudanças de *software*, também mudanças de processo.

É muito importante a participação do setor privado neste momento de melhorias e transições, e isso vem ocorrendo por meio das Consultas Públicas que frequentemente são divulgadas nas ***Notícias Siscomex***.

A tecnologia avançou muito nos últimos anos e tornou-se acessível a todos e não é diferente no comércio exterior.

Não se justifica mais realizar controles manuais em processos de exportação e importação. Todo controle manual abre espaços para inconsistências nas informações, além de possíveis riscos de operações irregulares por erro humano.

O polêmico livro de Juliano Pugliano, *A chegada dos robôs: um guia de sobrevivência para os seres humanos se beneficiarem na era da automação*, diz que até médicos, advogados, arquitetos, terão suas profissões ameaçadas. Diz Juliano:

> Os médicos e os advogados não vão desaparecer. Mas uma parte de seu campo laboral será reduzida. Médicos generalistas perderão terreno nos países ricos porque os diagnósticos de doenças comuns serão automatizados, profissões altamente qualificadas, que até então não pareciam tão ameaçadas, também correm o risco de desaparecer. Haverá novas oportunidades para as pessoas que sejam capazes de resolver problemas inesperados, antecipar-se ao que pode ocorrer, assumir riscos e dar respostas criativas...

[1] United Nations Conference on Trade and Development. 2006. ***ICT Solutions to Facilitate Trade at Border Crossings and in ports.*** Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/c3em27d2_en.pdf.

> Qualquer trabalho que seja rotineiro e previsível, será feito por um algoritmo matemático dentro de cinco ou dez anos.

Assim sendo, o profissional de comércio exterior precisa estar próximo das mudanças e ser participante das mesmas. Nosso conselho é: não perca o *timming* de toda essa inovação operacional e redução da burocracia que está acontecendo com a implantação do Novo Processo de Importação (NPI) e do Novo Processo de Exportação (NPE).

O PROGRAMA PORTAL ÚNICO DE COMÉRCIO EXTERIOR

De acordo com o *site* siscomex.gov.br, o Programa Portal Único de Comércio Exterior é uma iniciativa do governo federal com o objetivo de reduzir:

a) a burocracia;

b) o tempo;

c) os custos nas importações; e

d) os custos das exportações.

O programa teve início no ano de 2014, visando sanar as necessidades atuais e futuras do comércio exterior brasileiro, modernizando, assim, o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex).

Para isso, o Programa Portal Único de Comércio Exterior se orienta nas ações abaixo:

1) acesso simplificado às normas que regem as exportações e importações brasileiras;

2) eficiência processual, com base, por exemplo, em paralelização de etapas;

3) anexação eletrônica de documentos;

4) obtenção centralizada de autorizações, certificações e licenças para exportar ou importar;

5) solicitação de informações uma única vez e distribuição aos órgãos competentes;

6) coordenação e harmonização da atuação dos órgãos de governo;

7) atuação com base na gestão de riscos.

Toda essa estrutura tem como pilares: a) Integração; b) Redesenho de processos e c) Tecnologia da informação (TI).

FIGURA 1
PILARES PU COMÉRCIO EXTERIOR

Fonte: Siscomex.gov.br.

a) Integração

O comércio exterior brasileiro, conta com a participação de 22 órgãos de governo, junto com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) e a Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB) que, juntas, coordenam o Programa Portal Único de Comércio Exterior.

Ademais, ainda há a necessidade de integração também com o setor privado, o grande interessado e usuário do sistema PU Comércio Exterior e é pelo setor privado que o governo federal receberá feedback sobre a operabilidade do programa.

b) Redesenho dos processos

A criação e formatação do PU Comércio Exterior contou com a revisão dos processos atuais de todas as operações de comércio exterior no Brasil. Esse processo teve a participação da Secex, da RFB, de entidades representativas do setor privado e usuários de comércio exterior, além de 16 órgãos governamentais. Ou seja, pode-se verificar que a construção desse novo sistema e processo se deu a partir do ponto de vista não somente do governo federal, mas também do usuário final. Esse é um dos grandes marcos do Programa Portal Único de Comércio Exterior.

c) Tecnologia da informação

Esse é o pilar principal, foco deste artigo. Para implementar todo esse novo processo de exportação e importação, o governo federal está utilizando ferramentas e re-

cursos tecnológicos modernos, que visam garantir que o sistema PU comércio exterior seja atualizado e modernizado de forma mais ágil e rápida. Todo o processo de tecnologia da informação foi baseado na metodologia Ágil.

No que se refere ao aspecto de TI, o PU Comércio Exterior foi concebido pela abordagem de *Single-Window*, que é uma prática utilizada por outros países e recomendada internacionalmente como boas práticas de comércio exterior. Nesse sentido, essa abordagem visa centralizar todas as funcionalidades e operações de comércio exterior em um único lugar – Portal Único de Comércio Exterior.

Atualmente, para operar no comércio exterior, os usuários, seja setor privado ou público, devem acessar diversos sistemas, de acordo com sua funcionalidade, modalidade de transporte, atuação na cadeia logística etc., ou seja, em uma operação de comércio exterior, a cadeia logística pode acessar no mínimo três a cinco sistemas diferentes para concluir suas etapas. A proposta do PU comércio exterior é ter apenas um único sistema, para que todos os usuários possam realizar as operações de comércio exterior.

Status atual do programa

DU-E: Declaração Única de Exportação

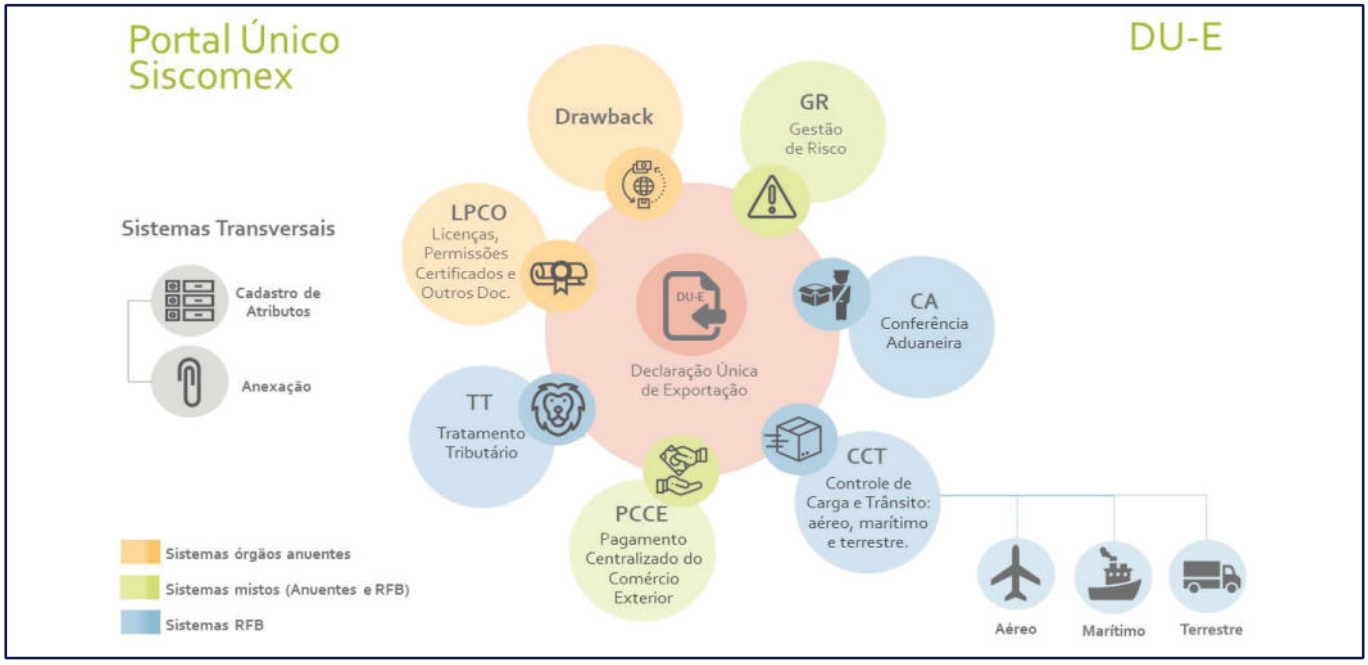
Também conhecido como Novo Processo de Exportação, a Declaração Única de Exportação (DU-E) é o foco do PU Comércio Exterior voltado para os processos de exportação. O mesmo já se encontra em produção desde 2017, porém teve sua obrigatoriedade a partir de julho de 2018, quando o desligamento dos antigos sistemas foram realizados.

Importante ressaltar que, apesar de a DU-E já estar em produção desde 2017, ela continua em constante aperfeiçoamento e melhoria, trazendo, assim, o propósito de melhoria contínua dos processos de exportação.

Como principais resultados, podemos destacar:

- eliminação de documentos → (DU-E);
- integração com a Nota Fiscal eletrônica;
- redução de 60% no preenchimento de dados (de 98 para 36 dados);
- automatização da conferência de informações;
- etapas paralelas: celeridade processual;
- licenciamentos abrangentes a mais de uma operação;
- transferência de controles que ocorrem de forma prévia e durante a operação para controle a *posteriori*; e
- novo Sistema de Controle de Carga e Trânsito Único.

FIGURA 2
FLUXO DO NOVO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO (DUE)



Fonte: Siscomex.gov.br.

Duimp: Declaração Única de Importação

Assim como ocorrido na exportação, o Novo Processo de Importação, também passou por mapeamento de processos e, posteriormente, foi objeto de consulta pública.

Os objetivos da implementação da Duimp são os mesmos da DU-E: desburocratizar e tornar o processo mais ágil e simplificado, visando, assim, a aumento de produtividade e redução de custos.

Após a obrigatoriedade da DU-E, em julho de 2018, o foco do governo federal e do setor privado se voltou para a Duimp. A mesma teve seu lançamento em formato de projeto-piloto, em setembro de 2018, com limitações no aspecto de usuários e operacionais. Desde então, o governo federal tem feito entregas fracionadas.

Recentemente, em agosto de 2020, novas entregas foram realizadas e atualizado, também, o cronograma de entregas 2020. Infelizmente ainda não foi divulgada a data final para a entrega 100% do projeto.

ACORDO DE FACILITAÇÃO DO COMÉRCIO E A TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

O Acordo de Facilitação de Comércio (AFC ou TIF, na sigla em inglês) é o primeiro acordo de grande escala estabelecido pelos Estados membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) desde a conclusão da Rodada Uruguai, ocorrida há mais de vinte anos. Ele foi adotado na IX Conferência Ministerial da OMC, realizada em Bali, Indonésia, em dezembro de 2013.

O AFC prevê uma série de direitos e obrigações que se espera possam resultar na reforma de procedimentos aduaneiros em todo o mundo, contemplando medidas para modernizar a administração aduaneira e simplificar e agilizar os procedimentos de comércio exterior.

Além de possibilitar a cooperação entre os membros na prevenção e combate a delitos aduaneiros, ele contém regras sobre o tempo de despacho e trânsito de mercadorias, encargos e taxas incidentes no comércio exterior e transparência na publicação de normas. Tem o propósito, assim, de superar barreiras administrativas ao comércio exterior para importações, exportações e trânsito de bens.

O AFC foi internalizado pelo Brasil em março de 2016 e entrou em vigor em 22 de fevereiro de 2017, ao atingir a marca de 112 ratificações.

Segundo a OMC, o acordo poderá aumentar as exportações mundiais em até US$ 1 trilhão por ano e reduzir o custo do comércio global em cerca de 14%.

Como resultado do TFA para o comércio exterior brasileiro encontram-se as mudanças trazidas pelo Programa Operador Econômico Autorizado (OEA) e pelo conceito do Guichê Único ou Janela Única no qual se enquadra o Portal Único de Comércio Exterior.

O Programa OEA refere-se ao controle e à gestão dos fluxos de comércio exterior, consistindo na certificação dos intervenientes da cadeia logística que representam baixo risco físico ou de *compliance* em suas operações.

A certificação do OEA não é obrigatória, porém traz aos *players* prioridade nos procedimentos de verificação e liberação das mercadorias, bem como a possibilidade de usufruir de acordos de reconhecimento mútuo (ARM) que a Receita Federal tem firmado com outras aduanas. Além disso, menor exigência de documentação e informação, menor índice de inspeções e exames físicos etc.

O Programa Portal Único de Comércio Exterior refere-se à principal ferramenta para a facilitação do comércio, pois eliminará o uso do papel nos procedimentos de importação e exportação e integrará todos os intervenientes do processo sob uma janela única.

O Novo Processo de Importação em implantação e o Novo Processo de Exportação já em operação contêm muitos elementos que são requeridos no Acordo de Facilitação de Comércio da OMC, tais como: despacho sobre águas, reaproveitamento de informações no fluxo, pagamento diferido de tributos, despacho sobre nuvens etc.

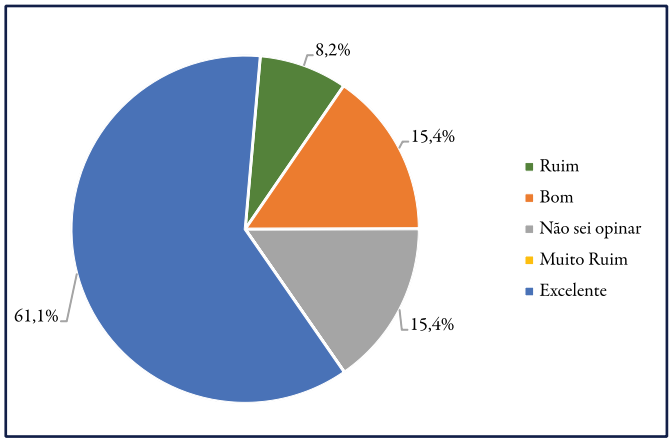
RESULTADOS DA PESQUISA REALIZADA COM USUÁRIOS DO PORTAL ÚNICO DE COMÉRCIO EXTERIOR

Conforme mencionado no início do artigo, essa pesquisa teve a participação de 208 profissionais de comércio exterior, que responderam e opinaram sobre as questões propostas no questionário da pesquisa, entre os dias 10 e 12 de setembro de 2020. Em seguida, veja como ficaram as respostas e as análises sobre estas questões.

O objeto da Pergunta 1, módulo de anexação eletrônica, já estava em uso nos processos de importação desde 2014 e nos processos de exportação desde 2017. Nesse

GRÁFICO 3

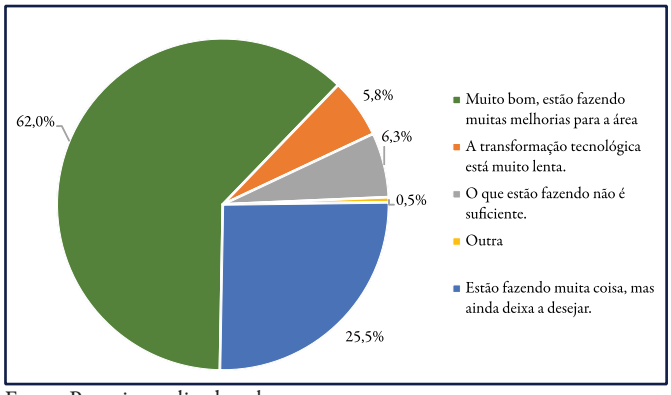
PERGUNTA 1. COMO VOCÊ AVALIA O MÓDULO DE ANEXAÇÃO ELETRÔNICA



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

GRÁFICO 4

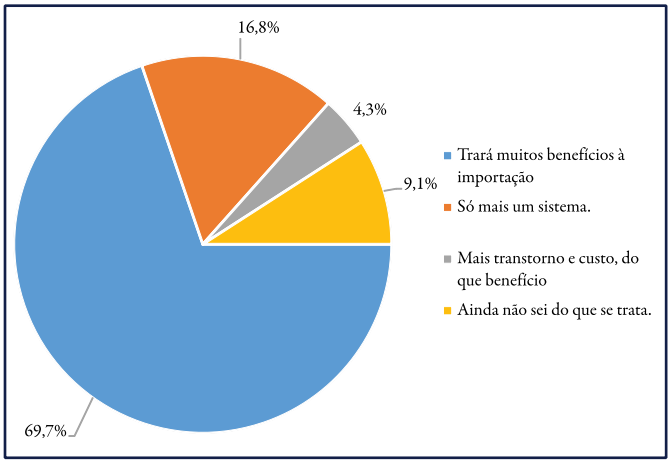
PERGUNTA 2. QUAL SUA PERCEPÇÃO QUANTO AO AVANÇO TECNOLÓGICO NO COMÉRCIO EXTERIOR, NO QUE DIZ RESPEITO AOS SISTEMAS DO GOVERNO?



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

GRÁFICO 5

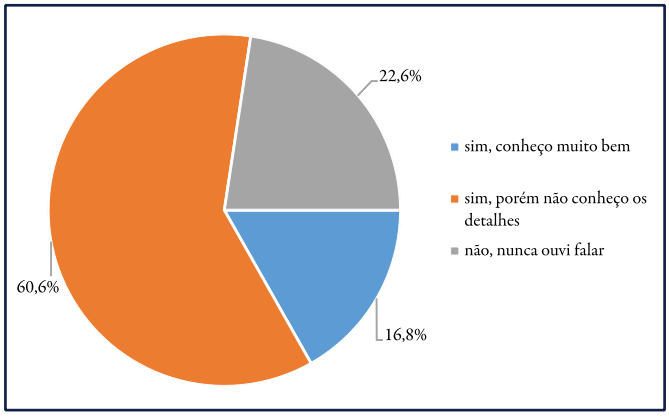
PERGUNTA 3. QUAL SUA EXPECTATIVA QUANTO A NOVA DUIMP, QUE SUBSTITUIRÁ A DECLARAÇÃO DE IMPORTAÇÃO (DI)?



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

GRÁFICO 6

PERGUNTA 4. VOCÊ CONHECE O ACORDO DE FACILITAÇÃO DE COMÉRCIO, DO QUAL O BRASIL É SIGNATÁRIO?



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

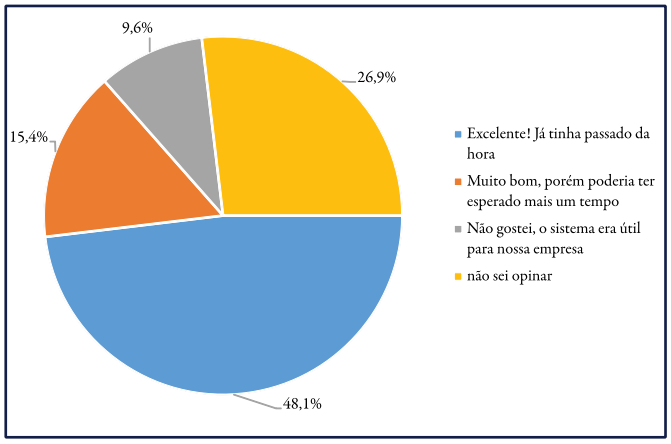
módulo, é possível fazer o *upload* dos documentos necessários para os processos aduaneiros, sem necessidade de os apresentar fisicamente para a aduana. Com 61,1% de respostas, os usuários avaliaram o módulo como Bom e 15,4%, como Excelente, o que mostra que realmente esse módulo teve um efeito positivo nas operações de comércio exterior no Brasil.

Na Pergunta 2, voltada especificamente para a percepção dos usuários sobre o avanço tecnológico no comércio exterior, 62% das respostas apontaram que reconhecem que o governo federal tem feito muita coisa, entretanto, ainda não são ações suficientes. Esse resultado segue por 25,5% de respostas favoráveis às ações de melhoria dos sistemas, realizadas pelo governo federal. Com essa resposta, fica uma possibilidade de explorar ainda mais esse tema e identificar quais ações o governo ainda precisa realizar para atender às expectativas dos 62% de usuários dos sistemas do governo.

As respostas à Pergunta 3 demonstram que a expectativa dos usuários com a implementação total da Duimp é extremamente alta; 69,7% entendem que trará muitos benefícios para o processo de importação. Entretanto, ainda há uma oportunidade para o governo federal explorar as outras fatias que entendem que esse será mais um sistema que trará mais transtorno e custo do que benefícios.

GRÁFICO 7

PERGUNTA 5. O QUE VOCÊ ACHOU DO DESLIGAMENTO DO SISCOSERV?



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

Ademais, existe a hipótese de que essa alta expectativa em torno da Duimp, possa justificar o resultado negativo da pergunta 2.

As respostas à quarta pergunta mostram que a principal ação de facilitação de comércio global, o Acordo de Facilitação de Comércio da OMC, ainda não está muito clara para os profissionais de comércio exterior, uma vez que 60,6% dos usuários que responderam à pesquisa, conhecem superficialmente o tema e não têm profundidade sobre os detalhes da mesma. E o que não pode passar despercebido é que 22,6% das respostas apontam que nunca ouviram falar do AFC.

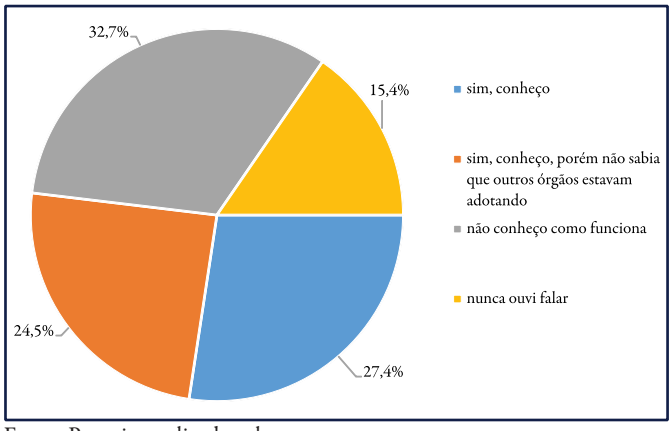
Como o intuito deste artigo é explorar os avanços tecnológicos sobre o comércio exterior, adicionamos a pergunta 5, sobre a exclusão do Siscoserv. A avaliação sobre a ação do governo federal em desligar o sistema foi positiva, obtendo 48,1% das respostas como excelente, o que mostra a assertividade do governo federal no processo de melhoria e desburocratização.

A sexta e última pergunta é sobre uma das principais mudanças que o AFC e a Organização Mundial das Aduanas (OMA) têm trazido para o comércio exterior brasileiro por meio da tecnologia, que é o Gerenciamento de Riscos informatizado. De acordo com recente estudo da Confederação Nacional das Indústrias (CNI), o Brasil possui 16 órgãos anuentes na importação e 12 na exportação.

Esse mesmo estudo mostra que a distribuição de anuências na importação obedece à seguinte configuração: Mapa (42%); Anvisa (22%); Ibama (17%); Decex (6%); Inmetro (4%); DPFC (4%); e outros (5%).

GRÁFICO 8

PERGUNTA 6. VOCÊ SABIA QUE EXISTE UM MÓDULO INFORMATIZADO DE GERENCIAMENTO DE RISCO DA RFB, E O MESMO TEM SIDO ADOTADO POR OUTROS ÓRGÃOS ANUENTES?



Fonte: Pesquisa realizada pelos autores.

Nesse mesmo estudo, a CNI faz diversos apontamentos e recomendações aos órgãos anuentes e destaca que há uma grande preocupação, por parte dos órgãos consultados, em fortalecer o processo de implementação da TI aplicada à gestão de riscos, uma vez que esses órgãos atuam com milhares de dados e informações, geradas diariamente.

BIBLIOGRAFIA

CNI. 2019. **Gestão de risco nos Órgãos Anuentes do comércio exterior brasileiro. Avaliação da indústria.** Gerência Executiva de Assuntos Internacionais Brasília. Disponível em: https://www.portaldaindustria.com.br/publicacoes/2019/12/gestao-de-risco-nos-orgaos-anuentes-do-comercio-exterior-brasileiro-avaliacao-da-industria/

Sites consultados

Fazcomex. Acordo de Facilitação do Comércio (AFC): Saiba o que é. 02/09/2020. *Link*: https://www.fazcomex.com.br/blog/acordo-de-facilitacao-do-comercio-afc-saiba-o-que-e/

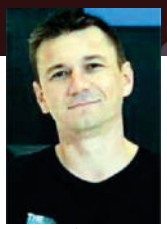
Ministério da Economia. O Programa Portal Único de Comércio Exterior. 11/06/2019. *Link*: http://www.siscomex.gov.br/conheca-o-programa/sobre-o-programa-portal-unico-de-comercio-exterior/

UOL. Empregos e Carreiras. As profissões ameaçadas pelos avanços tecnológicos. 20/12/2018. *Link*: https://economia.uol.com.br/noticias/bbc/2018/12/20/as-profissoes-ameacadas-pelos-avancos-tecnologicos.htm

FUNCEX
ESCOLA
DE COMÉRCIO
EXTERIOR
Curso
Básico de
Exportação e
Importação
100% On-line!
Na hora que
você puder.
Onde você quiser.
Saiba mais:
www.funcex.org.br

Serviços Internacionais: Siscoserv e o Futuro das Informações

Arthur Pimentel


Lisandro Vieira

Arthur Pimentel
é vice-presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB*)

Lisandro Vieira
é CEO da WTM International

Ao expor um pouco da história do comércio multilateral de serviços, pode-se resgatar a implantação do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS) e apontar a importância do setor terciário brasileiro, que envolve atividades de aquisição e venda de serviços internacionais. Importante lembrar o esforço da sociedade privada e do governo federal no desenvolvimento do Sistema de Comércio Exterior de Serviços e Intangíveis (Siscoserv) para: i) criar uma base de informações capaz de sustentar decisões e iniciativas políticas em negociações internacionais; e ii) agregar mecanismos de apoio instituídos no âmbito da administração pública, com o objetivo de potencializar a competitividade das empresas no comércio internacional de serviços.

Os primeiros resultados do Siscoserv, com dados dos maiores exportadores e importadores mundiais, principais serviços vendidos e adquiridos pelo Brasil, com seus respectivos países compradores e fornecedores, demonstram que alguns serviços brasileiros dispõem de vantagem comparativa, pois apresentam maior nível de especialização do que seus concorrentes externos, refletindo assim a capacidade de determinadas empresas em explorar novas oportunidades de mercado. O setor de serviços surge como uma importante variável para o ganho de competitividade da indústria, direcionada às exportações diretas ou indiretas, como insumos de bens, notadamente das manufaturas de alto valor agregado, que dependem do governo federal para dar sustentabilidade ao setor, incorporando em suas estratégias uma efetiva política de comércio exterior de serviços.

O movimento contínuo do fluxo do comércio de mercadorias nas últimas décadas e o exponencial avanço das tecnologias da informação e das comunicações incrementou o comércio internacional de serviços, tanto nos países desenvolvidos quanto naqueles considerados em desenvolvimento, e tem gerado o aparecimento de cláusulas de serviços em inúmeros acordos comerciais de bens e de serviços já notificados como forma de normatizar ou regulamentar determinado bem ou serviço. Nesse universo internacional, transitam exportações diretas de serviços e aquelas operações de vendas nas quais os serviços estão inseridos nos bens manufaturados, principalmente comercializados por pequenas e médias empresas, que representam uma vez e meia as exportações diretas de serviços.

Os países desenvolvidos já contabilizam a importância dos serviços como insumos estratégicos e vitais para a manutenção da competitividade de exportações de bens de alto valor agregado. O Brasil necessita se engajar nesse grupo e inserir serviços de tecnologia para agregar valor às suas exportações, principalmente àquelas de origem industrial.

*AEB: Membro Nato do Conselho Superior da Funcex.

Imagem de Gerd Altmann por Pixabay

Especialistas evidenciam a causalidade entre liberalização regulatória de serviços e aumento da produtividade industrial nos países da OCDE, com consequente indução de competitividade, redução de tarifas de importação e aumento das exportações de bens manufaturados. Apesar da importância das atividades de serviços na composição do PIB nacional e no incremento da competitividade para o setor industrial, já que representa mais de 67% do emprego formal e 73% do próprio PIB, só recentemente passa a fazer parte da agenda de política comercial do Brasil.

Algumas iniciativas foram tomadas no âmbito do Fórum de Alavancagem do Comércio Exterior de Serviços:

- Junto aos Agentes privados: discussão para melhorar o ambiente de negócios e consulta sobre prioridades no trato de negociações de novos acordos comerciais.

- No Grupo Técnico de Serviços: ações para facilitar a agenda de política comercial no âmbito interministerial; dar suporte às discussões na esfera governamental sobre a definição formal de "exportações de serviços", além de assessorar o desenvolvimento do tema "convergência regulatória em serviços" entre o Brasil e os países da OCDE.

Atento à necessidade premente de inserir competitividade nas exportações de serviços, o governo federal apresentou na décima edição do Encontro Nacional de Comércio Exterior de Serviços (Enaserv), em 16/04/2019, algumas propostas que visam eliminar barreiras de natureza tributária e criar vetores de aumento da produtividade sistêmica para possibilitar a inserção internacional dos serviços brasileiros. Dentre essas iniciativas podem-se apontar:

- possibilidade de aquisição de serviços importados e domésticos, com suspensão dos tributos incidentes, para serem utilizados como insumos no processo produtivo de bens posteriormente exportados sob o regime de *drawback*;

- redução a zero da alíquota do imposto sobre a renda incidente sobre os valores pagos, creditados, entregues, empregados ou remetidos a residentes ou domiciliados no exterior relativos a comissões pagas por exportadores a seus agentes no exterior, cujas operações deverão ser registradas no Siscoserv; e,

- previsibilidade e segurança jurídica aos exportadores brasileiros de serviços, por meio do estabelecimento do conceito de exportação de serviços relativo ao Imposto Sobre Serviços (ISS).

Certamente a equipe da Secretaria de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais (Secint) terá uma grande sobrecarga de atividades naturais ao desenvolvimento, integração de sistemas, homologação e lançamento de tais medidas que, além de desonerar os serviços, viabilizará a competitividade das exportações de bens manufaturados. Apesar de já se quantificarem aproximadamente 12 mil exportadores de serviços que passarão a ter garantia da redução a zero do Imposto de Renda (IR) na contratação de comissão de agente, torna-se incomensurável o universo de empresas agraciadas com a possibilidade de exportar bens e serviços com competitividade.

Se hoje os serviços consumidos como insumos representam 40% do valor agregado dos bens industriais exportados e se de 20% a 25% das exportações de bens manufaturados são praticados via *drawback*, pode-se imaginar o salto qualitativo das exportações de bens e serviços que poderá ser gerado após a inserção de serviços no Regime Aduaneiro de Drawback, que neutralizará o peso da carga tributária hoje incidente sobre as importações de serviços e intangíveis. O governo eliminará uma das maiores barreiras, de natureza tributária, ao comércio de serviços, que onera em 47% o valor dos serviços importados.

Pela primeira vez na história da economia brasileira o mercado percebe o esforço do governo federal, no sentido de reduzir a carga tributária incidente nas exportações e importações de serviços, sobretudo dos impostos de natureza regulatória, como a Contribuição de Inter-

venção no Domínio Econômico (Cide) e Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), além da isenção do IR sobre o pagamento da comissão de agente nas exportações de serviços, ações que, segundo informações da própria Secex, deverão ser implantadas no curto prazo. O mercado tem feito seu "dever de casa" e espera, com ansiedade, a implantação dessas ações inteligentes que, certamente, vão acelerar os processos de contratação externa de serviços e, por consequência natural, aumentar as vendas de bens e serviços para o mercado externo, viabilizando uma rápida saída da situação em que o Brasil se encontra.

Em um momento especial como o que vivemos, em que os recursos federais ficam escassos devido à necessidade de adoção de políticas de cunho social, é fundamental ter uma base de dados sólida sobre as operações de serviços para orientar com precisão a tomada de decisões e definição de políticas públicas para o setor, seja no sentido de desonerar, fomentar ou simplificar os processos.

De 2012 a 2020 o Brasil conseguiu um diferencial competitivo que fez inveja a muitos países e organismos internacionais, desenvolveu e implementou um sistema de medição do comércio internacional de serviços, mas, muito mais importante do que isso, foi o apoio que os órgãos de Estado receberam da iniciativa privada e entidades setoriais, que entenderam o propósito da iniciativa e abraçaram a causa. Foram inúmeras as oportunidades em que entidades receberam servidores públicos para interlocução com a iniciativa privada, o que criou uma vasta cadeia de intervenientes que se especializou em entender melhor as operações de serviços e intangíveis, suas classificações e forma de tributação.

Criou-se o hábito de procurar entender e discutir melhor o comércio exterior de serviços no Brasil. O resultado, construído ao longo de anos, foi que mais de 30 mil empresas passaram a contribuir com as informações sobre suas operações internacionais de serviços, bem como formaram-se áreas de especialização de profissionais nas empresas para dar ao setor de serviços a mesma atenção antes dada às mercadorias. Isso se refletiu também nos sistemas corporativos das empresas, que foram desenvolvidos e melhorados, onde se adotou a prática de identificar melhor tanto o interveniente estrangeiro quanto o serviço prestado ou contratado.

Outro resultado bastante tangível desses oito anos de evolução no setor de serviços pode ser medido na área tributária. A Receita Federal do Brasil passou a receber muitas demandas do setor privado para elucidar questões tributárias relacionadas ao comércio exterior de serviços e viu-se obrigada a melhorar instruções normativas, elaborar soluções de divergência e responder aos contribuintes através de mais de 440 soluções de consulta, em que a própria cronologia e quantidade anual de perguntas e respostas entre o órgão de Estado e os contribuintes demonstram um pico de dúvidas nos primeiros cinco anos da obrigação, e depois uma estabilização da relação Estado-iniciativa privada, fechando o ano de 2019 com apenas sete soluções de consulta respondidas.

Em 2019, com a reestruturação de ministérios e secretarias de governo, houve uma redistribuição de responsabilidades referentes aos sistemas de comércio exterior e, dessa forma, o Siscoserv passou a ser responsabilidade da Secint que, na atual gestão, vem dando enormes contribuições para o comércio exterior de bens, mas cujos servidores não participaram do histórico de construção do Siscoserv. Ainda naquele ano, representantes da Secretaria noticiaram o desejo de "modernizar, migrar ou integrar o Siscoserv a outros sistemas da administração pública" já desenvolvidos ou em implantação.

A extensa cadeia de intervenientes, já experiente no tratamento estatístico e tributário de serviços e composta por milhares de empresas, dezenas de entidades setoriais, ligadas a diferentes áreas de comércio de serviços, bens e indústria, certamente seria de grande valia para a proposição e discussão de alternativas de integração, modernização e evolução do sistema, sem deixar margem para retrocessos e perda de diferenciais competitivos que o Brasil construiu em oito anos, com investimento de recursos públicos e privados.

Essa cadeia de intervenientes foi formada ao longo de anos de interlocução com o poder público, tendo se habituado a debater em eventos organizado por setor, em despachos executivos e com a oportunidade de contribuir até mesmo com a organização e melhoria de manuais acerca das operações internacionais de serviços, o que resultou em 12 versões de manuais do próprio Siscoserv, sendo que a quase totalidade das melhorias em cada versão era resultado, quase que invariavelmente, da interlocução com os entes privados.

Em abril de 2019, durante o Enaserv, representantes do Ministério da Economia noticiaram o desejo de "modernizar, migrar ou integrar o Siscoserv a outros sistemas da administração pública" já desenvolvidos ou em implantação, tendo inclusive previsto isso no Decreto nº 9,904/2019, o primeiro assinado na gestão Bolsonaro, pelo ministro Paulo Guedes, que mencionou o Siscoserv como condição para melhor aproveitamento de benefícios de redução de imposto de renda no pagamento de serviços ligados ao comércio exterior de bens,

como comissão de agentes na exportação e gastos com transporte, armazenagem e movimentação de carga no exterior. O texto condiciona o benefício à declaração no Siscoserv ou em "outro sistema que venha a substituí-lo".

Entretanto, pouco mais de um ano após anunciar o desejo de melhorar, integrar ou evoluir a principal ferramenta de comércio exterior de serviços do país, e que virou referência para vários países que hoje reproduzem a iniciativa e, em futuro próximo, terão vantagem comparativa com o próprio Brasil acerca da inteligência de dados sobre serviços, o Ministério da Economia anunciou, em agosto de 2020, o desligamento definitivo do sistema, sem que tenha sido promovido o necessário debate com diferentes setores e intervenientes da iniciativa privada, e sem alguma perspectiva de ferramenta que venha garantir que o país não sofra graves retrocessos acerca da medição e identificação das operações internacionais de serviços promovidas por residentes e domiciliados no país.

Em um momento em que ao redor do mundo se propaga o entendimento de que dados são o novo petróleo, porque é a partir deles que se pode tomar decisões rápidas e precisas, e em que a tecnologia e o setor de serviços promovem as maiores disrupções já vistas na história da humanidade, o Brasil parece embarcar em um voo no comércio exterior de serviços tirando do piloto os melhores instrumentos já criados no mundo para orientar os rumos, pousos e decolagens com segurança e precisão.

É plenamente compreensível a necessidade de se modernizar sistemas e reduzir custos na máquina pública, entretanto, tais medidas precisam ser conduzidas de forma a não permitir que, em uma decisão administrativa, muitos anos, recursos e base sólida de conhecimentos públicos e privados sejam abruptamente desperdiçados sem um plano de continuidade e sem amplo debate com os maiores interessados: os entes privados que compõem o setor de serviços no Brasil.

Também é importante ressaltar a forma intempestiva de condução do processo de desligamento, sem um tempo mínimo de transição e permitindo inúmeras inseguranças jurídicas para o setor privado, que se habituou a ter processos, sistemas e departamentos responsáveis pela coleta de informações, processamento e apresentação aos órgãos gestores em respeito aos prazos estabelecidos em atos normativos.

Deve-se lembrar de que, desde o início da proposição de criação do Siscoserv, no âmbito de Estado, o sistema foi gerido por duas secretarias, sendo uma delas a autoridade responsável pela administração tributária, prevendo sanções para o seu não cumprimento que não se encontram em instrumentos específicos, mas sim baseados em sólida legislação acerca de obrigações tributárias acessórias, que prevê, além da obrigação de apresentação de dados, também a guarda por período decadencial. É necessário que se entenda o papel institucional da autoridade tributária, que atuará, enquanto houver normativo e legislação vigente, em estrito cumprimento do que lá estiver disposto.

> "Em um momento especial como o que vivemos, em que os recursos federais ficam escassos devido à necessidade de adoção de políticas de cunho social, é fundamental ter uma base de dados sólida sobre as operações de serviços para orientar com precisão a tomada de decisões e definição de políticas públicas para o setor, seja no sentido de desonerar, fomentar ou simplificar os processos"

Neste sentido, lembrando que o Siscoserv foi criado como política de Estado e não de governo, é fundamental que o processo de transição, modernização ou mesmo de desligamento efetivo seja conduzido de maneira a garantir que entes privados que contribuíram com os órgãos de Estado, não se sintam prejudicados por terem cumprido a lei, o disposto em atos normativos e investido tempo e recursos próprios para contribuir com o comércio exterior de serviços no país.

O Estado continuará necessitando do apoio de entidades e dos entes da iniciativa privada para este ou para outros fins. É fundamental que aqueles que atendem ao seu chamado tenham seus esforços respeitados e valorizados, antes, durante e depois dos interesses de Estado e de governo, para evitar que iniciativas futuras venham a cair em descrédito junto aos entes privados que zelam por esta boa relação.

Exportação: Preparação e Operação

Gabriel Segalis

Gabriel Segalis
é mestre em Administração pela FGV, especialista em Marketing pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro e especialista em Comércio Internacional pela Universidade Estácio de Sá/RJ e docente na Funcex

Uma das definições mais utilizadas para exportação diz respeito à atividade realizada por uma empresa de um determinado país para o envio, a remessa, a venda de seus produtos ou serviços para outro país, estado ou nação estrangeira; contudo, as empresas brasileiras não consideram como exportação simplesmente uma venda internacional, ou seja, uma operação na qual é vendido um bem ou serviço ao exterior e, em contrapartida, acontece a recepção de uma quantia na moeda estrangeira pactuada entre vendedor e comprador, ou seja, existe cobertura cambial ainda que o pagamento seja parcelado e a longo prazo.

A operação apresentada acima é considerada uma exportação normal, no entanto, na legislação brasileira apresentam-se inúmeras operações atípicas de exportação, inclusive aquelas que permitem a entrega do bem no território brasileiro a um representante da empresa importadora e, mesmo assim, ser considerada, do ponto de vista legal e tributário, uma exportação.

Para exemplificar, um frigorífico brasileiro produz carne e, normalmente no período que vai de outubro de um ano até março do próximo, chegam ao Brasil navios cujo propósito é oferecer passeios a turistas nacionais ao longo da costa brasileira, em alguns casos, indo até portos uruguaios e argentinos; esses navios podem transportar até 5 mil passageiros que, somados à tripulação, podem chegar a 7 mil indivíduos.

Evidentemente, esses indivíduos precisam se alimentar, e um dos produtos consumidos a bordo é a carne, então o frigorífico brasileiro entra em contato com o armador e fecha um contrato para fornecer seus produtos aos navios desse armador quando estiverem no Brasil. Chegando o navio no porto combinado, a empresa brasileira disponibiliza a carne e, partir desse instante, o carregamento e a colocação a bordo do navio passam a ser responsabilidade da empresa de navegação.

Finalizada a operação, e sendo o pagamento em moeda estrangeira, a empresa brasileira, técnica, legal e tributariamente, fez uma exportação para consumo e uso a bordo, o que permite que ela usufrua de todos os benefícios fiscais aplicados a uma operação de exportação.

Assim sendo, seria mais apropriado definir exportação como a remessa, o envio ou a venda de um produto além das fronteiras tributárias nacionais, podendo fisicamente o bem nacional abandonar o território nacional, e mesmo que ele abandone, pode acontecer que num determinado momento no futuro retorne ao país, característica das operações de exportação a título não definitivo, sendo uma parte significativa delas de operações sem cobertura cambial.

O comércio internacional, num sentido mais restrito nunca é desenvolvido por países, pois quem exporta são as empresas privadas e públicas, sendo responsabilidade do país oferecer as condições adequadas para o desenvolvimento dessa atividade; exportar é uma atitude estratégica que possibilita o crescimento de uma empresa, para a qual se deve considerar uma série de variáveis.

AVALIAÇÃO INTERNA

Uma das primeiras decisões que a empresa deve tomar é se vai operar de forma direta, ou seja, vender seus produtos aos diferentes mercados internacionais sem a utilização de intermediários localizados no Brasil ou, pelo contrário, se vai efetuar exportações indiretas por meio de intermediários localizados no Brasil; a resposta a esta questão se fundamenta, por um lado, nos resultados obtidos na pesquisa prévia e no conhecimento das vantagens e desvantagens de cada opção. Uma empresa que atua estrategicamente nos mercados internacionais deve sempre procurar escolher a melhor opção de acordo com as circunstâncias e características do mercado-alvo.

Ao optar pela exportação direta, a empresa controla de forma completa e integral todo o processo. As vantagens, entre outras, são:

a) internacionalização da empresa e da sua marca;

b) possibilidade de obter um lucro maior no médio ou no longo prazo, pelo fato de não ter que pagar serviços de intermediários;

c) criar, definir e implementar suas próprias estratégias;

d) programar adequadamente a sua produção;

e) escolher de forma autônoma os mercados-alvo e parceiros internacionais;

f) ter contato direto com o mercado-alvo, potenciais clientes e consumidores.

Nesta opção, como em toda atividade empresarial, existem desvantagens, sendo elas:

a) necessidade de dispor de recursos financeiros a título de investimento na fase anterior à operação propriamente dita;

b) montagem de uma estrutura específica para atender às demandas internacionais;

c) lidar com ambientes macro e microeconômicos diferentes;

d) elaboração e implementação de um plano de negócios para cada mercado-alvo que, por sua vez, deve ser inserido no plano de negócios da empresa.

Já ao optar pela exportação indireta, algumas das vantagens são:

a) aproveitar o *know-how* do intermediário em relação ao mercado internacional;

b) negociar em idioma já conhecido;

c) utilizar moeda nacional nas vendas para o intermediário;

d) não ter a necessidade de montar uma estrutura própria.

Podem-se mencionar, entre as desvantagens:

a) relação mais distante ou nula com os clientes e consumidores internacionais;

b) não atuar diretamente no mercado internacional;

c) perder o acesso ao mercado internacional caso o vínculo contratual venha a ser interrompido de forma abrupta.

Para que o fabricante não exportador, numa exportação indireta, possa usufruir dos benefícios fiscais das operações diretas, é obrigatório que a venda deste para a empresa intermediária, localizada no Brasil, seja caracterizada como uma Venda Interna Equiparada à Exportação ou Com Fins Específicos de Exportação.

Na prática, isso implica que o bem não pode ser alterado pelo exportador, deve ser exportado em um prazo não superior a 180 dias corridos, contados a partir da data de emissão da nota fiscal de venda do fabricante para o exportador, e da emissão de documento hábil enviado ao fabricante, por parte de exportador, comprovando que a mercadoria foi exportada dentro do prazo previsto na legislação.

Outro aspecto que a empresa deve avaliar cuidadosa e criteriosamente, a partir do instante em que decide que o mercado internacional é importante para crescer, é como manter os clientes do mercado interno e, ao mesmo, tempo atender e manter as demandas internacionais.

A resposta a essa questão leva a empresa a analisar diversos aspectos da sua capacidade de internacionalização, tais como:

a) Capacidade de produção

A análise da capacidade de produção de uma empresa diz respeito a considerar a sua capacidade de produção atual, qual é o percentual dessa capacidade efetivamente utilizado e, em consequência, ter uma noção clara da capacidade disponível para atender a futuras demandas internacionais.

Caso exista um percentual da produção disponível para atender ao mercado internacional, a empresa, no início, deve atentar para que esse percentual não seja superado e, prevendo que os pedidos vindos do exterior possam superar esse percentual, deve planejar como reagir.

Nesse instante, as opções são: diminuir a capacidade de produção destinada ao mercado interno ou aumentar a sua capacidade de produção duplicando, se possível, o turno de trabalho sem inicialmente realizar investimento em novos bens de capital, negociar entregas parceladas, terceirizar parte da sua produção ou alugar tempo de fabricação em outras empresas.

O empresário deve evitar cometer o erro, muito frequente, de investir na compra de equipamentos para atender a um suposto aumento da demanda futura sem ter a certeza de que essa demanda se manterá por um período que permita recuperar o investimento feito.

Conhecer a capacidade de produção disponível para atender a clientes internacionais pode ser um fator fundamental na escolha dos mercados; escolher um mercado-alvo que exceda esse percentual, pode resultar no fracasso da operação.

b) Capacidade financeira

É imprescindível que a empresa, antes de realizar a primeira venda internacional, disponha de um determinado capital para investir nas etapas prévias, tais como pesquisa de mercado, eventual participação em feiras internacionais, visitas a potenciais compradores, capacitação dos colaboradores etc.

Quando ainda não houve nenhuma operação de exportação, o capital disponível terá a sua origem nas operações de mercado interno, e o cálculo do valor total obriga a empresa a realizar um planejamento financeiro detalhado no curto, médio e longo prazo, sendo parte dos investimentos em moeda estrangeira. Isso significa que haverá alterações do valor em moeda nacional em função da flutuação da taxa de câmbio.

Caso a empresa não disponha de capital próprio para se preparar adequadamente, poderá recorrer a financiamento bancário e a linhas de crédito disponibilizadas pelo governo brasileiro cujo objetivo é apoiar a internacionalização de empresas, como por exemplo, o Programa de Geração de Renda – Exportação (Proger); porém, seja recorrendo ao financiamento bancário tradicional ou ao Proger, o capital obtido tem um custo ou taxa de juros e prazos predeterminados para sua devolução.

c) Análise dos riscos do processo de internacionalização

Da mesma forma que operar no mercado interno apresenta riscos, também existem riscos nas operações internacionais; no entanto, os riscos internacionais, que a princípio possuem nomes próprios, variam na sua intensidade de mercado-alvo para mercado-alvo. Essa variação na intensidade determina que o impacto nas operações internacionais da empresa seja diferente. Portanto, é obrigação da empresa, *a priori,* conhecer os riscos, para que as precauções e medidas protetivas possam ser definidas antes de o problema surgir, o que facilita a sua implementação.

Alguns dos riscos mais comuns são:

1) **Risco-país:** o exportador sofrerá perdas financeiras, caso o país importador decrete a suspensão de remessas ao exterior para pagar compras realizadas pelos importadores.

2) **Risco cambial:** no caso de haver valorização da moeda nacional ou variação cambial negativa entre a data do orçamento e a data de o exportador receber o pagamento, o valor em moeda nacional será inferior ao previsto.

3) **Confiabilidade das informações:** informações erradas ou insuficientes levam a decisões erradas ou podem aumentar o risco da operação.

4) **Mercadoria não retirada:** quando a forma de pagamento não garantir que o exportador irá receber o valor correspondente à mercadoria já exportada, o importador não se apresenta para retirar a mercadoria no local de destino.

5) **Fabricação do bem sem garantia de recebimento:** caso o pactuado seja pagamento antecipado ou por carta de crédito, a produção se inicia antes da recepção do valor pactuado ou da via autenticada pelo banco designado, havendo o risco de o valor antecipado ou a carta de crédito nunca se realizarem, o que significa que o exportador fabricou um bem, investindo recursos próprios e o potencial importador não cumpriu com o combinado, ficando o fabricante com mercadoria produzida e estocada.

6) **Risco jurídico:** pode ocorrer por questões vinculadas a interpretações diferentes entre a legislação do país exportador e a do país importador, caso que acontece com muita frequência ao serem analisados diferentes códigos de defesa do consumidor.

d) Compreensão, *a priori,* daquilo que não deve ser feito

Este item engloba diversos aspectos, sendo possível mencionar, entre outros:

d.1) Iniciar as operações de exportação sem ter definida a matriz de responsabilidades

A operação de exportação influencia e impacta todos os setores e atividades da empresa, alguns de forma direta e outros de forma indireta, e em determinados momentos vai depender da colaboração de diversos prestadores de serviço. Assim sendo, as funções e responsabilidades das partes envolvidas devem ser definidas antes da primeira operação, procurando atender aos clientes internacionais com eficiência e eficácia, e minimizando mal-entendidos ou erros na execução das tarefas.

> “A exportação jamais deve ser considerada como solução temporária a uma crise de mercado interno; trata-se de uma atividade que exige planejamento, comprometimento, dedicação, esforço e, fundamentalmente, paciência”

d.2) Não conhecer o mercado-alvo

Conhecer pessoalmente o mercado-alvo, de preferência na etapa de prospecção de mercado, possibilita que o exportador analise e compreenda melhor suas características, a estrutura dos canais de distribuição, a presença e a forma de atuação dos concorrentes, e o comportamento dos clientes e consumidores finais.

Sempre que possível, a visita ao mercado-alvo deve ser complementada com a visita a uma feira internacional, inicialmente na condição de visitante, e depois, se programada com antecedência e cuidado, o exportador terá uma excelente oportunidade de conhecer empresas concorrentes, seus produtos e, eventualmente, iniciar contatos com potenciais compradores.

d.3) Considerar a exportação como solução a uma crise de mercado interno

A exportação jamais deve ser considerada como solução temporária a uma crise de mercado interno; trata-se de uma atividade que exige planejamento, comprometimento, dedicação, esforço e, fundamentalmente, paciência. Porém, ao obter sucesso a empresa atinge um novo patamar, um novo *status*.

Se a empresa considerar a exportação como solução temporária a uma crise de mercado interno, ainda que no início obtenha sucesso, à medida que a crise de mercado interno seja superada tenderá a abandonar os clientes internacionais. Essa postura não só prejudicaria a própria empresa no mercado-alvo, visto que os clien-

tes desse mercado inesperadamente deixam de ter um fornecedor, como também impactaria negativamente a imagem de outras empresas brasileiras e do próprio país.

O ideal é que as empresas iniciem as operações de exportação no momento em que o mercado interno não esteja em crise, pois haverá tempo suficiente para se dedicar às exportações; lembrando que geralmente entre o primeiro contato e a primeira venda podem transcorrer de 6 a 12 meses e que, em determinadas oportunidades, antes de fechar uma venda o exportador será solicitado a enviar amostras de seus produtos.

ESTUDO E SELEÇÃO DO MERCADO-ALVO

A escolha do mercado-alvo tem como base uma adequada pesquisa de mercado, e esta ferramenta vai permitir que o exportador possua um retrato da situação em um determinado momento. Existem inúmeras opções para realizar pesquisas de mercados internacionais a custos relativamente baixos, sendo imprescindível que, antes de iniciar o processo, o exportador defina claramente qual ou quais são os objetivos da pesquisa.

Por exemplo, se o objetivo é conhecer as características gerais de um país, o exportador pode recorrer a *sites* tais como www.cia.gov ou www.worldbbank.com. Mas, se o objetivo é avaliar a competitividade de seu produto em relação aos produtos oferecidos no mercado-alvo, sejam eles manufaturados localmente ou importados, sua aceitação por parte de potenciais consumidores locais, a necessidade ou não de ser adaptado, a melhor opção é enviar amostras do produto para demonstração ou teste.

Ao elaborar uma pesquisa de mercado internacional, o exportador tem à sua disposição duas fontes de pesquisa: primárias e secundárias. As fontes primárias são as disponibilizadas no mercado-alvo, e as secundárias as que podem ser acessadas sem sair de seu escritório. Contudo, ao considerar o tipo de fonte utilizada, é fundamental verificar sua confiabilidade e atualidade.

Existem ferramentas vinculadas a teorias econômicas e ao planejamento estratégico que ajudam o exportador a determinar a competitividade de seus produtos perante os concorrentes, bem como a entender qual é a situação do produto no mercado-alvo. Para responder à primeira situação, o exportador pode utilizar o Diamante de Porter, já para atender à segunda é adequado utilizar o Ciclo de Vida do Produto Internacional.

Caso deseje aprofundar o conhecimento em relação ao mercado-alvo, o pesquisador pode recorrer a uma ferramenta conhecida pela sigla Pestel, que permite definir com maior exatidão seis ambientes nacionais: político, econômico, social, tecnológico, ecológico e legal.

Em relação à adaptação do produto, para atender aos desejos, necessidade e gostos dos consumidores no mercado-alvo, existem duas posturas diferentes: a adaptação opcional e a obrigatória, sendo que em determinadas situações, a adaptação pode ser feita reposicionando o produto ou modificando o canal de distribuição para torná-lo acessível a um grupo diferente de consumidores.

A adaptação optativa se vincula à possibilidade de não se modificar o produto e mesmo assim ele ser comercializado sem nenhum inconveniente no mercado-alvo. Em contrapartida, a adaptação obrigatória é condição imprescindível para que o produto possa ser comercializado. De modo geral, as adaptações obrigatórias estão relacionadas com exigências baseadas em normas técnicas e até religiosas.

Caso o exportador verifique que a adaptação é obrigatória, deverá analisar cuidadosamente o custo das modificações e a quantidade de unidades que potencialmente serão exportadas, pois a quantidade talvez não seja suficiente para cobrir os custos de adaptação.

Pode suceder que a adaptação do produto ao mercado-alvo se relacione com a adequação da rotulagem e os dizeres impressos na embalagem, sendo praxe que o Código de Defesa do Consumidor obrigue a que as informações sejam apresentadas no idioma local. Existem produtos, por exemplo roupas, nos quais as normas determinam o tipo, o tamanho da letra e símbolos de uso que devem ser inseridos na etiqueta.

Outra informação que o exportador deve buscar antes de definir o mercado-alvo se relaciona com os Acordos Comerciais Internacionais que o Brasil, na condição de país membro do Mercosul, participa. O fato de um produto brasileiro ser inserido em um determinado acordo permite que o importador reduza seu custo de importação pela aplicação da preferência percentual ou tarifária, o que torna o produto brasileiro mais econômico, e portanto mais competitivo, quando comparado com produtos provenientes de países com os quais o país importador não possui esse tipo de acordo.

Para dificultar a entrada do produto brasileiro, um país pode optar por dois tipos de barreiras: as tarifárias, que na prática determinam o percentual do Imposto de Im-

portação aplicado ao produto quando importado; e as não tarifárias, que podem ser objetivas ou subjetivas. Por exemplo, uma norma técnica é uma barreira não tarifária, porém, o tempo que leva um funcionário do país importador para se certificar de que o produto importado atende a essa norma, quando o tempo de análise não for conhecido publicamente, é uma barreira não tarifária subjetiva.

Geralmente, o exportador ao elaborar o preço de exportação de uma mercadoria se restringe a analisar os custos vinculados com a produção e as demais atividades que devem ser realizadas, até colocar o bem à disposição do comprador no local de entrega combinado, de acordo com o Incoterm 2020 negociado. Porém, pode acontecer que na exportação de um determinado produto existam custos de pós-venda. Por exemplo, o produto é exportado em uma embalagem que, por norma ambiental do país importador, deve ser descartado seguindo um protocolo específico, e a questão é quem paga por essa tarefa. Se for responsabilidade do exportador, esse valor deverá ser considerado quando da formação do preço de exportação. Outro exemplo de custo de pós-venda: quando o produto é exportado em uma embalagem retornável, e caso a responsabilidade por essa tarefa seja do exportador, esse valor deve ser considerado quando da precificação do bem.

Outro aspecto que não pode ser descuidado é a pesquisa relacionada com os prestadores de serviços logísticos, sejam aqueles que possibilitam o transporte da mercadoria no Brasil, os que realizam o transporte internacional e até, se for o caso, os que possibilitam a entrega do bem no armazém do importador. Evidentemente que as necessidades e exigências do exportador estão diretamente relacionadas com o tipo, a quantidade, o volume dos produtos a exportar, e o meio de transporte internacional mais adequado. Nesse caso, deve-se sempre procurar a empresa que ofereça a melhor relação custo-benefício.

A estruturação do canal de distribuição no mercado-alvo depende inicialmente do tipo de exportação; se a exportação for indireta, a responsabilidade de construir e controlar o processo de distribuição no mercado-alvo é do intermediário; se a exportação for direta, cabe ao exportador analisar qual o melhor canal de distribuição para seus produtos no mercado-alvo. Em alguns casos pode acontecer de um mesmo produto ser vendido diretamente a uma fábrica na condição de insumo e, simultaneamente, ser importado por uma empresa que, posteriormente, por intermédio de varejistas, faz com que o produto chegue ao local onde será adquirido pelo consumidor final.

Para exemplificar: supondo que a empresa brasileira fabrique amortecedores, ela pode exportar para uma montadora localizada no mercado-alvo e, simultaneamente, exportar para um importador, distribuidor de peças para automóveis, que por meio de lojas especializadas e oficinas de manutenção e reparos de veículos, disponibiliza o produto para o consumidor final.

PREPARAÇÃO

Após concluída a pesquisa de mercado e tendo a empresa chegado à conclusão de que a exportação é uma ferramenta importante para seu crescimento e competitividade, o próximo passo é a preparação para efetivamente dar início às operações de exportação.

Esta tarefa se divide em diversos aspectos:

a) Determinar a correta classificação fiscal da mercadoria

A partir das normas estabelecidas pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) o exportador deve classificar seu produto, e para tal fim deve escolher a mais adequada de acordo com as caraterísticas técnicas de seu produto; às vezes essa informação deve ser complementada pela aplicabilidade do bem. É importante mencionar que todo produto exportado possui classificação fiscal, em alguns casos específica e em outros, genéricas.

A NCM é uma informação importante, pois, quando o produto for exportado para um país membro do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul), ela determina a preferência tarifária. Eventualmente, o exportador pode ter que usar outra classificação fiscal, a Nomenclatura da Associação Latino-americana de Integração (Naladi) que é a base para determinar a preferência percentual do produto brasileiro quando exportado para um país integrante dessa área de livre comércio, excluídos os países que fazem parte do Mercosul.

Ambas as nomenclaturas possuem uma origem em comum, o Sistema Harmonizado, o que significa que os seis primeiros dígitos são iguais, podendo haver diferenças no sétimo e no oitavo dígitos.

b) Escolha do Incoterm 2020 mais apropriado

Os Incoterms são siglas utilizadas no comércio internacional de bens tangíveis que, entre outros, objetivam facilitar o intercâmbio comercial internacional, pois cada um deles determina o local de transferência da

responsabilidade operacional e, em consequência, os valores que o exportador deve considerar na precificação de uma mercadoria.

Atualmente, está em vigência a versão 2020 e ao todo são onze (11) siglas que sempre são complementadas pelo local de transferência da responsabilidade operacional.

As siglas são:

EXW - armazém do exportador;

FCA - local de embarque combinado no país exportador;

FAS - porto de embarque combinado no país exportador;

FOB - porto de embarque combinado no país importador;

CFR - porto de destino combinado;

CIF - porto de destino combinado;

CPT - local de destino combinado;

CIP - local de destino combinado;

DPU - armazém de destino combinado;

DAP - armazém do importador; e

DDP - armazém de destino combinado.

Evidentemente o exportador não tem possibilidades de utilizar nas suas operações de exportação os 11 Incoterms 2020 e, por esse motivo, deve escolher aquele com o qual se sinta mais confortável; é praxe que nas primeiras operações, o exportador opte por utilizar o EXW, o FCA, ou o FOB, e à medida que for ganhando experiência, passe a utilizar os outros.

c) Formação dos preços para exportação

Toda mercadoria vendida a uma empresa localizada no exterior ou vendida no mercado interno destinada exclusivamente à exportação, *a priori*, é considerada imune do ponto de vista tributário, o que significa que no preço de venda não serão considerados os seguintes tributos: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS).

Formar ou determinar o preço de uma mercadoria a ser exportada é uma tarefa aparentemente simples. No entanto, ela se relaciona com diversos aspectos, como o regime tributário escolhido pela empresa, já que empresas que optarem pelo lucro real ou lucro presumido na condição de indústria, ou estabelecimento equiparado, ao comprar insumos no mercado interno, têm a possibilidade de manter o crédito do IPI e ICMS. Já empresas optantes pelo Simples Nacional e microempreendedores individuais não possuem esse benefício.

Outro ponto a ser considerado diz respeito ao Incoterm 2020 escolhido pelo exportador, já que em função da sigla escolhida, a quantidade de custos aumenta significativamente. Por exemplo: se a sigla escolhida for EXW - EX Works - armazém do exportador, o preço de exportação será obtido somando ao custo de produção as despesas exclusivas da exportação vinculadas com as tarefas que permitam colocar a mercadoria à disposição do comprador com a documentação pronta.

Se o Incoterm 2020 for DDP - armazém do importador, o preço será o resultado da soma a partir do custo de produção, acrescido de todas as despesas da exportação até a chegada da carga no armazém do importador, incluídas as despesas do desembaraço do bem e o custo do transporte interno entre o local de desembaraço e o armazém do importador.

Basicamente existem duas metodologias para determinar o preço de exportação de uma mercadoria:

1) *Botton Up* ou "de baixo para cima", dividida em duas variáveis: a primeira, a partir do custo de produção, e a segunda, a partir do preço de venda do produto no mercado interno; em ambas as variáveis, o preço final do bem, conforme já mencionado, será construído de acordo com o Incoterm 2020 pactuado entre exportador e importador.

   Na segunda variável, para determinar o custo de produção, devem-se retirar, em forma sequencial, a carga tributária e as despesas exclusivas do mercado interno, para, posteriormente, dar início ao cálculo de preço de exportação.

2) *Botton Down* ou "de cima para baixo", este método permite obter o custo de produção a partir do preço de venda do bem no mercado-alvo, descontando, em forma sequencial, a margem de comercialização da cadeia de distribuição, as despesas até colocar a mercadoria no armazém do importador, que são o transporte interno e o custo de nacionalização, o seguro internacional, o frete internacional, despesas exclusivas da expor-

tação para a entrega da carga no local de embarque e, finalmente, as relacionadas com a disponibilidade da carga no armazém do exportador.

d) Documentação

Uma das diferenças mais marcantes entre uma operação de mercado interno e uma exportação, surge ao se comparar a documentação de ambas as operações. A utilizada para as operações de exportação é dividida de acordo com o responsável pelo seu preenchimento e emissão.

Assim, temos documentos cujo preenchimento e emissão são de responsabilidade do exportador: Fatura Proforma (*Proforma Invoice*), Fatura comercial (*Commercial Invoice*), Romaneio de Carga (*Packing List*), Nota Fiscal Eletrônica de Exportação (NF-e), Declaração Única de Exportação, Saque (*Draft*) e, quando exigido pela legislação do país importador, Fatura Consular (*Consular Invoice*), cabendo ao exportador preencher a documentação e à autoridade consular do país importador, autenticar a mesma.

Eventualmente, quando exigido pelas Normas Administrativas de Exportação, o exportador preenche a Licença de Exportação na aba LPCO do módulo exportação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) que, após a anuência do governo brasileiro, permite a exportação do produto.

Serão de responsabilidade do importador: a Ordem de Compra Internacional (*International Purchase Order)* e, quando for acordado com o exportador, a Ordem de pagamento antecipado (*Wire transference*) ou a Carta de crédito (*Letter of Credit*).

Também existem documentos cujo preenchimento pode ou não ser tarefa do exportador, porém a sua emissão é responsabilidade de outras instituições ou empresas. São eles: Certificado de Origem Comum; Certificado de Origem Preferencial; Certificado de Origem Sistema de Preferências Comerciais (SGPC); Certificado de Origem Formulário A (*Form A*); Certificado de Análise; Certificado de Inspeção Pré-embarque; Certificado de Seguro; Certificado de Fumigação etc.

Outro grupo de documentos, cuja responsabilidade pelo preenchimento e emissão é da empresa de transporte internacional, é o Conhecimento de Embarque. Na prática, cada modal de transporte adota um nome específico. Assim, temos o Conhecimento de embarque para o transporte de carga por via aquaviária ou *Bill of Lading (B/L)*, Conhecimento de embarque para o transporte de carga por via aérea ou *Air Way Bill (AWB)*.

> “O fato de um produto brasileiro ser inserido em um determinado acordo permite que o importador reduza seu custo de importação pela aplicação da preferência percentual ou tarifária, o que torna o produto brasileiro mais econômico, e portanto mais competitivo”

Para o transporte por via terrestre existem dois documentos diferentes, o Manifesto Internacional de Cargas/Despacho de Trânsito Aduaneiro (MIC/DTA) para cargas exportadas para outro país membro do Mercosul, e o Conhecimento Rodoviário Internacional de Cargas (CRT) para produtos exportados para países não membros do Mercosul. Finalmente, os documentos empregados no transporte ferroviário internacional: o Conhecimento Internacional de Transporte Ferroviário/Declaração de Trânsito Aduaneiro (CITF/DTA), para cargas destinadas a país membro do Mercosul, e o Conhecimento de Embarque por Transporte Ferroviário (CETF), para cargas destinadas a outros países.

Caso o exportador receba no Brasil um valor em moeda estrangeira em pagamento por uma mercadoria a exportar ou já exportada, de acordo com as normas do Banco Central do Brasil, é obrigatório converter esse montante em moeda nacional, exigindo assim a realização do Contrato de Câmbio.

De modo geral, existe um conjunto de documentos que aparecem em todas as operações de exportação – cópia da Fatura Comercial, cópia do Romaneio de Cargas, uma via não negociável do Conhecimento de Embarque, Nota Fiscal Eletrônica de Exportação, Extrato da Declaração Única de Exportação e a via Vendedor do Contrato de Câmbio – sendo responsabilidade da empresa exportadora arquivá-los por cinco anos, desconsiderando o ano no qual foi realizada a exportação.

e) Elaboração do material promocional

Ainda que atualmente o uso de catálogos, folhetos e documentos técnicos impressos como material promocional, seja cada vez menos comum, sua confecção exige do exportador rigor e cuidado no uso de símbolos, cores e mensagens e, se for usado um idioma estrangeiro e o exportador não possuir perfeito domínio da sua gramática, recomenda-se recorrer a profissionais que possuam conhecimento. Quanto mais técnica for a informação, mais especializado deve ser o profissional que elabore a mensagem.

Tem sido cada vez mais frequente o uso de mídias digitais na promoção internacional, e hoje em dia todas as empresas possuem um *site* que atende simultaneamente a vários objetivos, tais como apresentar a empresa, atrair a atenção de potenciais compradores, reforçar a marca, facilitar o comércio eletrônico ou *e-commerce* etc., e para atingir corretamente esses objetivos, alguns cuidados devem ser considerados no momento de construir um *site* focado no mercado internacional:

1) Ser bilíngue ou trilíngue, sendo os idiomas estrangeiros aqueles mais utilizados nos mercados-alvo que se pretende conquistar.

2) Apresentar informações atualizadas e relevantes em relação à empresa e seus produtos.

3) Ser de fácil navegabilidade.

4) Permitir que seja visível nos diversos tipos de aparelhos.

5) Possuir uma identidade visual com a empresa, sua marca e produtos.

6) Apresentar toda a informação necessária caso o potencial importador se interesse em dar continuidade ao contato virtual.

7) Não estar poluído esteticamente por excesso de frases e imagens.

8) Vídeos objetivos e de curta duração.

Se possível, a empresa exportadora deve contratar um especialista em mídias digitais para construir o *site,* bem como para entender como funciona a promoção comercial nas demais redes sociais tais como *blogs*, Linkedin, Facebook, YouTube, bem como o uso correto do E-mail como ferramenta de informação.

a) Conhecimento e aplicabilidade dos Regimes Aduaneiros Especiais

Os regimes aduaneiros especiais são procedimentos que, pelas suas características, têm como objetivo oferecer ao exportador a possibilidade de reduzir custos e aprimorar a sua atuação internacional; entre os mais utilizados, podem-se mencionar:

a) ***Trânsito aduaneiro de exportação*** – permite o trânsito de bens já desembaraçados em um recinto alfandegado (de zona primária e de zona secundária), ou recinto não alfandegado, até o local considerado como local de saída dos bens do território aduaneiro (podendo ser um porto alfandegado, um aeroporto alfandegado, um local de transposição na fronteira ou recinto alfandegado).

b) ***Recinto especial para o despacho de exportação (Redex)*** – permite que a mercadoria seja desembaraçada em um recinto não alfandegado, podendo inclusive ser o armazém do próprio exportador.

c) ***Drawback*** – regime aduaneiro especial que permite a suspensão, isenção ou restituição da carga tributária incidente em uma operação normal de importação quando a matéria-prima, parte ou peça se destina à produção de forma direta ou indireta de um bem que será ou já foi exportado. No caso do *Drawback* Suspensão, o benefício engloba tributos e taxas federais – II, IPI, PIS importação, Cofins importação e Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) e tributo estadual (ICMS). Já no caso dos *Drawbacks* Isenção e Restituição, os benefícios só podem ser usufruídos em relação aos tributos e taxas federais.

É importante destacar que as empresas optantes pelo Simples Nacional e microempreendedor individual não podem utilizar o *drawback;* para as optantes pelo lucro real e lucro presumido, a utilização deste regime aduaneiro especial possibilita reduzir significativamente seu custo de produção, os recursos financeiros necessários na aquisição de insumos, bem como um menor fluxo de caixa; o *drawback*, em qualquer modalidade, não pode ser usado para importação e compra no mercado interno de bens de capital.

Para possibilitar que fornecedores brasileiros possam competir com fornecedores estrangeiros, o governo mo-

dificou dois *drawbacks* para permitir que matérias-primas, partes e peças nacionais possam ser adquiridas com benefícios, surgindo o *Drawback* Integrado Suspensão e *Drawback* Integrado Isenção.

GESTÃO ADMINISTRATIVA E CONTÁBIL

Concluída a etapa de preparação, a empresa, para realizar operações de comércio exterior, sem considerar o regime tributário escolhido, deve providenciar a sua habilitação no Radar da Receita Federal do Brasil, procedimento que atualmente é feito *on-line*; a empresa exportadora deve definir a modalidade em que deseja ser habilitada, e as opções são:

a) ***Expressa:*** Ao optar por esta modalidade a empresa pode realizar operações de exportação sem limite de valores e de importação, até um valor de US$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos), ou seu equivalente em outras moedas estrangeiras semestrais.

b) ***Limitada:*** Nesta opção, a empresa não tem limite para operações de exportação e as operações de importação, cuja soma dos valores, em cada período consecutivo de 6 (seis) meses, seja superior a US$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América) ou seu equivalente em outras moedas estrangeiras e igual ou inferior a US$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América), ou seu equivalente em outras moedas estrangeiras.

c) ***Ilimitada:*** A empresa continua a não ter limite para as operações de exportação e possui capacidade financeira que permite importar valores superiores a US$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América) ou seu equivalente em outras moedas estrangeiras.

Na etapa anterior foram apresentados diversos conceitos vinculados com acordos comerciais internacionais, regimes aduaneiros especiais e documentação, porém, não foi feito nenhum comentário em relação a como essas situações devem ser aplicadas na gestão administrativa e contábil.

Para uma efetiva aplicação do benefício vinculado com um determinado acordo comercial internacional, é imprescindível que o produto brasileiro seja considerado "produto negociado", ou seja, que a sua classificação fiscal na NCM, Naladi ou nomenclatura adotada, esteja mencionada nos anexos do acordo, bem como se informe o percentual da preferência tarifária, e que o produto brasileiro atenda às regras de origem do acordo.

Atendidas as exigências, é obrigatória a emissão do Certificado de Origem preferencial, que para todos os acordos assinados pelo Brasil, é emitido por uma entidade autorizada pelo governo brasileiro. A relação de entidades autorizadas é mencionada na Portaria Secex nº 23/2011 consolidada. O Certificado de Origem Formulário A ou *Form A,* documento emitido pelos países outorgantes do Sistema Geral de Preferências, a entidade emissora é o Banco do Brasil S.A.

Emitido o Certificado de Origem preferencial, o exportador deve enviar o original ao importador para que ele possa, ao nacionalizar o bem, obter a redução do Imposto de Importação em função da origem da mercadoria.

Já para que o exportador possa usufruir dos benefícios fiscais nas operações de *drawback,* torna-se obrigatório, no caso de *Drawback* Integrado Suspensão, a emissão do Ato Concessório antes de realizar a importação e/ou compra no mercado interno. Para o *Drawback* Integrado Isenção, o Ato Concessório deve ser emitido antes da importação ou compra, no mercado interno, dos insumos que irão repor os utilizados nos produtos já exportados. Para o *Drawback* Restituição, cabe à Receita Federal do Brasil emitir o Certificado de Crédito Fiscal.

Existem normas estabelecidas pelo governo brasileiro para a obtenção do Ato Concessório, seja na modalidade Integrado Suspensão ou Integrado Isenção, que podem ser consultadas na Portaria Secex nº 23/2011 consolidada, bem como nos manuais disponibilizados no *site* da Receita Federal.

Cabe ao exportador o controle operacional para que, no caso de *Drawback* Integrado Suspensão, os prazos, valores e quantidades mencionadas no Ato Concessório, na importação e compra no mercado interno de insumos e na exportação do produto industrializado, sejam cumpridos.

Em relação à documentação em que a responsabilidade e o preenchimento são do exportador, a área administrativa deve prestar muita atenção, já que qualquer erro ou falta de informação pode resultar: i) em demora no envio do produto ao exterior, ii) retardo no processo de nacionalização do bem, que impacta no custo final do produto para o importador. Se as falhas se repetirem com frequência, o importador deixará de comprar da empresa exportadora.

Caso o importador tenha emitido a Ordem de Compra e Venda Internacional, o exportador deve ler com atenção esse documento, pois provavelmente nele são mencionados tipos e quantidade de cada um dos documentos necessários para desembaraçar a mercadoria no país do importador.

Se, porém, a operação de exportação estiver garantida por uma carta de crédito, todas as informações que os documentos devem conter são mencionadas explicitamente nela, bem como a forma de negociação da documentação após o embarque da mercadoria.

Ainda que existam documentos cujos preenchimento e emissão sejam de responsabilidade de terceiros, é obrigação do exportador certificar-se, se possível antes da sua emissão, de que a informação está correta. Por exemplo, o B/L é preenchido e emitido pela empresa de navegação, sendo que é praxe o exportador preencher um rascunho ou *draft* para ser enviado, e a empresa de navegação conferir e, posteriormente, emitir.

NEGOCIAÇÃO E VENDA

Para que uma negociação internacional seja concluída com sucesso, o exportador deve se preparar adequadamente para responder aos questionamentos dos potenciais importadores. Parte das informações necessárias para responder corretamente aos potenciais importadores deve ser coletada com antecedência, e está vinculada aos fornecedores de insumos, matérias-primas e prestadores de serviços, que, posteriormente, caso a negociação seja fechada, serão empregados e utilizados na produção do bem a exportar.

Para proceder ao processo de qualificação de fornecedor, a empresa exportadora geralmente exige o envio do insumo para teste e posterior aprovação. Em relação aos prestadores de serviço, pelo fato de ser quase impossível fazer uma avaliação antecipada, o exportador deve pesquisar junto a seus clientes atuais qual é a qualidade do serviço prestado.

No entanto, sempre se deve considerar que a prestação de um serviço é um relacionamento baseado inicialmente na empatia, o que significa que determinado prestador de serviço pode ser adequado para um exportador e não para outro.

No momento em que a negociação se inicia, o exportador já deve ter definidos claramente:

i) qual é a sua capacidade de produção

ii) o prazo de entrega

iii) se está disposto, ou não, a correr algum risco financeiro

iv) se existe a possibilidade de contratar o seguro de crédito à exportação

v) política de precificação, incluindo o preço de exportação do produto

vi) eventuais descontos a conceder, bem como o fundamento para outorgá-los

vii) como e se o pagamento pode ser parcelado

viii) prazo máximo para o financiamento

ix) Incoterm 2020 escolhido (que determina local de transferência da responsabilidade operacional, direitos e deveres do exportador e do importador, a quem cabe a responsabilidade da contratação e do pagamento do transporte e seguro internacional).

Se a negociação for realizada por meio digital, todas essas informações e outras que o exportador considere importantes são mencionadas na Fatura Proforma. Se for por via telefônica ou presencial, concluída com sucesso a negociação, o exportador deve emitir um documento (Fatura Proforma ou *Proforma Invoice* ou orçamento) a ser enviado ao importador em que informa o que foi acordado, e com a aprovação do comprador, inicia-se a produção. Sempre, ou quando não tenha sido combinado entre as partes, a forma de pagamento deve ser antecipada ou por carta de crédito; nesses casos, o fabricante só continuará com o processo após ter recebido o valor antecipado ou dado o aceite na carta de crédito.

O exportador deve planejar sua negociação com cuidado, e já ter analisadas algumas opções, caso a primeira oferta não seja acolhida favoravelmente. Deve ter consciência de que às vezes, é melhor não fechar um negócio a assumir um compromisso, sabendo antecipadamente que será difícil cumprir. Pode ser que a melhor opção seja postergar a negociação, ou simplesmente dar por concluído o processo sem chegar a um acordo.

Com o produto pronto para ser exportado, incluindo todas as embalagens necessárias para sua proteção, o exportador aciona seus prestadores de serviço, tais como empresa de transporte interno, despachante aduaneiro e, caso já tenha recebido o pagamento, fecha o contrato junto à instituição com a qual a ordem de pagamento se encontra e para tal, providencia o fechamento do contrato de câmbio.

Outros prestadores de serviço, como a empresa de logística internacional, serão contratados em função do Incoterm 2020 combinado. Por exemplo: se a venda for na modalidade *FOB porto de embarque combinado*, é responsabilidade do importador contratar o transporte internacional. Porém, se o Incoterm 2020 for *CIF porto de destino combinado*, a contratação do frete e seguro internacional é da responsabilidade da empresa exportadora e, nesse caso, o contato com a empresa de logística internacional e companhia de seguro permite ao exportador cumprir com essas tarefas.

GESTÃO ADUANEIRA

Já com a mercadoria, Nota Fiscal Eletrônica de Exportação emitida, Declaração Única de Exportação anuída, e demais documentos prontos, a próxima etapa é o despacho ou desembaraço aduaneiro da mercadoria, atividade na qual acontece a intervenção obrigatória do Auditor Fiscal da Receita Federal para que a mercadoria possa ser embarcada ou entregue ao comprador estrangeiro. Para 95% das operações de exportação, o desembaraço da mercadoria é efetuado antes do embarque da mercadoria, podendo ser os locais de desembaraço: armazém alfandegado localizado na zona primária alfandegária, recinto alfandegado localizado na zona secundária e recinto não alfandegado de zona secundária.

Lembrando que se o desembaraço for realizado no recinto alfandegado localizado na zona secundária ou em recinto não alfandegado de zona secundária, após concluído o desembaraço, a mercadoria, para chegar ao local de embarque ou entrega, transita pelo território aduaneiro amparada nas normas de trânsito aduaneiro de exportação; se for uma mercadoria sujeita a anuência ou licenciamento prévio, é necessário primeiro obter o LPCO para dar continuidade ao despacho aduaneiro.

A responsabilidade pelo acompanhamento do despacho aduaneiro de exportação depende do Incoterm 2020 combinado entre exportador e importador. O único Incoterm 2020 no qual essa tarefa cabe ao importador é o *Ex Works armazém do exportador*, o que significa que nos outros dez Incoterms 2020, compete ao exportador o acompanhamento do despacho aduaneiro. O exportador pode delegar a um despachante aduaneiro a responsabilidade por representá-lo.

A sequência do desembaraço aduaneiro de exportação para uma mercadoria sem a obrigação de licenciamento se apresenta a seguir:

a) emissão da Nota Fiscal Eletrônica de Exportação;

b) registro da Declaração Única de Exportação;

c) recepção da Nota Fiscal Eletrônica de Exportação no módulo Controle de Carga e Trânsito;

d) apresentação da Carga para Despacho;

e) gerenciamento do risco por parte da Receita Federal do Brasil;

f) conclusão da intervenção da Receita Federal do Brasil:

g) desembaraço da Declaração Única de Exportação;

h) o fiel depositário entrega a carga depositada no local de embarque à empresa de transporte internacional;

i) a empresa de transporte internacional transporta a carga com destino ao local de destino e informa (manifesta) os dados do embarque.

Caso a mercadoria esteja sujeita à obtenção de anuência prévia, a sequência acima sofre alterações, pois o desembaraço da Declaração Única de Exportação só acontece após a emissão da LPCO para, posteriormente, a Receita Federal intervir no processo de despacho aduaneiro; e a vinculação da LPCO, cuja emissão não seja responsabilidade do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), ou esteja sujeita a financiamento governamental, pode ser feita em qualquer momento.

Após o desembaraço de exportação e posterior embarque da mercadoria, a última atividade do exportador é o fechamento do contrato de câmbio junto a uma instituição financeira autorizada a atuar no mercado de câmbio pelo Banco Central do Brasil, diretamente ou com a intermediação de uma corretora de câmbio. Esta operação permite a conversão do valor da moeda estrangeira em moeda nacional utilizando a taxa de câmbio de compra do dia no qual o contrato é celebrado.

Em casos excepcionais, a taxa de câmbio mencionada no contrato de câmbio é projetada para um ou dois dias após a celebração do contrato de câmbio e, finalmente, fechado o contrato de câmbio, o valor em moeda nacional é depositado na conta-corrente da empresa exportadora.

Fechado o contrato de câmbio, o processo está finalizado. O exportador deve fazer contato periodicamente com o importador, e verificar quando haverá um novo pedido.

Incoterms
International Commercial Terms (2020)

Romulo Del Carpio

Romulo Del Carpio
é mestre em Economia e Política Internacional,
consultor em comércio exterior e negócios internacionais,
autor de vários livros, docente na FGV e na Funcex

A Câmara de Comércio Internacional (CCI), entidade que regulamenta os procedimentos comerciais e financeiros entre empresas exportadoras e importadoras de mercadorias, emitiu em 1º de janeiro de 2020 uma nova versão das siglas mundialmente praticadas e conhecidas como Incoterms.

A origem dos Incoterms tem a ver com a série de problemas que ocorriam nas transações comerciais, provocando discrepâncias, disputas e pleitos. Ao longo dos anos, sempre foram de três ordens as principais dificuldades encontradas pelos importadores e exportadores: inicialmente a incerteza a respeito da lei do país aplicada no contrato ou mesmo as diferentes práticas comerciais em seus respectivos países, em seguida a insuficiência de informações e finalmente a diversidade de interpretações.

Com a finalidade de simplificar e agilizar a elaboração das cláusulas dos contratos de compra e venda, os Incoterms definem os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador, estabelecidos em consenso, quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas, sempre prevendo a qual de ambos cabe a responsabilidade pelos bens, perante o outro, durante o cumprimento de cada etapa. A redação sumária da sigla escolhida entre as partes, após incluída no contrato de compra e venda, passa a ter força legal, com seu significado jurídico preciso e efetivamente determinado.

Representados por meio de siglas (três letras maiúsculas), os termos internacionais de comércio são regras globais, imparciais, de caráter uniformizador, que constituem toda a base da negociação internacional e objetivam promover a harmonia nos negócios internacionais.

Um bom domínio dos Incoterms 2020 é indispensável para que o negociador possa incluir todos os gastos previstos nas operações de exportação e/ou importação. Qualquer interpretação errônea sobre direitos e obrigações do comprador e do vendedor pode causar grandes prejuízos comerciais para uma ou ambas as partes. Dessa forma, é importante o estudo cuidadoso sobre a sigla do Incoterm 2020 mais conveniente para cada operação comercial.

É equivocado o entendimento de que os direitos e obrigações determinados pelo termo escolhido se estendem a todas as operações ligadas direta ou indiretamente ao contrato de venda, como transporte, seguro, operações de financiamento etc. Na realidade, os Incoterms 2020 determinam apenas os deveres e direitos entre comprador e vendedor, não tendo nenhum efeito sobre as demais partes.

Imagem de Mohamed Aly por Pixabay

Quadro 1. Siglas dos Incoterms 2020

EXW	Mercadoria entregue no local do exportador
FCA	Entregue na transportadora, país de origem
FAS	Colocada ao lado do navio, país de origem
FOB	Embarcada a bordo do navio, país de origem
CFR	Embarcada a bordo do navio, país de origem, frete pago
CIF	Embarcada a bordo do navio, país de origem, frete e seguro pagos
CPT	Entregue na transportadora, país de origem, frete pago
CIP	Entregue na transportadora, país de origem, frete e seguro pagos
DAP	Entregue no local combinado, sem desembaraço, país de destino
DPU	Entregue em local ou terminal alfandegado, sem desembaraço, país de destino
DDP	Entregue no local do importador, com desembaraço aduaneiro

Vale ressaltar que os Incoterms 2020 não impõem, e sim propõem, sendo facultativo sua utilização nas negociações.

Todos os Incoterms 2020 trazem implícita a necessidade de determinação suficiente de pontos geográficos, podendo advir graves mal-entendidos da ausência desta informação, e as siglas e as expressões devem sempre ser mencionadas em inglês.

A mudança fundamental entre as versões 2010 e 2020 dos Incoterms foi a sigla DAT (*Delivered At Terminal*), que existia na versão 2010, e que passou a denominar-se DPU (*Delivered At Place Unloaded*) na versão 2020. É uma alteração de nome, pois o procedimento continua o mesmo, isto é, o exportador entrega a carga desembarcada na zona primária no país de destino, que pode ser porto, aeroporto ou ponto de fronteira.

O motivo dessa alteração de nome foi justificado pelo fato de que muitos profissionais interpretavam o termo terminal na sigla DAT como se fosse exclusivamente marítimo. Assim, a palavra place *unloaded* no DPU é mais abrangente, incluindo a possibilidade de ser porto, aeroporto ou ponto de fronteira.

Para uma abordagem mais completa, publicamos a seguir o texto oficial das 11 siglas dos Incoterms 2020, e um comentário operacional que, pela riqueza de detalhes, ilustram de forma detalhada certos procedimentos muitas vezes escondidos do texto oficial.

INCOTERMS 2020: TEXTO OFICIAL COMENTADO

EX WORKS – EXW

EX Works significa que o vendedor entrega a mercadoria quando a coloca à disposição do comprador, nas suas instalações ou em outro local combinado (fábrica, armazém, galpão etc.) e o lugar indicado pode ser ou não nas instalações do vendedor.

Para a entrega ocorrer, o vendedor não precisa carregar a mercadoria em nenhum veículo de coleta e também não precisa desembaraçar as mercadorias para exportação, se for aplicável.

EXW é uma sigla multimodal de transporte.

EXW é a sigla dos Incoterms 2020 que estabelece obrigações mínimas para o vendedor.

Portanto, da perspectiva do comprador, a sigla deve ser usada com atenção por diversas razões, como os riscos relacionados ao carregamento da carga e ao desembaraço de exportação.

Comentário

No caso da exportação brasileira, embora o desembaraço aduaneiro seja por conta do importador, o vendedor deve emitir o DU-e junto ao Siscomex.

Quanto ao carregamento no local do vendedor é importante frisar que o importador é o responsável e vai assumir as avarias ou danos que porventura aconteçam, caso a mercadoria seja acondicionada de forma inadequada.

EXW é uma sigla multimodal, porque a decisão de transportar a mercadoria ao país de destino é do comprador, que poderá optar pela via marítima, aérea ou fronteiriça.

É uma sigla que logisticamente é praticada quando os países são fronteiriços ou fazem parte de um acordo, do tipo Mercosul ou Mercado Comum Europeu.

FREE CARRIER – FCA

FCA – Free Carrier (transportador livre) significa que o vendedor entrega as mercadorias para o comprador de duas maneiras:

- Primeira: Quando o local indicado são as instalações do vendedor, a mercadoria é entregue carregada no meio de transporte providenciado pelo comprador.
- Segunda: Quando o local designado para entrega é outro, a mercadoria é entregue carregada no meio de transporte designado pelo comprador, sendo o descarregamento por conta do importador.

Em qualquer das duas formas, os riscos e custos são transferidos do vendedor para o comprador no local da entrega da carga.

FCA é uma sigla multimodal.

Comentário

FCA é uma sigla versátil, multimodal, e oferece alternativas de meio de transporte, que pode ser aéreo, rodoviário, ferroviário ou marítimo, em casos de contêiner.

É uma sigla eclética que permite a entrega das mercadorias em diversos locais, seja no domicílio do exportador, aeroporto, porto, ponto de fronteira ou qualquer outro dentro do país do exportador.

A questão do carregamento no local do vendedor, ou em outro local designado, e do descarregamento na transportadora indicada, está dividido para ambos os lados, sendo que o descarregamento é por conta do comprador.

O normal é o vendedor entregar a carga no próprio local (fábrica ou armazém), carregada no veículo transportador e desembaraçada do ponto de vista aduaneiro.

A recomendação é que vendedor e comprador sejam específicos para determinar o local da entrega da carga, já que os custos e riscos passam para o comprador nesse ponto combinado.

Nos embarques em contêiner, o Incoterm indicado para entrega deve ser o FCA. Isto ocorre porque o exportador pode ter que retirar o contêiner no local da companhia marítima e levá-lo para a fábrica, com a finalidade de fazer a ovação das mercadorias e, posteriormente, devolvê-lo ao terminal, devidamente ovado, aguardando o embarque a bordo do navio.

Com base nessa logística, os embarques em contêiner usam como Incorterm mais apropriado o FCA no lugar do FOB.

FREE ALONGSIDE SHIP – FAS

FAS significa que o vendedor entrega as mercadorias quando são colocadas ao lado do navio designado pelo comprador, no porto de embarque indicado.

O risco de perda ou dano à mercadoria passa do vendedor para o comprador quando as mercadorias estão ao lado do navio e o comprador assume todos os custos a partir desse momento.

Esta sigla é usada apenas para transporte marítimo e hidroviário, em que a mercadoria entregue é colocada ao lado do navio.

Portanto, a sigla FAS não é apropriada quando a mercadoria é entregue ao transportador antes de ser colocada ao lado do navio, por exemplo, se a carga é entregue para um transportador em um terminal de contêiner. Neste caso, seria adequado considerar o uso da sigla FCA em vez da sigla FAS.

É aconselhável que o local de carregamento no porto de embarque, onde a mercadoria será transferida do cais ou de pequenas embarcações, esteja especificado o mais claramente possível, já que o custo e os riscos são responsabilidade do vendedor e podem variar, de acordo com o porto.

Comentário

Aparentemente esta sigla FAS é pouco utilizada e a CCI, em algum momento achou por bem retirá-la dos Inco-

terms 2020, conforme o mercado especulava. Porém é amplamente praticada na exportação de *commodities* ou em cargas de grande cubagem e peso.

Muitos profissionais fazem confusão indicando que a entrega da carga é no porto.

A regra do FAS é clara – a entrega é ao lado do navio, onde está operando, dentro do porto.

Dizer que a entrega é no porto significa um local indeterminado, pois, por exemplo, o porto de Santos tem algo como 60 cais tanto na margem esquerda como na direita, assim fica um local incerto quando se diz "entrega no porto".

É importante que o importador tenha no Brasil um representante ou empresa, com procuração e poderes suficientes para promover a formalidade do recebimento da carga ao lado do navio.

Essa formalidade se dará mediante um documento que declara *received for shipment* emitido pelo representante do importador ou empresa autorizada para continuar a logística a bordo.

Quando o pagamento é feito por meio de uma carta de crédito bancária, esta vai exigir prova documental de que a mercadoria foi entregue ao lado do navio.

Neste caso do FAS, os custos de estiva, arrumação da carga a bordo, desarrumação e desestiva no destino são por conta do importador e, normalmente, estão incluídos no valor do frete internacional, sob a modalidade *All in,* mesmo sendo *collect* ou *prepaid*.

FREE ON BOARD – FOB

Significa que o vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio nomeado pelo comprador, no porto de embarque.

O risco de perda ou dano à mercadoria passa do vendedor para o comprador quando os bens se encontram a bordo do navio e o comprador assume todos os custos e riscos a partir desse momento.

Esta sigla é indicada somente para transporte marítimo ou hidroviário, em que há a intenção de entregar a mercadoria a bordo do navio.

Deste modo, a sigla FOB não é adequada quando a mercadoria é passada ao transportador, antes do embarque, por exemplo, quando o carregamento é entregue para um transportador, num terminal de contêineres.

Neste caso, a sigla FCA é mais apropriada que FOB.

Comentário

Existe no mercado interno uma série de expressões erradas, tais como "FOB Aéreo" ou "FOB Fábrica".

O FOB (livre a bordo) é claro e conciso ao determinar que as obrigações do exportador terminam quando a mercadoria entra a bordo do navio no porto de origem.

A partir do embarque, começam as responsabilidades do importador quanto aos futuros custos e riscos até o porto de destino.

O exportador recebe do armador ou companhia marítima um B/L (*Bill of Lading*), com as anotações *Shipped on Board* e *Clean on Board*, devidamente datadas.

Existem algumas reclamações dos exportadores quanto à data do B/L.

Acontece que algumas agências marítimas entregam o B/L ao exportador, com a data que o navio saiu do cais e não com a data em que efetivamente a carga entrou a bordo.

Isso pode comprometer o prazo de embarque que consta na carta de crédito.

Algumas agências marítimas omitem o *Clean on Board* no B/L, o que não representa nenhum risco documental para o exportador, pois o B/L, mesmo não indicando, será considerado como *Clean on Board* para todos os efeitos bancários, principalmente com carta de crédito.

O que não pode acontecer é uma anotação *Unclean on Board*, que indica avarias na embalagem da carga embarcada pelo exportador.

É importante frisar que o *Clean on Board* se refere à embalagem ou contêiner, e não à mercadoria.

O frete internacional no caso FOB, está anotado no B/L como *Freight Collect*.

Seguro e frete internacional, por conta do importador.

O FOB é uma sigla aquaviária.

COST AND FREIGHT – CFR

Significa que o vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio nomeado pelo comprador no porto de embarque. O risco de perda ou dano à mercadoria passa do vendedor para o comprador quando os bens se encontram a bordo do navio.

O vendedor deve contratar e pagar os custos e o frete necessários para levar as mercadorias até o porto de destino combinado.

Esta sigla deve ser usada somente para transporte marítimo ou hidroviário. Quando mais de um modo de transporte é usado, no caso de a mercadoria ser entregue para um *Carrier* ou para um terminal de contêiner, a sigla mais apropriada a ser usada é a CPT em vez da CFR.

CFR é uma sigla aquaviária.

Comentário

O CFR é uma sigla com logística sequencial ao FOB.

Tanto no FOB como no CFR, as mercadorias devem ser embarcadas a bordo do navio, no porto de origem, país do exportador.

A diferença com relação ao FOB é que no CFR o frete internacional é *prepaid*. Portanto, a agência marítima somente entrega os originais do B/L, se o exportador (embarcador) pagou o frete cobrindo a rota do porto de origem ao porto de destino.

No caso brasileiro, o frete está mencionado no B/L em dólares americanos, porém o exportador paga o frete em reais equivalentes ao valor em dólar, de acordo com a taxa cambial do dia.

Quanto aos custos de carregamento e descarregamento, variam de acordo coma forma com que o vendedor contratou o transporte marítimo. O ideal seria um frete *All in.*

Quanto ao valor a ser mencionado na fatura comercial, o faturamento será o FOB + frete = CFR.

O repasse do frete na fatura comercial é prática normal em comércio internacional, pois existe um princípio logístico determinando que quem compra paga o frete.

Desta forma, o exportador que pagou o frete no caso CFR, recupera esse valor via fatura comercial.

COST, INSURANCE AND FREIGHT – CIF

Significa que o vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio nomeado pelo comprador no porto de embarque. O risco de perda ou dano à mercadoria passa do vendedor para o comprador quando os bens se encontram a bordo do navio, considerando que o vendedor já cumpriu todas as suas obrigações ao entregar a mercadoria, independentemente do carregamento chegar no seu destino em boas condições, quantidade especificada, ou não chegar.

CIF é uma sigla de transporte aquaviário.

O vendedor deve contratar e pagar os custos e o frete necessários para levar as mercadorias até o porto de destino combinado.

No caso, quando a carga é entregue a uma transportadora, em um terminal de contêiner, a sigla apropriada a ser usada é CIP em vez de CIF.

O vendedor também contrata cobertura de seguro mínimo durante o transporte até o destino das mercadorias. Isso pode causar algumas dificuldades em países de destino, onde é requerido que o seguro seja contratado internamente. Neste caso, é recomendável vender e comprar utilizando a sigla CFR.

O comprador também não deverá usar a sigla CIF se for requerido do vendedor contratação parcial da cobertura do seguro, de acordo com as Cláusulas de Carga Institucional (C) ou cláusula similar, em vez de cobertura mais abrangente, de acordo com as Cláusulas de Carga Institucional (A).

Entretanto, ainda é opcional entre as partes negociar um nível mais abrangente de cobertura. Se os custos de transporte para o vendedor, referentes ao descarregamento de mercadoria forem menores que o valor especificado em contrato, o vendedor não tem direito a recuperar esse valor separadamente do comprador, a não ser que haja acordo entre as duas partes.

Comentário

O Incoterm CIF é sequencial com logística do FOB e CFR.

Desta vez, além de pagar o frete internacional até o destino (*freight prepaid*), o vendedor ainda terá que providenciar a contratação do seguro cobrindo a rota do porto de origem até o porto de destino.

O Incoterm CIF indica que a cobertura deverá atender à clausula C, determinada pelo Instituto de Cláusulas de Carga de Londres, cobrindo no mínimo 110% do valor da mercadoria embarcada.

A Cobertura Básica Restrita (C) garante ao segurado os prejuízos que venha a sofrer em consequência de perdas e danos materiais causados à carga em razão de:

- Incêndio, raio ou explosão

- Encalhe, naufrágio ou soçobramento do navio
- Capotagem, colisão, tombamento do navio
- Abalroamento, colisão ou contato do navio com qualquer objeto externo, que não seja água
- Descarga da carga em porto de arribada
- Carga lançada ao mar
- Perda total de qualquer volume, durante as operações de carga e descarga do navio.

Alguns importadores podem instruir os exportadores para fazerem um seguro que atenda à realidade do seu país.

Um cliente árabe, por exemplo, vai querer cobertura contra guerra e terrorismo, enquanto um importador localizado em Houston, Estados Unidos, vai fazer questão de cobertura contra os Atos de Deus (*Act of God*) que cobre maremotos, terremotos, *tsunamis*, enchentes e outros riscos da natureza.

Um seguro internacional que atende, de forma ampla, aos interesses dos clientes é: *All risks from house to house, including war, strike and Act of God plus 10 % + 20% on CIF value*.

Os 10% são para cobrir os 110% do valor da carga e os 20% para cobrir lucro cessante, em casos de perda parcial ou total da carga.

Alguns profissionais confundem o alcance das coberturas de seguro, quanto às indenizações, interpretando que o indenizado será o exportador que providenciou o seguro no porto de origem.

No caso de um sinistro ocorrido durante a viagem internacional do navio, o indenizado será o beneficiário da apólice, neste caso, o importador.

Uma coisa é contratar o seguro internacional, obrigação do exportador na condição CIF, e outra é saber quem é o beneficiário da apólice, no caso o importador.

Assim, o indenizado não pode ser o exportador, até porque tem um B/L *Clean on Board*.

Quanto aos custos de carregamento e descarregamento, vão depender da forma que o vendedor contratou para o transporte marítimo. O ideal seria um frete *All in*.

Quanto ao valor do frete internacional, pago pelo exportador (*prepaid*), este será repassado na fatura comercial, em valores separados FOB + Frete + Seguro = CIF.

CARRIAGE PAID TO – CPT

Significa que o vendedor entrega a mercadoria – e transfere os riscos – ao comprador ou a outra pessoa indicada pelo comprador.

O vendedor deve contratar a transportadora e pagar os custos e o frete necessários para levar a mercadoria até o local de destino combinado.

Uma vez entregue ao comprador nesta modalidade, o vendedor não pode garantir que a mercadoria irá chegar no destino em plenas condições, na quantidade especificada ou mesmo se irá chegar ao destino. Isso ocorre porque os riscos da transação são transferidos do vendedor para o comprador quando a mercadoria é entregue ao comprador através da transportadora.

Esta sigla pode ser usada independentemente do modo de transporte selecionado, e pode ser usada onde mais de um meio de transporte está sendo utilizado (multimodal).

No CPT dois pontos são importantes: o local ou ponto onde as mercadorias serão entregues (transferindo os riscos) e o local ou ponto acordado, como destino das mercadorias.

CPT é uma sigla multimodal.

Comentário

A recomendação é que vendedor e comprador sejam específicos para determinar o local da entrega da carga, já que os custos e riscos passam para o comprador nesse ponto combinado.

A responsabilidade do vendedor é contratar a transportadora com o frete internacional pago e devidamente desembaraçada junto à Receita Federal.

Nos embarques em contêiner, o Incoterm indicado para a entrega deve ser CPT. Isto ocorre porque o exportador pode ter que retirar o contêiner no local da companhia marítima e levá-lo para a fábrica, com a finalidade de fazer a ovação das mercadorias e, posteriormente, devolvê-lo ao terminal, devidamente ovado, aguardando o embarque a bordo do navio.

Tendo por base essa logística, os embarques em contêiner usam como Incorterm mais apropriado o CPT no lugar do CFR.

Quanto ao faturamento, o frete internacional pago pelo exportador é recuperado no faturamento, pois na fatura comercial deverá constar FCA + frete = CPT.

CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO – CIP

Significa que o vendedor entrega as mercadorias – e transfere os riscos – ao comprador ou a uma transportadora indicada pelo vendedor.

O vendedor deve contratar e pagar os custos e frete necessários para levar as mercadorias até o local de destino combinado.

Uma vez que a mercadoria é entregue ao comprador nesta modalidade, o vendedor não pode garantir que a mercadoria irá chegar em plenas condições, na quantidade especificada ou se irá chegar ao destino. Isso ocorre porque os riscos da transação são transferidos do vendedor para o comprador quando a mercadoria é entregue ao comprador pela transportadora.

Esta sigla pode ser usada independentemente do modo de transporte selecionado e pode ser usada onde mais de um meio de transporte é utilizado (multimodal).

O vendedor deve contratar também uma cobertura de seguro contra o risco de perda ou dano à mercadoria partindo do ponto de embarque para ao menos o ponto do destino do carregamento. Isto pode gerar alguma dificuldade onde o país de destino requeira que o seguro seja contratado internamente. Neste caso, a sigla CPT é a mais recomendada. O comprador também não deverá usar a sigla CIP se o vendedor é obrigado a obter uma cobertura de seguro mais abrangente, de acordo com as Cláusulas de Carga Institucional (C) ou cláusula similar, em vez de cobertura mais abrangente de acordo com as Cláusulas de Carga Institucional (A). Entretanto, ainda é opcional entre as partes negociar um nível mais baixo de cobertura.

Comentário

Muitos profissionais confundem CIP com CIF.

São siglas com logísticas diferentes: CIF é aquaviário e CIP multimodal.

Desta vez, além de pagar o frete internacional até o destino (*freight prepaid*), o vendedor ainda terá que providenciar a contratação do seguro cobrindo a rota do ponto de origem até o ponto de destino.

O Incoterm CIP indica que a cobertura deverá atender à clausula A, determinada pelo Instituto de Cláusulas de Carga de Londres, cobrindo no mínimo 110% do valor da mercadoria embarcada.

A Cobertura Básica Restrita (A) garante ao segurado os prejuízos que venha a sofrer em consequência de todos os riscos de perdas e danos materiais causados à carga devido a quaisquer causas externas e especificamente para:

- Cobertura Básica ou Ampla, para embarques de mercadorias em ambientes refrigerados
- Cobertura Básica Restrita ou Ampla para mercadorias congeladas
- Cobertura ampla para embarque de animais vivos
- Cobertura Básica Ampla para seguros de transporte aéreo
- Cobertura Básica para seguros de bagagem

Alguns profissionais confundem o alcance das coberturas de seguro, quanto às indenizações, interpretando que o indenizado será o exportador que providenciou o seguro em porto de origem.

No caso de um sinistro ocorrido durante a viagem internacional do navio ou avião, o indenizado será o beneficiário da apólice, neste caso o importador.

Uma coisa é contratar o seguro internacional, obrigação do exportador na condição CIF, e outra é saber quem é o beneficiário da apólice, no caso o importador.

De qualquer forma, a recomendação de fazer o seguro internacional dentro das cláusulas A ou C é somente uma referência como seguros mínimos. O que ocorre, tanto no CIF quanto no CIP, é que o importador pode exigir coberturas adicionais para cobrir riscos existentes em seu país.

Um cliente do Japão, por exemplo, vai pedir um seguro com cláusula A ou C, acrescentado de coberturas contra maremotos, *tsunamis*, terremotos, que são riscos da natureza que estão englobados como Atos de Deus (*Act of God*). Um cliente árabe pode exigir coberturas contra guerra, terrorismo, pirataria. Um importador brasileiro pode exigir cobertura contra greve e roubo de cargas.

Para estes casos, o que se pratica é um seguro internacional completo, bem acima das cláusulas A ou C nos seguintes termos:*All risks from house to house, including war, strike and Act of God plus 10+20 per cent on CIF/CIP value.*

Nesta apólice, os 20% representam cobertura de lucro cessante em casos de perda total ou parcial. Quanto ao valor do frete internacional, pago pelo exportador (*prepaid*), este será repassado na fatura comercial, em valores separados FCA + Frete + Seguro = CIP.

DELIVERY AT PLACE UNLOADED - DPU

Significa que o vendedor entrega as mercadorias quando, depois de descarregadas na chegada, são colocadas à disposição do comprador em um terminal designado no porto ou local de destino combinado.

O comprador assume a responsabilidade aduaneira do desembaraço de importação ou qualquer outra formalidade no país de destino.

Nesta sigla, a entrega e a chegada no destino é a mesma. DPU é a única sigla dos Incoterms que exige que o vendedor descarregue a mercadoria no local de destino.

O vendedor deve se certificar de que pode organizar o descarregamento da mercadoria no local indicado.

Se as partes pretendem determinar que os custos e responsabilidades de descarregamento não fiquem por conta do vendedor, o DPU deve ser evitado e a sigla DAP deve ser usada.

DPU é uma sigla multimodal.

Comentário

O motivo principal que gerou a mudança de DAT para DPU foi a palavra "terminal". Terminal denota a zona primária de um porto, diferente de *place* cujo conceito é mais amplo, sendo um local primário aéreo, rodoviário ou ferroviário.

Existe um pequeno lapso no texto oficial, quando diz que o DPU é o único Incoterm que exige ao vendedor descarregar a mercadoria no destino. O DAP e o DDP também obrigam o vendedor a descarregar a mercadoria no destino.

Quando diz que a entrega (*delivery*) e a chegada (*arrival*) são a mesma, se refere à responsabilidade do vendedor de carregar (país de origem) e descarregar (país de destino) a mercadoria no local combinado.

Importante frisar que a partir do descarregamento no destino, na zona primária aduaneira, o vendedor transfere ao comprador todos os riscos e custos, tais como armazenagem, capatazias, demurrage, desembaraço e tributação incidentes na importação, além do frete e seguro interno até o local final do importador.

DPU é uma sigla com logística multimodal.

Quanto ao faturamento, todas as despesas devem ser repassadas na fatura comercial, além do lucro embutido no preço cotado ao comprador.

Assim, a fatura comercial deve mostrar a composição do CIF/CIP + descarregamento = DPU.

DELIVERY AT PLACE – DAP

Significa que o vendedor entrega as mercadorias – e transfere os riscos – quando são colocadas à disposição do comprador no local do país de destino indicado pelo importador.

O vendedor assume todos os riscos envolvidos até a entrega das mercadorias no local designado pelo importador. Nesta sigla DAP, a entrega e chegada ao destino é a mesma.

Esta sigla pode ser usada independentemente do modo de transporte selecionado ou onde mais de um meio de transporte é utilizado (multimodal).

O vendedor não tem a responsabilidade de descarregar a mercadoria no local do importador, mas se os custos de transporte para o vendedor, relacionado ao descarregamento da mercadoria, forem menores que o valor especificado em contrato, o vendedor não tem o direito de recuperar este valor separadamente do comprador, a não ser que haja acordo entre as partes.

Comentário

Não confundir o local designado pelo comprador (na zona aduaneira secundária) com o local ou terminal que pode ser marítimo, aéreo ou terrestre (zona aduaneira primária).

Normalmente as normas internacionais são genéricas, com termos implícitos dentro do texto, e isto ocorre com o DAP quando a redação apresentada não faz a distinção entre local de desembarque na zona primária e local final do destino, que pode ser a fábrica ou armazém do comprador na zona secundária.

No DAP o vendedor desembarca ou descarrega a mercadoria no terminal ou local (zona primária) e aguarda que o comprador faça o desembaraço e recolhimento dos impostos de importação, nacionalizando a mercadoria em seu país. Ato seguido, o comprador devolve a responsabilidade ao vendedor, que deverá contratar o transporte interno até a entrega no local final localizado na zona secundária daquele país. O descarregamento no local final é por conta do importador.

Um exemplo ajuda a entender esta logística: Um exportador brasileiro combinou com o importador chinês que a operação será DAP - Pequin. A mercadoria embarcou em Santos com destino a Shangai, sendo que o desembarque do navio é ainda responsabilidade do exportador brasileiro.

Nessa fase, o importador da China deverá fazer o desembaraço com o pagamento dos impostos de importação exigidos na aduana chinesa. Feita a nacionalização, o exportador brasileiro retoma a operação com a responsabilidade de levar a carga até o local do comprador localizado na capital Pequin. Chegando ao local, o exportador não tem obrigação do descarregamento.

Nesta modalidade DAP, o vendedor passa a depender da rapidez do comprador em desembaraçar a carga na aduana de destino. Uma demora do comprador pode ocasionar despesas portuárias adicionais, como armazenagem e *demurrage* do contêiner. Assim, é importante registrar no contrato DAP que essas despesas adicionais, caso ocorram, serão por conta do importador.

Quanto ao faturamento, o preço DAP deve incluir CIF/CIP + descarregamento + frete e seguro internos (logística) até a chegada ao local final designado pelo cliente.

DELIVERY DUTY PAID - DDP

Significa que o vendedor entrega as mercadorias quando são colocadas à disposição do comprador, liberadas para importação, prontas para serem descarregadas no local do país de destino combinado.

O vendedor assume a responsabilidade aduaneira do desembaraço de importação ou qualquer outra formalidade no país de destino.

O vendedor assume todos os riscos em entregar as mercadorias para o destino designado ou para um ponto designado. Nesta sigla dos Incoterms, a entrega e a chegada ao destino é a mesma.

Esta sigla pode ser usada independentemente do modo de transporte selecionado e pode ser usada onde mais de um meio de transporte está sendo utilizado (multimodal).

Se os custos de transporte para o vendedor relacionado ao descarregamento de mercadoria forem menores que o valor especificado em contrato, o vendedor não tem o direito de recuperar este valor separadamente do comprador, a não ser que esteja de acordo entre as duas partes.

DDP representa a obrigação máxima para o vendedor.

Comentário

Novamente, não confundir o local designado pelo comprador (na zona aduaneira secundária) com o local ou terminal que pode ser marítimo, aéreo ou terrestre (zona aduaneira primária).

Normalmente as normas internacionais são genéricas, com termos implícitos dentro do texto, e isto ocorre com o DDP quando a redação apresentada não faz a distinção entre local de desembarque na zona primária e local final do destino, que pode ser a fábrica ou armazém do comprador na zona secundária.

O DDP é exatamente o contrário do EX-Works.

No EXW as obrigações logísticas, os custos e riscos do exportador são mínimos, e no DDP são máximos.

As partes devem definir claramente o ponto ou local de destino final da entrega da carga, pois esses custos impactam o preço DDP do vendedor.

Importante destacar que no DDP, como no DAP, o descarregamento no local final na zona secundária fica por conta do comprador.

Nesta modalidade, mesmo com toda a responsabilidade logística e tributária por conta do vendedor, o preço deve incluir, além do preço da mercadoria DDP, uma margem de serviço prestado ao comprador.

O importador sabe que está pagando mais caro, devido à comodidade de comprar DDP.

Quanto ao faturamento, o preço deve incluir todas as despesas logísticas, a partir do CIF/CIP + descarregamento na zona primária no destino + desembaraço e tributação + frete e seguro interno + serviço logístico no destino = DDP.

DESTAQUE

Procuring the goods so delivered (vendas em cadeia ou *String Sales*)

As regras dos Incoterms 2020 ratificam o que já era previsto na versão de 2010, quando se trata de exportação de *commodities* na modalidade "vendas em cadeia" ou *String Sales*. Neste caso, ao contrário da exportação de mercadorias, a carga já está embarcada pelo primeiro exportador e durante a viagem é vendida pelos *traders* que se encontram no meio da cadeia comercial. São vendas sequenciais, pelas quais os *traders* "adquirem" a mercadoria que está em viagem.

O Incoterms 2020 prevê esta modalidade "*String Sales*" nas siglas FCA, FAS, FOB, CFR, CIP, CPT, CIP. DPU, DAP e DDP.

Câmbio e Pagamentos Internacionais

Imagem de Gerd Altmann por Pixabay

Shirley Atsumi

Shirley Atsumi
é mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial, Conselheira-Técnica da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), professora de pós-graduação, autora de livros, docente convidada na FGV, UFRJ e Funcex

Ao realizar uma negociação comercial internacional a empresa deve observar diversos procedimentos, como o tratamento administrativo e aduaneiro, a logística, a classificação correta da mercadoria, o Incoterm, a modalidade de pagamento, e providenciar a respectiva documentação.

Um fator relevante para a concretização da operação é a questão do pagamento e/ou recebimento dos valores.

Como o exportador brasileiro pode receber os valores decorrentes de suas vendas ao exterior?

Em geral a moeda negociada nas transações internacionais é a moeda denominada conversível ou moeda forte, que é aquela que tem livre conversibilidade ou livre aceitação nos mercados financeiros internacionais. As principais moedas conversíveis são o dólar dos Estados Unidos, o euro, o iene e a libra esterlina.

MANUTENÇÃO NO EXTERIOR

Até 2006 predominou no país um rigoroso controle cambial por parte do governo, em função do Decreto nº 23.258/1933, que determinava o ingresso obrigatório da moeda estrangeira nas exportações brasileiras e a aplicação de sanções administrativas ao exportador, no caso de sonegação de cobertura cambial. O exportador era então obrigado a trazer as divisas para o país e celebrar o contrato de câmbio, vinculando-o aos respectivos Registros de Exportação (RE). O controle desse ingresso das divisas era realizado pelo Banco Central do Brasil, que possuía um departamento exclusivamente voltado para esse fim. Este controle cambial foi realizado em decorrência dos desequilíbrios no balanço de pagamentos, da escassez das reservas internacionais e da dependência do capital externo, além da preocupante dívida externa.

A redução da vulnerabilidade externa do país e o aumento das reservas internacionais proporcionaram às autoridades governamentais condições para iniciar um processo de modernização e de aperfeiçoamento do mercado de câmbio. Assim é que, em 2006, por meio da Lei nº 11.371 foi permitido ao exportador manter no exterior 30% de suas receitas, em conta própria em um banco estrangeiro ou mediante crédito em conta mantida no país estrangeiro, por banco autorizado a operar no mercado de câmbio. Em 2008, a Resolução nº 3.548, ampliou este limite para 100%, isto é, hoje é permitido ao exportador deixar no exterior a integralidade dos valores recebidos pelas suas vendas.

Os recursos mantidos pelo exportador no exterior podem ser utilizados para a realização de investimento, aplicação financeira ou pagamento de obrigação própria do exportador, sendo vedada a realização de empréstimo ou mútuo de qualquer natureza, conforme estabelece a Instrução Normativa nº 1.801, de 26 de março de 2018, da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB).

A referida Instrução Normativa determina ainda:

- que a pessoa jurídica que mantiver recursos no exterior deve disponibilizar escrituração contábil nos termos da legislação comercial, para evidenciar, destacadamente, os respectivos saldos e suas movimentações, independentemente do regime de apuração do imposto de renda adotado.

- a obrigatoriedade de prestar informações anualmente à RFB sobre os recebimentos de recursos oriundos de exportações não ingressados no Brasil e dos rendimentos auferidos no exterior decorrentes da utilização dos recursos mantidos fora do país.

Com a possibilidade da manutenção dos valores no exterior, foi eliminada, em consequência, a obrigação de o exportador ingressar no país a moeda estrangeira, sendo assim extinto o controle cambial das operações de exportação efetuado pelo Banco Central.

O controle deslocou-se para a RFB, não nos moldes efetuados pelo Banco Central, mas no âmbito tributário.

INGRESSO DE DIVISAS

Caso o exportador decida não deixar os recursos no exterior e trazê-los para o país, deverá celebrar o respectivo contrato de câmbio junto a uma instituição autorizada a operar em câmbio.

O câmbio, ou seja, a conversão da moeda estrangeira para o real é necessária, uma vez que no Brasil vigora o princípio legal denominado curso forçado da moeda nacional, em que é vedado nas transações internas o uso da moeda estrangeira.

O contrato de câmbio é um documento firmado entre uma instituição autorizada pelo Banco Central e seu cliente, no qual são mencionadas as características da operação para formalizar a troca das divisas. A taxa de câmbio aplicada para esta troca será a taxa do dia da celebração do contrato de câmbio, independentemente do dia em que ocorrerá a liquidação do contrato, que é a efetiva troca das divisas, com a entrega de ambas as moedas nacional e estrangeira, objeto da contratação.

Dentre os diversos dados que compõem o contrato de câmbio alguns não podem ser alterados: a instituição autorizada, o cliente, o código da moeda estrangeira, o valor da moeda estrangeira, a taxa de câmbio negociada e o valor da moeda nacional.

Importante ressaltar que o exportador não precisa necessariamente celebrar o contrato de câmbio assim que receber a ordem de pagamento do exterior. Ele poderá aguardar a data mais conveniente para efetivar a troca das divisas já que, ao firmar o contrato, será definida a taxa de câmbio do dia da contratação.

Os contratos de câmbio de exportação podem ser firmados para liquidação pronta ou futura, prévia ou posteriormente ao embarque da mercadoria ou à prestação de serviço. Na liquidação pronta, a troca das moedas ocorre em até dois dias úteis após a contratação. Na liquidação futura, o prazo para troca das moedas pode ser de até 1.500 dias.

Caso não ocorra a liquidação do contrato de câmbio, este deverá ser cancelado, mediante consenso das partes, sendo formalizado um novo contrato, no qual as partes declaram o desfazimento da relação jurídica anterior.

A regulamentação sobre o mercado de câmbio encontra-se na Circular nº 3.691, de 16 de dezembro de 2013, disponível na página do Banco Central do Brasil – www.bcb.gov.br – Estabilidade Financeira – Câmbio e Capitais Internacionais – Legislação.

PAGAMENTO ANTECIPADO

O pagamento antecipado da exportação é aquele realizado antes do embarque das mercadorias, podendo ser efetuado pelo importador ou por qualquer pessoa jurídica no exterior, inclusive instituições financeiras.

No caso de não ocorrer o embarque da mercadoria ou a prestação do serviço, o valor recebido como pagamento antecipado pode ser devolvido ao exterior ou convertido, mediante concordância do pagador estrangeiro, em investimento direto de capital ou em empréstimo em moeda, e registrado no Banco Central do Brasil.

Há também necessidade de registro no Banco Central, no sistema denominado Registro Declaratório Eletrônico – Módulo Registro de Operação Financeira (RDE – ROF) quando o recebimento antecipado de exportação for de longo prazo, ou seja, quando o ingresso das receitas de exportação ocorrerem com anterioridade superior a 360 (trezentos e sessenta) dias em relação à data do embarque da mercadoria ou da prestação do serviço.

FINANCIAMENTOS COM BASE NOS CONTRATOS DE CÂMBIO

As empresas exportadoras podem receber antecipadamente em reais o valor correspondente às suas exportações, com base no contrato de câmbio.

Este financiamento à exportação é realizado mediante utilização, pelos bancos autorizados, de linha de crédito externa com taxas de juros praticadas no mercado internacional, em geral mais favoráveis que as utilizadas internamente. Este financiamento, com condições compatíveis às do mercado externo, proporciona às empresas brasileiras maior competitividade no cenário mundial.

O adiantamento relativo às operações de exportação pode ser dividido em duas fases:

a) pré-embarque ou pré-execução dos serviços, denominado Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)

O ACC tem como objetivo possibilitar ao exportador a obtenção de recursos necessários à aquisição de matéria-prima e, consequentemente, à produção de bens para exportação (Castro, 2007).

A operação é fechada com a celebração de um contrato de câmbio, sendo negociada a respectiva taxa cambial. O exportador receberá o valor em reais correspondente à moeda estrangeira e assumirá com o banco dois compromissos: o de exportar a mercadoria e o de liquidar o contrato de câmbio. Essa liquidação pode ocorrer em até 1.500 dias após a contratação do câmbio.

b) pós-embarque ou pós-execução dos serviços, denominado Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)

Quando o exportador realiza o embarque da mercadoria e apresenta os documentos correspondentes ao banco, transfere a fase de ACC para ACE, isto é, para a fase pós-embarque, em que aguarda o pagamento do importador.

Numa operação de ACE direta, o exportador não toma o ACC para financiar a compra de matéria-prima ou a produção antes do embarque, mas para adiantar os valores que receberá do importador estrangeiro. O ACE, portanto, tem como finalidade financiar a comercialização das mercadorias ou dos serviços.

Cancelamento do contrato de câmbio de exportação

NO ACC, caso a empresa não consiga honrar o compromisso de exportar, isto é, de embarcar a mercadoria ou executar o serviço, o contrato de câmbio deve ser cancelado, porém, o exportador deverá arcar com o encargo financeiro previsto no art. 12 da Lei nº 7.738, de 1989.

No ACE, caso o importador não efetue o pagamento, o exportador poderá, com a concordância do banco que concedeu o adiantamento, substituir as cambiais ou realizar o cancelamento do contrato de câmbio.

Outras formas de recebimento dos valores de exportação são o cartão de crédito e as transferências internacionais.

CARTÃO DE CRÉDITO E EMPRESAS FACILITADORAS DE PAGAMENTO

O exportador brasileiro também pode receber os valores de sua exportação por meio de cartão internacional emitido no exterior, assim como com uso de empresa facilitadora de pagamentos internacionais domiciliada no país. Em ambos os casos o recebimento pelo exportador será exclusivamente em reais.

TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL EM REAIS

Existe ainda a possibilidade de o exportador receber o pagamento de suas exportações por meio de uma conta de depósito em moeda nacional mantida no Brasil em instituições bancárias autorizadas a operar em câmbio, por pessoas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior. São as denominadas transferências internacionais em reais (TIR), que seguem os mesmos critérios, disposições e exigências estabelecidos para as operações de câmbio em geral. Assim, se o importador estrangeiro for titular de uma conta mantida no país em reais, poderá realizar o pagamento ao exportador mediante essa transferência internacional em moeda nacional.

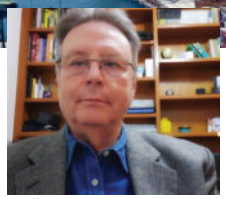
BIBLIOGRAFIA

ATSUMI, Shirley Yurica *Kanamori et al*. 2013. **Gestão de operações de câmbio.** Rio de Janeiro: Editora FGV.

CASTRO, José Augusto. 2007. **Exportação: aspectos práticos e operacionais.** São Paulo: Aduaneiras.

SIQUEIRA, Geraldo Magela. 2016. **Câmbio e capitais internacionais: o relacionamento financeiro do Brasil com o exterior.** São Paulo: Aduaneiras.

Decisões para Competitividade em Logística Internacional



Alberto Henrique Amorim

Alberto Henrique Amorim
é mestre em Economia Empresarial,
professor universitário e docente na Funcex

Cenários de crises econômicas se por um lado devastam, por outro abrem espaços para oportunidades de novos negócios surgirem. Com o intuito de auxiliar os recentes exportadores de pequenos lotes é que surge a importância do entendimento da cadeia da logística internacional.

O artigo objetiva sintetizar os principais tópicos acerca do tema sob a perspectiva de uma nova forma de concorrência empresarial entre cadeias de suprimentos, devido a um processo crescente de globalização da economia mundial que torna cada vez mais tênues as fronteiras nacionais.

A tecnologia da informatização, da robotização, da automatização e da teleinformática permite às corporações transferirem suas atividades para qualquer ponto do mundo à procura de condições de mão de obra, fontes de matérias-primas ou condições econômico-fiscais mais apropriadas para produção.

Neste novo ambiente extremamente competitivo, onde as mercadorias tendem a ser *commodities*, o diferencial de uma organização está em agregar valor aos seus produtos, tais como: entrega mais rápida a partir do pedido e entregas de partidas menores em um fluxo constante sem elevar o preço final do produto, além de atender à demanda por qualidade e pelo preço global.

A logística, neste contexto, pode ser considerada como um diferencial nos negócios internacionais de uma organização em um mundo globalizado, o que torna essencial ao profissional de logística a compreensão de como as relações internacionais se processam atualmente.

O CONCEITO

A logística internacional é um campo de extrema importância para a sobrevivência de organizações empresariais e instituições, sendo formado por um conjunto de conceitos, princípios e métodos oriundos das áreas mais tradicionais da administração, tais como: compras, produção, *marketing* e transporte, e de disciplinas de apoio como:

matemática aplicada, estatística, pesquisa operacional, economia e comportamento organizacional.

Historicamente, a palavra logística tem sua origem na palavra francesa *loger*, que quer dizer alojar e, no passado, definiu atividades realizadas pelos militares com relação à "arte de transportar, abastecer e alojar as tropas" (Magee, 1977). Modernamente, o conceito evoluiu e a indústria passou a utilizá-la para definir a "arte de administrar o fluxo de materiais e produtos, da fonte para o usuário". As atividades de logística atualmente são aplicadas aos mais diversos setores da economia, inclusive no setor de serviços de saúde, no setor bancário e de turismo.

Uma das polêmicas conceituais envolvem a diferença entre Logística Internacional e Distribuição Física Internacional (DFI). Alguns especialistas atribuem à Logística Internacional uma dimensão mais extensa, englobando desde atividades de transporte a partir do polo produtor, no país de origem ou exportador, até as atividades de *marketing* e de distribuição interna no país importador, enquanto a DFI envolve todas as atividades necessárias a transportar uma determinada carga ou mercadoria de uma fonte produtora, em um determinado país (exportador), até um destino em outro país (importador).

OPERACIONALIZANDO

O processo decisório que conduz à escolha da cadeia logística é bastante complexo, devido às inúmeras cadeias logísticas que potencialmente podem ser utilizadas pela empresa para distribuir internacionalmente seus produtos ou serviços, bem como pela diversidade das práticas comerciais existentes adotadas por diversos países. Diante das diversas possibilidades de escolha da cadeia logística ótima, destaca-se a de custo-benefício, no qual são analisados os custos diretos e indiretos da operação, e demais aspectos do processo (facilitadores ou de restrição), tais como a redução do tempo de entrega, a confiabilidade e a segurança.

Decisão 1: Planejamento da operação logística

O processo decisório inicia-se com o planejamento da operação logística, em que se destacam três procedimentos: a identificação das características da carga; a preparação para o transporte; e a escolha do modal de transporte.

Identificação das características da carga

Na identificação das características da carga, é importante diferenciar carga geral de carga a granel.

- A carga geral caracteriza-se por uma variedade muito grande de produtos, que podem ser transportados de diversos modos. São exemplos de carga geral as máquinas, os automóveis, os componentes e as peças em geral.

- A carga a granel é representada por produtos sólidos, líquidos ou gasosos, que são transportados, normalmente, por esteiras ou dutos, e armazenados em tanques ou silos. São exemplos de carga a granel os combustíveis, os gases, os grãos e os minérios.

A avaliação da natureza da carga torna-se fundamental, uma vez que o foco é a logística de transporte internacional, a qual envolve, na maioria dos casos, o transporte marítimo e o aéreo. Nessa avaliação, é primordial apurar questões como a perecibilidade da carga, sua fragilidade durante o transporte, seu potencial de periculosidade, bem como dimensões e pesos considerados especiais. Nestes dois últimos casos, destacam-se: i) as cargas perigosas, que devem seguir regulamentação internacional própria que inclui restrições ao transporte aéreo; ii) e as cargas com dimensões e pesos especiais devido às restrições impostas em determinados modais, bem como

por necessitarem de infraestrutura especial, como, por exemplo, o transporte de turbinas de usinas hidroelétricas através de rodovias, em que são requisitados batedores da Polícia Rodoviária Federal e guindastes especiais.

Preparação para o transporte

O processo decisório na preparação para o transporte envolve a viabilidade da embalagem, a marcação da carga e a conveniência ou necessidade de unitização.

A viabilidade da embalagem consiste em um estudo mais técnico que envolve pesquisas detalhadas em função do transporte utilizado e os riscos de danos à carga, bem como dos materiais a serem utilizados. Devido às suas particularidades técnicas, cada vez mais empresas vêm terceirizando essa atividade.

A marcação da carga é outro aspecto importante na preparação para o transporte. Essa marcação tem diversas finalidades, dentre elas, serve para identificar os detentores da carga, informar como manuseá-la e qual o tipo de carga. Cabe salientar que existem normas da Organização Internacional de Normalização (ISO) com a utilização mandatória de símbolos para determinadas cargas, como, por exemplo, cargas radioativas ou perigosas.

Dentre as inúmeras características que a marcação deve possuir estão: a legibilidade, a indelebilidade e o atendimento a requisitos de localização e conformidade. Uma etiqueta deve ser completa e resistir, permanecendo legível durante todo o trânsito da cadeia logística.

Ainda dentro da preparação, que antecede o transporte, deve-se analisar a viabilidade sob o conceito de unitização, que pressupõe o agrupamento de um ou mais itens de carga geral que serão transportados como uma unidade única e indivisível, tais como os *pallets* e os contêineres. Dessa forma, devem-se considerar os custos de aluguel ou aquisição desses equipamentos e os benefícios normalmente concedidos pelos embarcadores, transportadores e seguradoras, por meio de descontos nas tarifas de frete e prêmios de seguro, devido à facilitação no manuseio e maior segurança imposta contra riscos de danos ou furto da carga.

Escolha do modal de transporte

Em continuidade ao planejamento da operação logística, chega-se ao momento do processo decisório de escolha do modal de transporte. Essa escolha é feita baseada no estudo entre os tipos de carga, de embalagem e de transporte, cujas variáveis usualmente consideradas seriam a relação peso-volume, o valor da carga, a distância da movimentação, a competição inter e intramodal, a possibilidade de danos à carga e o custo do serviço (frete mais outras despesas correlatas).

O modal de transporte é geralmente escolhido com base nos seguintes requisitos:

- velocidade de entrega;
- confiabilidade de entrega;
- manutenção da integridade da carga;
- custos de transporte; e
- flexibilidade de rota.

No caso de transporte internacional, devido ao longo período de trânsito da carga, acrescenta-se mais alguns cuidados que envolvem o denominado custo logístico, dentre os quais se destacam:

- Custo do Transporte: expresso através do preço do frete acrescido do seguro de transporte.
- Custo de Armazenagem ou de Estoque: o custo do capital imobilizado em estoque de componentes e produtos finais.
- Custo de Manuseio: também denominado *handling*, trata-se do custo de movimentação, preservação, segurança e armazenagem intermediária.
- Custo do Capital: o custo de oportunidade do capital empatado durante o trânsito da carga.
- Custo de Obsolescência: os produtos, principalmente aqueles que utilizam tecnologia de ponta, tendem a se tomar obsoletos rapidamente, dentro do período de trânsito da carga.

Considera-se, ainda dentro do contexto da definição do modal de transporte, o conceito de multimodalidade, ou seja, a utilização de mais de um modal em uma mesma operação logística.

Decisão 2: Custo da operação logística

Com a finalização do planejamento da operação logística, resta-nos implementá-la. Para tanto, cabe-nos identificar os custos decorrentes de cada uma das cadeias alternativas, a fim de determinar o lado da análise de custo para escolha da cadeia ótima. Podemos destacar a classificação dos custos logísticos da seguinte forma:

- Quanto ao relacionamento com o negócio: em diretos e indiretos.

  i) Os custos diretos são aqueles que podem ser diretamente apropriados a cada tipo de negócio, pela fácil identificação e mensuração no momento de sua ocorrência, tais como, por exemplo, os custos de transportes na distribuição, que podem ser identificados em função dos produtos negociados e entregues a cada cliente;

  ii) Os custos indiretos são aqueles que não são apropriados diretamente a cada tipo de negócio, no momento de sua ocorrência, por não estarem diretamente relacionados ao mesmo. Exemplo: os custos de tecnologia utilizados em um processo logístico que atenda a diversos clientes. Os custos logísticos indiretos são mais complexos de alocar a cada operação.

- Quanto ao comportamento diante do volume de atividade: em variáveis e fixos.

- Quanto à relação com o processo de gestão: em controláveis e não controláveis; custos de oportunidade; custos relevantes; custos irrecuperáveis; custos incrementais ou diferenciais; custos ocultos (*hidden costs*); custo-padrão; custo meta; custo *kaizen* e custo do ciclo de vida.

O importante é o administrador de logística, ao elaborar sua solução, ficar atento ao custo total da cadeia logística; não há decisões logísticas, num elemento da cadeia, que não afetem os custos dos demais elementos.

Para gerenciar os custos conflitantes, reduzindo-os, é importante que se realize o gerenciamento da logística como um todo, contemplando, de fato, o conceito de logística empresarial integrada. Isso significa que, tanto no âmbito da administração logística da empresa como um todo, quanto no de operações e cadeias logísticas específicas, deve-se buscar uma solução que integre as atividades logísticas envolvidas (armazenagem e transporte), de modo a chegar ao menor custo total possível, atendido o nível de serviço requerido.

De uma perspectiva abrangente, pode-se vislumbrar que os custos logísticos não só são interdependentes entre si como, também, afetam e são afetados, principalmente por decisões de outros macroprocessos, contemplando todos os custos logísticos que envolvem os processos da cadeia de suprimentos (abastecimento, planta fabril e distribuição).

“

O importante é o administrador de logística, ao elaborar sua solução, ficar atento ao custo total da cadeia logística; não há decisões logísticas, num elemento da cadeia, que não afetem os custos dos demais elementos

”

Decisão 3: Terceirizando a atividade logística

No âmbito do comércio internacional, a terceirização das funções logísticas assume uma conotação especial. Uma empresa de operação global enfrenta um dilema: Ter ou não ter seu suporte logístico próprio? O cenário das empresas de transporte aponta para as seguintes tendências:

- O transporte marítimo está cada vez mais controlado pelas Conferências de Frete, oferecendo serviços regulares e a custos competitivos.

- As frotas privadas não possuem a mesma eficiência produtiva, pois lidam com cargas próprias e muitas vezes com espaços ociosos em suas embarcações, aeronaves ou veículos.

- A questão da unitização de cargas faz com que o investimento realizado em contêineres e *pallets* sejam prejudicados principalmente devido ao grande número de operações *one-way* (somente uma mão), tomando cara e ineficiente a devolução desses equipamentos.

Com tantos problemas, acrescidos pela obsolescência da frota, o gerente de logística tem que tomar a decisão de manter uma estrutura própria ou terceirizada, porém tal decisão vai depender de uma série de variáveis referentes aos custos.

Decisão 4: Tecnologias aplicadas à logística internacional

O avanço tecnológico tem produzido profundas mudanças na forma como empresas realizam negócios, bem

como na forma como essas empresas interagem com seus clientes. Na tentativa de sobreviver à acirrada concorrência, o uso de tecnologia tem se mostrado cada vez mais importante. Atualmente é muito improvável que uma empresa de transporte não ofereça um sistema de rastreamento *online* de carga para seu cliente.

São premissas da eficiência em logística a redução do *lead-time* e o aumento de confiabilidade nos serviços. Entretanto, não há como implementarmos, por exemplo, a filosofia de Gerenciamento da Cadeia de Suprimento (*Supply Chain Management*), sem que esta estratégia esteja intimamente ligada a investimentos maciços e sofisticados em tecnologia da informação e comunicação (TIC). A interligação entre as operações logísticas de aquisição, produção e distribuição de uma determinada empresa com os seus clientes finais não é possível sem um suporte de um sistema de informações eficiente.

Decisão 5: Os prestadores de serviços na logística internacional

De forma a se ter uma gestão eficiente da cadeia de logística internacional é recomendável o exportador contratar um único prestador de serviços e que o mesmo se responsabilize por todas as operações da cadeia logística, ou, alternativamente, lidar de forma direta, porém eficiente, com os diversos agentes que dela participam.

No Brasil, os operadores de logística oferecem ao exportador "pacotes" diferenciados de serviços destinados a movimentar a carga a ser exportada. Para minimizar os custos da cadeia de logística internacional, o exportador deve se informar a respeito dos serviços oferecidos por cada um desses agentes relacionados ao transporte marítimo, aéreo, rodoviário, ferroviário e multimodal.

Os diferentes agentes que participam da logística internacional são: as companhias de navegação e as agências marítimas; *freight forwarders;* operador portuário; companhias aéreas e agentes de carga aérea; transportadoras rodoviárias em geral; transportadoras rodoviárias internacionais; despachantes aduaneiros; companhias e corretores de seguro; bancos e corretores de câmbio; empresas e inspetoras e supervisores independentes.[1]

Decisão 6: Os modais de transportes

O primeiro passo no planejamento da movimentação da mercadoria pela cadeia de distribuição física internacional é a escolha do modal de transporte mais adequado para o transporte da carga de forma efetiva até o destino final estabelecido pelo importador. Deve-se ressaltar que todos os modais de transportes porventura escolhidos vão apresentar vantagens e desvantagens inerentes, cabendo o balanço entre diversas variáveis tais, como segurança, rapidez, custo do frete, tipo e natureza da mercadoria, entre outros. Os principais tipos de transporte são: marítimo; aéreo; rodoviário; e ferroviário.

Decisão 7: Análise da carga a ser transportada

O planejamento da logística de uma carga para exportação deve anteceder à própria venda. O exportador precisa estabelecer a cadeia de distribuição física internacional para quantificar os custos da transferência da mercadoria e o nível de responsabilidade a ser assumido pelas partes durante o processo de negociação com o importador.

Na maior parte dos casos, os exportadores movimentam dois tipos de carga: carga geral solta ou carga conteinerizada. A carga geral solta é toda carga embalada ou acondicionada em sacos, caixas, engradados, botijões, amarrados, galões, tambores e fardos. A carga conteinerizada é acondicionada em um cofre de carga (contêiner).

A relação entre o volume ocupado e o peso de uma mercadoria é conhecida como fator de estiva. Esse é um parâmetro muito importante para a escolha de qual modal de transporte deve ser utilizado, uma vez que cada tipo de transporte tem seu valor de estiva ideal e que vai depender do tipo de carga. Por exemplo, no transporte marítimo, o fator de estiva ideal deve se igualar a 1, ou seja, 1 m^3 por tonelada métrica, já os transportadores rodoviários têm trabalhado com a relação volume/peso de 2,5 m^3 por tonelada métrica.

No caso de produtos de alto valor agregado, o custo da estocagem pode ser elevado, pois o serviço é normalmente cobrado sob a forma de um percentual do valor da mercadoria por período de utilização do armazém. Logo, o exportador deve gerenciar a movimentação de suas mercadorias, notadamente, as de maior valor agregado, procurando evitar a manutenção desnecessária de estoques nos armazéns. Por outro lado, para as mercadorias de baixo valor agregado, o frete constitui-se no principal item do custo logístico. Nesse caso, a recomendação é maximizar a eficiência na escolha do modal de transporte.

[1] As empresas inspetoras e supervisoras independentes prestam serviços de acompanhamento da exportação, desde a produção, embalagem, acondicionamento, ovação do contêiner, transporte interno, inspeção do veículo de transporte, embarque, desembarque e manuseio da mercadoria, até o destino final da carga.

Decisão 8: Preparação da carga a ser transportada

No processo de transferência física do exportador para o importador, a preparação da mercadoria constitui um item importante para o cumprimento das condições de entrega estabelecidas durante a negociação entre as partes. Na cadeia de distribuição física internacional, a mercadoria está sujeita a cinco tipos de riscos:

1. os associados a roubos e furtos;
2. riscos mecânicos;
3. riscos físicos;
4. riscos térmicos e climáticos; e
5. riscos de contaminação.

O exportador deve identificar cada um desses riscos de forma a antecipar ações que os possam evitar. As mercadorias de alto valor são as que estão mais sujeitas a roubos e furtos durante o manuseio, carregamento e descarregamento. Para minimizar a incidência de riscos de roubos e furtos, devem ser adotados os principais procedimentos: acondicionar as mercadorias em contêineres; contratar transportadoras, armazéns ou terminais que adotem medidas de segurança para proteger a carga, como áreas restritas para bens de alto valor, com dispositivos de trava e alarmes de segurança, dentre outros.

Decisão 9: A estrutura de custos da distribuição física internacional na exportação

Ao longo da gestão da cadeia de distribuição física internacional, o exportador precisa controlar os custos da movimentação física entre o local de produção da mercadoria (caso seja ele próprio o fabricante) e o ponto de entrega determinado pelo importador. Cada uma das operações da cadeia constitui um elemento de custo. Os custos da cadeia de distribuição física internacional podem ser classificados em diretos e indiretos. Os custos indiretos correspondem aos custos administrativos e de capital. Os custos diretos encontram-se listados abaixo:

- embalagem para transporte;
- carga solta ou conteinerizada;
- frete interno;
- armazenagem e contêineres ou cargas soltas/paletizadas em terminais ou armazéns na zona secundária;
- despesas portuárias;

> “Todos os modais de transportes porventura escolhidos vão apresentar vantagens e desvantagens inerentes, cabendo o balanço entre diversas variáveis tais, como segurança, rapidez, custo do frete, tipo e natureza da mercadoria...”

- despesas aeroportuárias;
- despachante aduaneiro;
- despesas bancárias e de corretagem de câmbio;
- emissão de documentos;
- certificados de inspeção de qualidade e quantidade;
- frete internacional – marítimo, aéreo e rodoviário.

RESUMINDO...

Para enviar a sua mercadoria para o exterior, um exportador deve:

- Analisar as características da carga a ser transportada e escolher o modal de transporte, incluindo rotas e terminais.
- Identificar as implicações, do ponto de vista logístico, dos riscos e responsabilidades assumidos nas negociações comerciais.
- Preparar a carga para o transporte.
- Avaliar os componentes da estrutura de custos diretos e indiretos da logística internacional.
- Aferir os serviços prestados pelos operadores de logística que atuam na cadeia de logística internacional.

É importante salientar que a cadeia de logística internacional é o meio que permite conectar a empresa exportadora com os consumidores finais. Os pontos fixos da

cadeia logística internacional, tais como: armazéns, aeroportos, portos e demais nódulos do canal de distribuição etc., são os locais onde temporariamente o fluxo dos lotes exportados sofre interrupção, sendo que os operadores de logística viabilizam a conexão destes pontos fixos, tanto na esfera doméstica, quanto internacional e cobram tarifas por esses serviços que já estão inseridos nos custos do transporte e no custo de utilização de cada nódulo da cadeia de logística internacional.

O custo de transporte é o principal determinante na seleção do modal de transporte. Por isso, o exportador de pequenos lotes deve saber identificar o que está sendo incluído nos fretes dos transportes (serviços de carga e descarga, custos com a mudança de modal, custos com as paradas na cadeia de logística internacional etc.).

A seleção do operador de logística não se restringe, contudo, a uma avaliação dos preços cobrados nos diferentes modais de transportes, devendo contemplar, também, os custos associados aos demais serviços de logística. Essa seleção é um processo que ocorre em duas etapas. Na primeira etapa, a empresa exportadora escolhe o modal de transporte. Essa escolha ocorre entre os modais básicos (rodoviário, ferroviário, marítimo e aéreo) após ter sido analisado o tipo e a natureza da carga e os custos de transporte em cada modal. Na segunda etapa, a decisão da empresa exportadora passa a ser a seleção do operador (ou operadores) de logística que irá operar na cadeia escolhida de logística internacional.

A empresa exportadora deve considerar a seleção da empresa operadora de logística como uma decisão de compra repetitiva de um serviço. De fato, caso haja constância das cargas embarcadas para um mesmo destino, o exportador, ao decidir utilizar os serviços de um determinado operador, não deve revisar a sua decisão a cada embarque. A razão para tanto reside na necessidade de uma adequada avaliação do desempenho dos serviços oferecidos pelo operador, o que demanda tempo.

O desempenho dos serviços de logística se baseia no tempo de trânsito, na confiabilidade, no acesso, na capacidade e na segurança oferecida pelo operador de logística. O tempo de trânsito é o tempo total entre o ato do consignador (exportador) disponibilizar os pequenos lotes para despacho até a entrega da mercadoria ao consignatário. Inclui, portanto, o tempo para a coleta e o recebimento da mercadoria, o manuseio da carga no terminal e a movimentação entre o terminal e o destino da mercadoria.

A confiabilidade corresponde à constância e à certeza de que o operador de logística irá prestar os seus serviços em termos do tempo de trânsito.

O tempo de trânsito e a confiabilidade do operador de logística afetam o nível e o custo dos estoques do exportador de pequenos lotes. Tempo de trânsito reduzido implica a possibilidade de operar com baixo nível de estoques, enquanto serviços de baixa confiabilidade implicam maior tempo de trânsito e necessidade de operar com estoques mais elevados.

A condição de acesso diz respeito à possibilidade de um operador de logística realizar um determinado serviço numa determinada rota de transporte. Essa característica está ligada à habilidade do operador de logística para operar com determinadas facilidades (armazéns, transbordos etc.). Por sua vez, a capacidade do operador de logística está ligada ao fato de ele dispor dos equipamentos apropriados para levantar, baixar, mover e remover as cargas nos diversos pontos fixos que compõem a cadeia de logística internacional. Por último, o conceito de segurança diz respeito aos cuidados no manuseio e transporte da carga, ou seja, à garantia de que os bens transportados preservem, na chegada ao destino final, os mesmos atributos e condições que detinham quando da entrega do pequeno lote pelo exportador ao operador de logística.

Finalmente, cabe ressaltar que se o operador de logística apresentar um desempenho satisfatório, o exportador terá certeza de que estarão sendo atingidos os objetivos fundamentais de uma gestão eficiente de logística internacional: a entrega de um lote no tempo especificado pelo comprador e com qualidade total dos serviços de logística.

“A seleção do operador de logística não se restringe a uma avaliação dos preços cobrados nos diferentes modais de transportes, devendo contemplar, também, os custos associados aos demais serviços de logística”

BIBLIOGRAFIA

BALLOU, Ronald H. 2006. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial**. Porto Alegre: Bookman.

BORNIA, Antônio Cezar. 2010. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas.

CAPRA, F. 2002. **As conexões ocultas – ciência para uma vida sustentável.** São Paulo: Cultrix.

CHRISTOPHER, Martin. 2002. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: estratégias para a redução de custos e melhorias dos serviços.** São Paulo: Pioneira.

DORNIER, Philippe-Pierre; ERNEST, Ricardo; FENDER, Michael; KOUVELIS, Panos. 2000. **Logística e operações globais, textos e casos.** São Paulo: Atlas.

FARIA, Ana Cristina de. 2014. **Gestão de custos logísticos.** 1ª Ed. 11ª reimpressão. São Paulo: Atlas.

FIGUEIREDO, Kleber Fossati; FLEURY, Paulo Fernando; WANKE, Peter (org.). 2006. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento do fluxo de produtos e dos recursos.** São Paulo: Atlas.

GARVIN, David. 1992. **Gerenciando a qualidade: a visão estratégica e competitiva.** Tradução de João Ferreira Bezerra de Souza. Rio de Janeiro: Qualitymark. p. 25.

GATTORNA, John. 2009. ***Living supply chains:*** **alinhamento dinâmico de cadeias de valor.** São Paulo: Pearson Prentice Hall.

JURAN, Joseph M.; GRYNA, Frank (ed.). 1988. ***Quality Control Handbook.*** 4ª Ed. New York: McGraw Hill.

KEEDI, Samir. 2015. **Transportes, utilização e seguros internacionais de carga.** São Paulo: Aduaneiras.

LUDOVICO, Nelson. 2009. **Logística Internacional: enfoque em comércio exterior.** 3ª Ed. São Paulo: Saraiva.

MAGEE, John F. 1977. **Logística internacional: análise e administração dos sistemas de suprimentos e distribuição.** São Paulo: Livraria Pioneira Editora.

MARTINS, Eliseu. 2010. **Contabilidade de custos.**10ª Ed. São Paulo: Atlas.

MCGEE, James; PRUSAK, Laurence. 2004. **Gerenciamento estratégico da informação: aumente competitividade e a eficiência de sua empresa utilizando a informação como uma ferramenta estratégica**. 14ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier.

NIGEL, *et al.*1996.**Administração da produção.** São Paulo: Atlas.

NOVAES, Antônio Galvão N. 2002. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação.** Rio de Janeiro: Campus.

PIRES, Jovelino de Gomes. 2013. **A logística no comércio exterior brasileiro.** São Paulo: Aduaneiras.

RODRIGUES, Paulo R. A.; FIGUEIREDO, Isabel, B. D. de; MENEZES, Julio E. da S.; LUDOVICO, N. 2014a. **Gestão de Logística Internacional.** Rio de Janeiro: Editora FGV.

RODRIGUES, Paulo R. A. 2014b. **Introdução aos Sistemas de Transporte no Brasil e à Logística Internacional.** São Paulo: Aduaneiras.

TAYLOR, David A. 2005. **Logística na cadeia de suprimentos: uma perspectiva gerencial.** São Paulo: Pearson Addison-Wesley.

TOLEDO, I. C. de.1987. **Qualidade industrial: conceitos, sistemas e estratégias.** São Paulo: Atlas.

FUNCEX fundação centro de estudos do comércio exterior
Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

Revista Brasileira de Comercio Exterior
RBCE
A revista da Funcex

Ano XXXIV
145
Out/Nov/Dez de 2020

Presidente
Antonio Carlos da Silveira Pinheiro

Vice Presidente
Miguel Lins

Diretor-Geral
Eduardo Augusto Machado

Conselho Superior
Aderbal Fernandes Lima, Alan do Amaral Fernandes, Carlos Frederico Braz de Souza, Carlos M. Bittencourt, Carlos Massaru Takahashi, Carlos R. Pio da C. Filho, Claudia Regina M. Lacerda, David Taff, Embaixador Orlando Leite Ribeiro, Fabrizio Sardelli Panzini, Fernando Honorato Barbosa, Fernando Mario Garcês B. Costa, George Teixeira Pinheiro, Herlon Alves Brandão, Jayme Pinto Junior, José Antonio Magalhães Lins, José Augusto de Castro, José Serrador Neto, José Velloso D. Cardoso, Lília Miranda, Lucas P. de Couto Ferraz, Luiz Augusto de C. Neves, Marco Polo S. Moreira Leite, Min. Luiz César Gasser, Paulo Eduardo da Silva Guimarães, Paulo Manoel Lenz C. Protásio, Pedro Parente, Ricardo Keiper de Carvalho e Silva, Rodrigo P. Tavares, Sergio Approbato M. Junior, Ricardo Knoepfelmacher, Sergio R. Segóvia Barbosa, Thomaz Marinho de A. Zanotto, Wagner Medeiros

Instituidores
Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A., Banco Itaú-Unibanco S.A., BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social, Banco Santander (Brasil) S.A., Caixa Econômica Federal, Petrobrás Petróleo Brasileiro S.A., IRB-Brasil Resseguros S.A. e Vale

Mantenedores *Premium*
Apex-Brasil–Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, Banco Bradesco S.A., CNC – Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo, CNI – Confederação Nacional da Indústria, FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, FIRJAN – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, Huawei do Brasil Telecomunicações

Mantenedores Especiais
ABIMAQ–Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, Banco Central do Brasil, CIERGS – Centro das Indústrias do Rio Grande do Sul

Mantenedores Simples
ABIQUIM – Associação Brasileira das Indústrias Químicas, Banco BTG Pactual S.A., Cisa Trading, LCA Consultores e MB Associados

Conselho Editorial
Eduardo Augusto Guimarães, José Augusto Guilhon de Albuquerque, José Tavares de Araújo, Leane Naidin, Lia Valls Pereira, Mário Cordeiro de Carvalho Júnior, Maurício Mesquita, Pedro da Motta Veiga, Roberto Bouzas e Rubens A. Barbosa

Diretor Responsável
Eduardo Augusto Machado

Editor-Chefe
Mario Cordeiro de Carvalho Junior

Diagramação
Leonardo Felipe Pereira da Silva

Dados para Catalogação
Edição N° 145, outubro, novembro, dezembro de 2020
Ano XXXIV - ISSN-0102-5074

Todos os Direitos Reservados
Nos termos da legislação que resguarda os direitos autorais, é proibida a reprodução total ou parcial, bem como a produção de apostilas a partir desta revista, de qualquer forma ou por qualquer meio – eletrônico ou mecânico, inclusive através de processos xerográficos, de fotocópia e de gravação – sem a permissão, por escrito, dos editores.

Publicação/Distribuição
Esta revista é publicada e distribuída exclusivamente pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - FUNCEX, registrada sob o CNPJ/MF n°42.580.266/0001-09, situada à Rua Sete de Setembro, 99, 23º andar, Centro, CEP 20050-005, Cidade do Rio de Janeiro, RJ. Telefone: (21) 2509-7000.

Os conceitos emitidos em artigos assinados são de responsabilidade de seus autores, não expressando necessariamente o ponto de vista da Funcex e do Conselho Editorial.

Instrução para os autores
Com o objetivo de incentivar o debate livre que contribua para o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, a RBCE está aberta à colaboração de todos que se interessem em participar. Artigos, análises e trabalhos acadêmicos podem ser enviados para o e-mail da revista (publicacoes@funcex.org.br).

Assinaturas
Para obter informações, envie e-mail para publicacoes@funcex.org.br.

Edição Eletrônica

A versão eletrônica da RBCE está disponível gratuitamente no site: http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/rbce_sobre.asp.

Sobre a Funcex

A Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior - Funcex é uma instituição de caráter técnico, pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos. Foi instituída em 12 de março de 1976 e tem como principais objetivos o desenvolvimento de atividades de pesquisa, a elaboração de estudos, a formação de pessoal, a divulgação e disseminação de informações e a prestação de serviços de assistência técnica no campo de comércio exterior.

A atuação da Fundação tem sido possível graças ao apoio de um grupo de empresas mantenedoras e instituidoras e à comercialização de trabalhos técnicos (projetos e consultorias) e serviços (cursos, workshops e seminários) executados pela própria instituição, sob a orientação de seu Conselho Superior, que conta com representantes de órgãos públicos e privados. Além desta revista, a Funcex publica mensalmente dois boletins: Comércio Exterior: Índices de Preço e *Quantum*; e Balança Comercial e Rentabilidade das Exportações.

Saiba mais sobre as atividades da Funcex acessando o site **www.funcex.org.br**

SÉRIE **QUERO EXPORTAR**

O jeito mais fácil de entrar no mercado internacional

Agora você tem a oportunidade de ampliar seu conhecimento sobre o processo de exportação em cursos com metodologia garantida por uma instituição de qualidade reconhecida e **100% on-line**.
São três opções de capacitações que vão desde o básico, para quem está começando no processo de internacionalização, ou temas mais avançados sobre precificação e adequação de embalagens para exportação. Faça a diferença no mercado internacional, aprenda com a série **Quero Exportar**.

CRUZE AS FRONTEIRAS DO CONHECIMENTO, ACESSE WWW.EXPORTAFLIXCNI.COM.BR E SAIBA MAIS.

CNI

Confederação Nacional da Indústria

PELO FUTURO DA INDÚSTRIA

Revista Brasileira de Comércio Exterior

A RBCE, publicada há mais de 33 anos pela Funcex, especializada em comércio exterior e negócios internacionais, abre espaço para você divulgar seus produtos e serviços nas versões Impressa e On-Line. **Em virtude da Covid-19, reduzimos os valores para você aumentar as vendas.**

Fale conosco
WhatsApp: (21) 9 8111-1760
E-mail: funcex@funcex.org.br

FUNCEX
fundação centro de estudos do comércio exterior

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras