



Revista Brasileira de Comércio Exterior

Ano XXXVIII

161

Outubro,  
Novembro e  
Dezembro  
de 2024

**Multipolaridade**

**Trade Finance & Negócios**

**Branding & Linguagem**

**SheTrader & Commodities**

Imagem de Gard Altmann por Pixabay



**FUNCEX**



**fundação  
centro de estudos  
do comércio  
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

**EDITORIAL****2 G20 e desafios para 2025***Miguel Lins***ENTREVISTA****4 Atilio Rulli***Vice-presidente de Relações Públicas da Huawei América Latina e Caribe***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****10 A economia e o cobertor curto***George Vidor***INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS****12 Internacionalização das empresas brasileiras no mundo multipolar***Antonio Carlos da Silveira Pinheiro***TRADE FINANCE****16 Trade Service e Banking as a Service... A inovação em Comércio Exterior!***Cristiane de Freitas***AMBIENTE DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS****18 A presidência brasileira do G20 em 2024: uma avaliação***Felipe Hees*

**28 La posible incorporación de Colombia a la Iniciativa de la Franja y la Ruta, puede ser la puerta a una gran oportunidad de desarrollo económico o su error más grave a nivel geopolítico**

*Santiago Cabrera Grajales***32 Exportação Acelerada: Expansão dos Negócios Internacionais***Henry Uliano Quaresma***36 Por um Programa Brasileiro de Sustentabilidade para as exportações***Marina de Almeida Bezerra Reis***38 Os reflexos das eleições norte-americanas na cadeia global de gás natural liquefeito e, em especial, no Brasil***Luis Augusto Medeiros Rutledge***INDICADORES FUNCEX****42 Séries históricas de indicadores do comércio exterior***Henry Pourchet***MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS****48 Mobilização de recursos internos para financiar as exportações com os acúmulos de ICMS nas vendas externas***Jorge Sabione***54 Mobilização de Recursos Internos para financiar as vendas externas com os créditos do Funrural de exportação indireta***Felipe Fortunato***BRANDING E LINGUAGEM****58 Qualificação Empresarial para Branding Intercultural como Estratégia Integrada de Promoção Comercial***Rodrigo Solano***64 O Papel da Linguagem no Comércio Internacional e nas Cadeias Globais de Valor***Paulo Pandjarian***PRÁTICA DE COMEX****70 Exportação de commodities***Romulo Del Carpio***78 Shetrader, She4trade e He4she para o Brasil***Mario Cordeiro de Carvalho Junior e Renata Sanchez*

# Exportação de *commodities*



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

O Brasil alimenta o mundo com a exportação massiva de *commodities* de consumo, especialmente soja, açúcar, carne bovina, carne de porco, frango, milho, arroz, café, particularmente para os mercados asiáticos – em especial a China –, Estados Unidos, países do Mercado Comum Europeu e Oriente Médio. Quanto às *commodities* de origem mineral, o país se destaca com a exportação de ferro, manganês, nióbio, bauxita, petróleo e outras riquezas naturais.

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

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

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

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

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



principalmente na China, que é um grande demandante de *commodities* do Brasil.

**QUADRO 1**  
ETAPAS COMERCIAIS E FINANCEIRAS

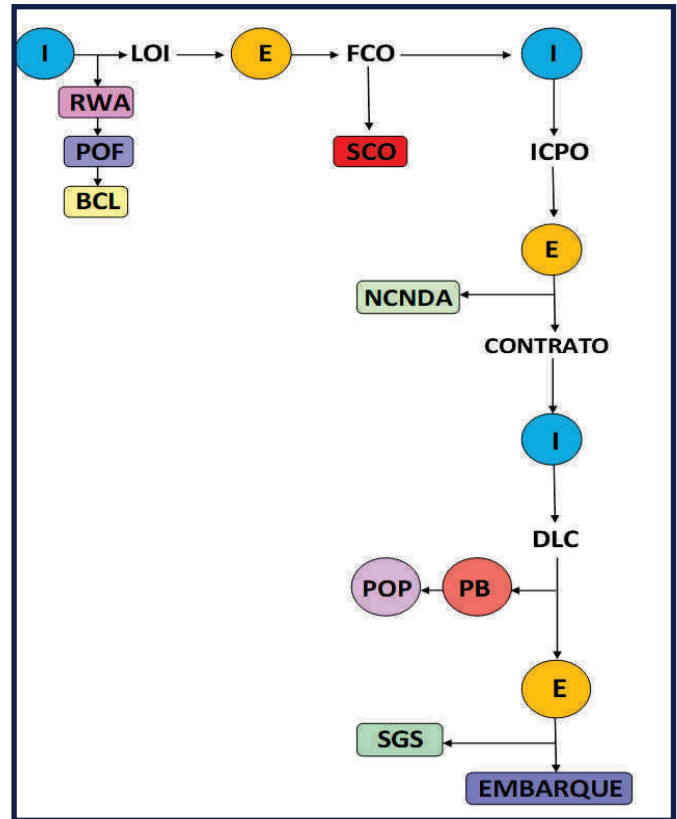
**Participantes:**

- Seller: Produtor
- Seller Mandate: Broker
- Buyer: Importador
- Buyer Mandate: Broker

**Procedimentos:**

- Buyer Envia a LOI + POF + NCNDA
- Seller Envia SCO Concordando com a LOI
- Buyer Envia ao Seller a ICPO com Dados Bancários
- Seller e Buyer Assinam Contrato
- Buyer Envia Carta de Crédito Inativa ao Seller
- Seller Envia ao Buyer um Performance Bond (PB) de 2% + POP
- Buyer Ativa a Carta de Crédito Irrevogável no Banco
- Seller Inicia os Embarques com Vistoria da SGS

**QUADRO 2**  
SISTEMÁTICA DA EXPORTAÇÃO DE *COMMODITIES*



**Termos técnicos:**

- ASWP: Any Safe World Port
- BCL: Bank Confirmation Letter
- FCO: Full Corporate Offer
- ICPO: Irrevocable Corporate Purchase Order
- IDLC: Irrevocable, Divisible Documentary Credit
- LOI: Letter on Intent
- MT: Tonelada Métrica
- NCNDA: Non-Circumvention Non-Disclosure Agreement
- PB: Performance Bond
- POF: Proof of Funds
- POP: Proof of Product
- RWA: Ready, Willing and Able
- SBLC: Standby Letter of Credit
- SCO: Soft Corporate Offer
- SGS: Surveyor

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

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

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

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

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

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

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

“

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

”

## NEGOCIAÇÃO PRELIMINAR

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

Podem ter ocorrido duas situações:

- O exportador descobriu uma empresa importadora e tomou a iniciativa de fazer um contato inicial.
- O mais frequente é o importador manifestar seu interesse em comprar *commodities*, pois nessa área a procura é sempre maior que a oferta.
- Nesse caso, o comprador toma a iniciativa e envia ao exportador brasileiro uma LOI (*Letter of Intent*).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- **POF – Proof of Funds:** documento bancário emitido no país do importador, informando que o correntista possui capacidade financeira até um determinado valor, porém não significa nenhuma garantia financeira por parte do banco a favor do exportador. O POF não é nem se assemelha a uma carta de crédito irrevogável.
- **NCNDA – Non-circumvention Non Disclosure Agreement:** documento oficial formatado pela Câmara de Comercio Internacional (CCI) que obriga todas as partes a manter sigilo obrigatório da operação comercial e, ao mesmo tempo, define o percentual de comissão dos *brokers* participantes, tanto da equipe de venda como de compra.
- **RWA – Ready, Willing and Able:** documento emitido pelo banco do comprador. O banco confirma que seu cliente, o importador, possui fundos suficientes em sua posse e está pronto, disposto e apto a participar do contrato. Diferentemente do POF, este documento só informa a disposição do banco do importador em fazer parte do contrato comercial. Não existem, garantias financeiras a favor do vendedor, por parte da entidade bancária.
- **BCL – Bank Confirmation Letter:** uma Carta de Confirmação Bancária (BCL) é um documento confirmando a existência de um empréstimo ou linha de crédito concedida a uma empresa importadora. A carta atesta oficialmente o fato de que a empresa é elegível para emprestar uma determinada quantia de fundos para um propósito específico, nesse caso, realizar uma compra internacional de mercadorias.

“

*Soft Corporate Offer e Full Corporate Offer* equivalem a uma *proforma invoice* numa operação convencional

”

#### Resultado:

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

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

Desse modo, tem-se:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

“

Bancos trabalham com os documentos de embarque, e não com mercadorias embarcadas (artigo 5º da UCP 600 da CCI)

”

## CONTRATO COMERCIAL

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

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

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

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

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

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

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

Existem dois tipos de contratos comerciais em *commodities*:

**(i) Contrato de exportação SPOT:** trata-se de um embarque único, o preço CIF é superior.

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

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

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

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

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

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

### **Simplemente não!**

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

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

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

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

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

### **DLC – Documentary Letter of Credit**

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

Existem duas modalidades de crédito que são praticadas na exportação de *commodities*: (i) DLC – *Documentary Letter of Credit*; e (ii) SBLC – *Standby Letter of Credit*.

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

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

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

“

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

”

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

Assim, existem duas alternativas:

(i) O importador emite no banco uma DLC inativa e aguarda o envio do PB, para que seja ativada e essa carta de crédito se torna operativa.

(ii) Somente emite a DLC, quando o exportador envia o PB via banco.

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

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

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

Assim, temos duas equipes de *brokers*:

(i) Equipe da compra (*buyer mandate*); e

(ii) Equipe da venda (*seller mandate*).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Imagem de Ariel Núñez Guzmán por Pixabay