



Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"

HELOISA LOPES MORAES

EXPORTAÇÃO

REALIDADE DA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

**Assis
2014**

HELOISA LOPES MORAES

EXPORTAÇÃO
REALIDADE DA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

Projeto de Pesquisa apresentado ao Curso de Administração do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis - IMESA e a Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Conclusão.

Orientadora: Prof.^a Aline Silvério de Paiva

Assis
2014

FICHA CATALOGRÁFICA

MORAES, Heloisa Lopes.

Comércio Exterior: Realidade da Exportação Brasileira/Heloisa Lopes Moraes. Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA – Assis, 2014.

48 p.

Orientadora: Aline Silvério de Paiva

Trabalho de Conclusão de Curso- Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis - IMESA

1-Exportação brasileira

CDD: 658

Biblioteca da Fema

REALIDADE DA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

HELOISA LOPES MORAES

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis, como requisito do curso de graduação em Administração, analisado pela seguinte comissão examinadora:

Orientadora: Prof^a. Aline Silvério de Paiva

Analizador: Prof^o. Ms. Fernando Antonio Soares de Sá Junior

**Assis
2014**

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais e meus amigos que, direta ou indiretamente estiveram ao meu lado me apoiando e me incentivando no desenvolvimento deste estudo.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus que permitiu que tudo isso acontecesse, ao longo de minha vida, e não somente nestes anos como universitária, mas que em todos os momentos é o maior mestre que alguém pode conhecer.

Dedico este trabalho aos meus pais e avós, que são meus guias e socorro, tão essenciais em minha formação de conduta pessoal e profissional, cheios de conselhos, palavras acolhedoras e compreensivas.

À professora Aline Paiva, pela paciência na orientação e incentivo que tornaram possível a conclusão deste trabalho.

Agradeço aos amigos de longa data e os recentes, colegas de trabalho, aos que são irmãos na amizade, que fizeram parte da minha formação e que vão continuar presentes em minha vida com certeza, os que foram companheiros na formulação e pesquisa do trabalho, mesmo ocupando dias e noites, o apoio e confiança estavam presentes.

À Instituição, junto com seu corpo docente de professores altamente capacitados, que proporciona um ambiente amigável e criativo, ensinando como caminhar para o sucesso profissional.

RESUMO

Exportar é o processo comercial, cambial e fiscal que consiste em enviar um produto ou serviço para o exterior. A exportação brasileira tem início pelos portugueses nos primeiros trinta anos de colonização portuguesa, sem nenhum tipo de lei ou acordo referente à saída de matéria prima. Nos dias atuais, para a comercialização de qualquer produto brasileiro, existem leis, regras e órgãos federais que fiscalizam e controlam a saída dos produtos fabricados em território nacional.

Palavra-chave: Exportação.

ABSTRACT

Export is a trading, foreign exchange and fiscal process of returning a product or service abroad. Brazilian exports opened by the Portuguese in the first thirty years of Portuguese colonization, without any law or agreement relating to the output of raw materials. Nowadays, for the marketing of any Brazilian product, there are laws, rules and federal agencies to oversee and control the output of products manufactured domestically.

Keyword: Export.

Lista de Figuras

Figura 1. Estrutura do comércio exterior brasileiro	32
--	-----------

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. HISTÓRIA DA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS NO BRASIL.....	13
2.1 PERÍODO COLONIAL (1500-1822)	13
2.2 PERÍODO IMPERIAL (1822-1889)	14
2.3 PRIMEIRA REPÚBLICA (1889-1930)	16
2.4 ERA VARGAS E O BRASIL DEMOCRÁTICO (1930-1964).....	17
2.5 REGIME MILITAR (1964-1985)	18
2.6 REDEMOCRATIZAÇÃO (1985 -).....	19
3. COMÉRCIO EXTERIOR	20
3.1 EXPORTADOR	20
3.2 IMPORTADOR.....	20
3.3 EMPRESA COMERCIAL EXPORTADORA	21
3.4 AUXILIARES DO COMÉRCIO EXTERIOR.....	21
3.5 AGENTES DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO	22
3.6 DESPACHANTES ADUANEIROS	22
4. LEGISLAÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR	24
4.1 MEDIDAS DE DEFESA COMERCIAL	24
4.1.1 Medidas Antidumping	24
4.1.2 Medidas Compensatórias	25
4.1.3 Medidas Desalvaguarda.....	25
4.2 NOÇÕES GERAIS SOBRE TRIBUTAÇÃO.....	26
4.2.1 Espécies Tributárias.....	26
5. EXPORTAÇÃO: PROCEDIMENTOS PARA EMPRESA	28
5.1 O PERFIL DO PROFISSIONAL DE EXPORTAÇÃO	30
6. ESTRUTURA DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL	31
6.1 ORGANOGRAMAS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO	32

6.1.1	SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior	33
6.1.2	SISBACEN – Sistema Integrado de Registro de Operações de Câmbio	34
7.	COMO ELABORAR UM PLANO DE EXPORTAÇÃO	35
7.1	PONTOS FUNDAMENTAIS DE UM PLANO DE EXPORTAÇÃO	37
8.	PROGRAMA BRASIL EXPORTADOR	39
8.1	DRAWBACK	39
8.2	DRAWBACK ISENÇÃO	40
8.3	DRAWBACK SUSPENSÃO	41
8.4	BRASIL WEB TRADE	42
8.5	VITRINE DO EXPORTADOR.....	43
	CONCLUSÃO	45
	REFERENCIAS.....	46

1. INTRODUÇÃO

O processo de exportação consiste em regras de comércio nacionais que está de acordo com o país que está sendo o comércio, acontece a partir de processos ligados à Receita Federal do país que recebe o produto de forma geral, como a alfândega, durante o desembargo e entrega que pode ser por via aérea, marítima, rodoviária ou ferroviária. A regulamentação de atividades para importação/exportação está definida no ordenamento jurídico através de: leis, decretos, portarias, resoluções e instruções normativas emitidas por diversos órgãos como Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Ministério da Fazenda, Ministério da Agricultura, Ministério da Ciência & Tecnologia, Secretaria da Receita Federal, entre outros.

Exportação, no seu conceito aduaneiro, diz respeito à saída de mercadorias do território aduaneiro, ou seja, do território nacional. Refere-se, portanto, ao conceito de mandar mercadorias (produtos nacionais) para fora do país, através de transações comerciais, com ou sem fins lucrativos e que não precisam estar diretamente ligada a uma transação comercial, mas também a interesses estratégicos de um país no que diz respeito à ciência tecnologia, humanidades, artes e diversos outros campos do conhecimento.

No primeiro capítulo, dividido por subtítulos a história da colonização do Brasil é apresentada, para melhor entender como a exportação dos produtos brasileiros começou, sendo feita por portugueses extraindo do Brasil matéria prima.

O primeiro item exportado do Brasil na época colonial foi o pau-brasil, seguindo por cana-de-açúcar, ouro, escravos, café, cacau e borracha. Em 1880 o Brasil foi classificado por português como Primeira Colônia, caracterizada pela agricultura de exportação, entrando para o ranking de produtos exportados o café em primeiro, borracha em segundo e o açúcar em terceiro.

No ano de 1930, o Brasil passa por uma crise interna, refletindo na exportação do café, na época o principal produto exportado. Porém com a dificuldade em exportar, a indústria interna brasileira evoluiu, diversificando os produtos, podendo exportar tecidos para os países que estavam envolvidos diretamente com a Segunda Guerra Mundial e os afetados por ela.

No Regime Militar, o governo brasileiro tenta baixar a inflação para resolver os problemas econômicos do país, porém em 1983 a dívida externa e a inflação chegam a um nível muito alto.

No Governo de Castello Branco, a economia volta a crescer, com o investimentos em indústrias da construção civil e bens de consumos duráveis para o consumo da classe de alta renda, na exportação há crescimento na área pecuária e produtos agrícolas, os produtos voltados para a baixa renda não tiveram crescimento.

Os anos 80 o Brasil ficou conhecido como a década perdida, pois após o Regime Militar que o país voltou a democracia, mas resultou em alta inflação e dívida externa.

A partir do século XX, o país começou se estabelecer e aumentou a exportação, e hoje produtos manufaturados e agrícolas são os mais exportados.

No capítulo três e quarto, é explicado de forma legislativa e teórica o comércio exterior, sua legislação e componentes principais.

Os procedimentos básicos para o processo de exportação de produtos brasileiros em geral, é apresentado no quinto capítulo.

A estrutura do comércio exterior brasileiro é apresentada no capítulo seis, explicando o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), que registra todas as atividades de exportação do Brasil, integrado com a Receita e ao Banco Central. O Sistema Integrado de Registro de Operações de Câmbio (SISBACEN) controla a compra e venda de moeda estrangeira, sendo um setor do Banco Central, para auxiliar na fiscalização. Essas são divisões pertencentes a Secretaria do Comércio Exterior.

Qualquer tipo de procedimento deve existir um plano de ação, no caso da exportação não é diferente, no sétimo capítulo é explicada a importância desse plano e quais os principais pontos que devem compor um plano de exportação.

O Governo brasileiro formulou um programa para ajudar os exportadores brasileiros, em relação as taxas e procedimentos, o Drawback, no capítulo oito é detalhado quem pode utilizar e os benefícios.

2. HISTÓRIA DA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS NO BRASIL

2.1 PERÍODO COLONIAL (1500-1822)¹

A economia colonial brasileira é integrada ao processo mundial de expansão do capitalismo mercantil. Baseada no monopólio colonial – Portugal tem a exclusividade do comércio com a colônia – é altamente especializada e dirigida para o mercado externo. Internamente tem caráter predatório sobre os recursos naturais. As técnicas agrícolas utilizadas são rudimentares e provocam rápido esgotamento da terra. A produção está centrada na grande propriedade monocultora, o latifúndio, e na utilização de numerosa mão de obra escrava – primeiro dos indígenas e depois dos negros.

O primeiro produto a ser "exportado" foi o Pau-Brasil. Nos primeiros 30 anos de colonização, esse produto era retirado das terras brasileiras e encaminhado para a Europa. Da sua madeira, eram extraídos os pigmentos que serviam para tingir tecidos. Nessa época, não foi criado nenhum núcleo populacional no Brasil.

Somente mais tarde, os portugueses retornaram para instituir vilas no novo território. O cultivo da cana-de-açúcar é introduzido no Brasil por Martim Afonso de Souza, na capitania de São Vicente. Seu apogeu ocorre entre 1570 e 1650, principalmente em Pernambuco. Fatores favoráveis explicam o sucesso do empreendimento: experiência anterior dos portugueses nos engenhos das ilhas do Atlântico, solo apropriado, principalmente no Nordeste, abundância de mão de obra escrava e expansão do mercado consumidor na Europa. A agroindústria açucareira exige grandes fazendas e engenhos e enormes investimentos em equipamentos e escravos.

¹ Seção baseada no conteúdo do site. Disponível em: <<http://www.historianet.com.br/conteudo/default.aspx?codigo=315>> Acesso em 16 Jun. 2014. Acesso em 16/06/2014.

Na passagem do século XVII para o XVIII, são descobertas ricas jazidas de ouro no centro-sul do Brasil. A Coroa portuguesa volta toda sua atenção para as terras brasileiras. A região das minas espalha-se pelos territórios dos atuais Estados de Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso e torna-se polo de atração de migrantes: portugueses em busca de fortuna, aventureiros de todas as regiões do Brasil e escravos trazidos do Nordeste. Criam-se novas vilas: Sabará, Mariana, Vila Rica de Ouro Preto, Caeté, São João Del Rey, Arraial do Tejuco (atual Diamantina) e Cuiabá. A pecuária se desenvolve no interior, desenvolvendo a ocupação de regiões próximas ao rio São Francisco e região sul do Brasil. No entanto, essa produção não se destinava à exportação.

2.2 PERÍODO IMPERIAL (1822-1889)²

Durante o período do Império, o café era o principal produto de exportação e gerador de renda. Uma frase muito comum no Império afirmava que o Brasil é o café e o café é o negro. A produção do café, que ganhou importância enorme por volta de 1830, dependia do trabalho escravo. Havia incentivo para produtores e exportadores, e o interesse pela bebida era crescente em alguns mercados consumidores, especialmente Estados Unidos e Europa. O Vale do Paraíba foi à primeira região em que a produção se expandiu: inicialmente no território da província do Rio de Janeiro, depois na província de São Paulo. Na última década do Império, o café representava 60% do total de exportações do Brasil. Isso ocorreu enquanto o açúcar, produto muito importante no Brasil Colônia, entrava em crise. Os velhos engenhos foram desaparecendo, o açúcar brasileiro começou a sofrer cada vez mais a concorrência do que era produzido nas possessões francesas das Antilhas e em outras partes do globo; além disso, na Europa, cada vez mais se utilizava açúcar extraído da beterraba.

² Seção baseada no conteúdo do site. Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>> Acesso em 16 Jun. 2014.

O percurso da economia do café variou, ao longo do século XIX. Iniciou-se no Vale do Paraíba e foi se deslocando para a região paulista de Campinas, depois cada vez mais para o oeste da província. O espaço geográfico da produção do Vale do Paraíba era limitado; o solo, que já não era de boa qualidade, começou a sofrer o processo de erosão, pois na época não havia técnicas de conservação do solo, nem preocupação com isso. Pessoas que tinham acumulado fortuna em atividades urbanas, na província de São Paulo, começaram a plantar em uma nova região, no Oeste paulista. Ali havia um espaço muito maior para se plantar e a terra era de qualidade superior, a chamada terra vermelha, que os imigrantes italianos chamaram de terra rossa (“terra vermelha”, em italiano, mas que ficou por isso conhecida como terra roxa). Conscientes do momento histórico que estavam vivendo, os cafeicultores do Oeste paulista se deram conta de que não seria possível contar eternamente com a escravidão e começaram a substituir a mão de obra escrava pela dos imigrantes. Os cafeicultores do Vale do Paraíba, os velhos barões do café, não conseguiram se adaptar aos novos tempos e acabaram se arruinando com o fim do sistema escravista.

No período que vai de 1850 até o fim da monarquia o Brasil passou por um processo de modernização. Várias coisas foram feitas no sentido de obter uma integração maior do país, do ponto de vista financeiro e das comunicações. A integração financeira se fez principalmente por meio do grande avanço do sistema bancário. A integração espacial, geográfica, foi marcada pela introdução de um meio de transporte que representava uma revolução, a estrada de ferro. No Nordeste, a expansão da rede ferroviária esteve ligada a uma empresa inglesa, a Great Western, que interligou várias partes de Pernambuco e da Bahia. Mas o coração da expansão ferroviária durante o Império se situou em São Paulo e Rio de Janeiro, pois o café precisava chegar aos portos para ser exportado.

Além do café, outras culturas se destacaram como produto de exportação. O cacau, produzido na Bahia, a borracha, explorada na bacia do rio Amazonas, e o algodão, cultivado em larga escala no Maranhão, Pernambuco e Ceará, passa a serem produtos expressivos na economia brasileira. Em 1860 o algodão chega a ser o segundo produto de exportação nacional. A expansão de sua cultura, nesse período, é consequência da Guerra de Secessão norte-americana (1861-1865), que

desorganiza a produção algodoeira dos Estados Unidos. A pecuária, embora voltada para o mercado interno, é a mais importante atividade econômica na região centro-sul. Também é responsável pela efetiva ocupação e povoamento do chamado Triângulo Mineiro e sul do Mato Grosso.

2.3 PRIMEIRA REPÚBLICA (1889-1930)³

A Primeira República foi caracterizada pela agricultura de exportação, na qual o café ocupava o posto mais importante. A partir de 1880, e por quase trinta anos, a borracha da Amazônia foi o segundo produto de exportação, superando o açúcar. Era grande a demanda desse produto no que hoje chamamos de Primeiro Mundo: no início, quando se difundiu a moda da bicicleta, com pneus de borracha; e, depois, com o surgimento do automóvel. A riqueza gerada por ela mudou a fisionomia de Manaus e Belém, as capitais do Norte. Quem nunca teve benefícios foi o seringueiro, que trabalhava na mata. Mas por volta de 1910 começou a crise; em primeiro lugar pela competição das plantações inglesas da Malásia, na Ásia; além disso, ocorreu aqui o ataque de uma série de pragas.

Nos negócios do café, o capital estrangeiro atuou de duas formas. A exportação esteve praticamente nas mãos de grandes firmas estrangeiras americanas, alemãs e inglesas. Além disso, determinados grupos financeiros forneciam recursos para valorizar o produto: se o preço do café no mercado internacional estivesse muito baixo, ele era retido nos portos, mas o produtor era pago com recursos obtidos no exterior.

A riqueza acumulada com o café dinamiza o mercado consumidor e estimula o desenvolvimento industrial. Em 1910 o Brasil possui cerca de 3.500 indústrias. Dez anos mais tarde já são 13 mil estabelecimentos industriais. Destes, 5.936 surgem entre 1915 e 1919, em consequência das dificuldades de importação durante a Segunda Guerra e da política de incentivo à industrialização dos governos republicanos. Em 1924, o país produz 99% dos sapatos consumidos internamente,

³ Seção baseada no conteúdo do site. Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>> Acesso em 16 Jun. 2014.

90% dos móveis e 86% dos têxteis. A indústria de alimentação é a que mais cresce nas primeiras décadas da República e chega a representar 40% dos estabelecimentos industriais do país.

No início do século XX o capital estrangeiro amplia sua presença no Brasil, principalmente o norte-americano. A indústria da carne é dominada pelos frigoríficos Wilson, Armour, Swift e Anglo; os vagões ferroviários são feitos pela fábrica norte-americana Pullman e os automóveis que circulam no país são da Ford ou da General Motors. Na siderurgia, os franceses e belgas tomam a dianteira com a Companhia Belgo-Mineira. Dos 14 bancos existentes em 1910, sete são estrangeiros.

2.4 ERA VARGAS E O BRASIL DEMOCRÁTICO (1930-1964)⁴

Em agosto de 1931, durante o governo provisório, Vargas suspende o pagamento da dívida externa. No mesmo ano, reinicia a política de valorização do café e cria o Conselho Nacional do Café. Em 1º de junho de 1933 cria também o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA) para coordenar a agricultura canavieira, controlar a produção, comércio, exportação e preços do açúcar e do álcool de cana. Vargas desenvolve uma intensa política de promoção da indústria e intervém fortemente na economia.

A política de valorização do café é mantida durante toda a Era Vargas. Entre 1930 e 1945, o governo chega a comprar e destruir cerca de 80 milhões de sacas de café. A medida, no entanto, alimenta um círculo vicioso, pois as repetidas supersafras continuam forçando a queda dos preços do produto no mercado internacional. A crise da cafeicultura estimula a exploração de novos produtos, como frutas, algodão, óleos vegetais e minérios, mas seus rendimentos não conseguem equilibrar o balanço de pagamentos do país. A Segunda Guerra Mundial interrompe as vendas de algodão para o Japão e Alemanha, feitas em grandes volumes até 1939.

⁴ Seção baseada no conteúdo do site. Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>> Acesso em 16 Jun. 2014.

A redução das receitas com as exportações e o menor afluxo de capitais para o país devido à crise econômica que precede a guerra desequilibram o balanço de pagamentos entre 1931 e 1939. Para contornar o problema, Vargas promove sucessivas desvalorizações da moeda e adota medidas que desagradam aos investidores internacionais: reduz a margem de remessa de lucros, suspende os pagamentos dos juros da dívida externa e recusa-se a pagar parte substancial da dívida pública negociada com os bancos estrangeiros. A redução das divisas e da capacidade de importar favorece o desenvolvimento da indústria.

Entre 1930 e 1945 o país passa por um surto de desenvolvimento industrial. Na década de 30 o crescimento da indústria é de 125% ao ano, em média, enquanto a agricultura cresce a uma taxa de 20%. Durante a Segunda Guerra o crescimento industrial cai para 5,4% ao ano, mas o setor consegue avançar pela superutilização dos equipamentos já instalados. Nesse período, o Brasil chega a exportar tecidos para a América Latina, África do Sul e Estados Unidos. A expansão industrial continua no pós-guerra e, em meados da década de 50, a indústria supera a agricultura na composição do Produto Nacional Bruto. (Koshiba e Pereira, 1993).

Entre 1945 e 1960 entram no país US\$ 315 milhões e saem US\$ 542 milhões. No governo JK, a dívida externa aumenta US\$ 1,5 bilhão, chegando a um total de US\$ 3,8 bilhões. A situação é agravada pelo crescente desequilíbrio do balanço de pagamentos. A queda das exportações de produtos agrícolas, o pagamento de elevados fretes e seguros para os produtos importados e as remessas de lucros das empresas internacionais são os principais fatores de desequilíbrio. No governo João Goulart a dívida externa do país corresponde a 43% da renda obtida com as exportações.

2.5 REGIME MILITAR (1964-1985)⁵

No início do Regime Militar a inflação chega a 80% ao ano, o crescimento do Produto Nacional Bruto (PNB) é de apenas 1,6% ao ano e a taxa de investimentos é quase nula. Diante desse quadro, o governo adota uma política recessiva e

⁵ Seção baseada no conteúdo do site. Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>> Acesso em 16 Jun. 2014.

monetarista, consolidada no Programa de Ação Econômica do Governo (Paeg), elaborado pelos ministros da Fazenda, Roberto de Oliveira Campos e Octávio Gouvêa de Bulhões. Seus objetivos são sanear a economia e baixar a inflação para 10% ao ano, criar condições para que o PNB cresça 6% ao ano, equilibrar o balanço de pagamentos e diminuir as desigualdades regionais. Parte desses objetivos é alcançada. No entanto, em 1983, a inflação ultrapassa os 200% e a dívida externa supera os US\$ 90 bilhões.

A economia volta a crescer no governo Castello Branco. Os setores mais dinâmicos são as indústrias da construção civil e de bens de consumo duráveis voltados para classes de alta renda, como automóveis e eletrodomésticos. Expandisse também a pecuária e os produtos agrícolas de exportação. Os bens de consumo não duráveis, como calçados, vestuário, têxteis e produtos alimentícios destinados à população de baixa renda têm crescimento reduzido ou até negativo.

A partir de 1973 o crescimento econômico começa a declinar. No final da década de 70 a inflação chega a 94,7% ao ano. Em 1980 bate em 110% e, em 1983, em 200%. Nesse ano, a dívida externa ultrapassa os US\$ 90 bilhões e 90% da receitas das exportações é utilizada para o pagamento dos juros da dívida. O Brasil mergulha em nova recessão e sua principal consequência é o desemprego. Em agosto de 1981 há 900 mil desempregados nas regiões metropolitanas do país e a situação se agravava nos anos seguintes.

2.6 REDEMOCRATIZAÇÃO (1985 -)⁶

Após o Regime Militar, o Brasil retornou a sua democracia, mas viveu um período de grande estagnação econômica. Os anos 80 são conhecidos como a década perdida. Internamente, o país sofreu com a inflação, a dívida externa, dificuldades em conseguir dinheiro externo e instabilidade política.

Só a partir dos anos 90, com a abertura de mercado e globalização da economia mundial, o Brasil entrou num ciclo de crescimento, embora seja um desenvolvimento

⁶ Seção baseada no conteúdo do site. Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>> Acesso em 16 Jun. 2014.

modesto. Somente a partir do final da última década do século XX, após sucessivas crises que pôs em risco o Plano Real, o país começou a demonstrar uma força maior nas exportações.

Atualmente, o Brasil passou a exportar muito mais produtos manufaturados do que produtos agrícolas, como era há bem pouco tempo (essa mudança começou na década de 70).

3. COMÉRCIO EXTERIOR⁷

3.1 EXPORTADOR

Responsável por vender ou remeter produto nacional para fora do país, sua principal obrigação é organizar a saída do produto, com emissões de documentos fiscais legais, perante as leis do país de origem, também cadastrado no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

3.2 IMPORTADOR

Responsável por trazer produtos, que são fabricados no exterior, tem como obrigação e responsabilidade receber e conferir o produto, checando se a documentação fiscal está conforme a exigência de seu país.

A Secretaria da Receita Federal é órgão que fiscaliza o importador para cumprindo suas obrigações, que deve ser devidamente credenciado.

⁷ Capítulo baseado nas aulas de Legislação do Comércio Exterior do curso de Administração, ministrada pelo Professor Eduardo Augusto Vella Gonçalves do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA, Assis – São Paulo.

3.3 EMPRESA COMERCIAL EXPORTADORA

Para efetuar o comércio de produtos internos de um país para outro é necessário que a empresa, uma pessoa jurídica seja especializada na aquisição de produtos de um dado mercado e a realização da negociação da venda e expedição do mesmo para outros países.

Não é necessário possuir linha de produção ou representação comercial, seus requisitos são: constituição sob a forma de sociedade, capital mínimo aprovado pelo Conselho Monetário Nacional e certificado de registro especial perante a Secretaria da Receita Federal.

3.4 AUXILIARES DO COMÉRCIO EXTERIOR

O Auxiliar de Comércio Exterior é o profissional responsável por realizar documentação de importação e acompanhamento de comércio exterior. Um Auxiliar de Comércio Exterior faz a negociação de preços com fretes terrestres, marítimos e aéreos.

Está sob as responsabilidades de um Auxiliar de Comércio Exterior fazer acompanhamento de toda rotina no departamento de compras, fazer a criação, alimentação e controle de planilhas, fazer a organização de documentos, auxiliar a movimentação de produtos, equipamentos e materiais para dentro ou fora do país, coordenar junto aos despachantes aduaneiros e coordenadores de embarques os processos e procedimentos de comércio internacional da empresa, auxiliar o setor de importação, exercendo fechamento semanal das despesas de importação, acompanhamento das importações em trânsito e em desembaraço, fazer follow-up com despachantes dos processos em desembaraço, fazer elaboração de indicadores, conferir a documentação referente aos embarques de importação, elaborar relatórios, realizando atividades com alto volume de viagens nacionais e internacionais.

Para que o profissional tenha um bom desempenho como Auxiliar de Comércio Exterior é essencial que possua conhecimento em legislação de comércio.

Corretores de câmbio: As sociedades corretoras de títulos e valores mobiliários são constituídas sob a forma de sociedade anônima ou por quotas de responsabilidade

limitada. Dentre seus objetivos estão: operar em bolsas de valores, subscrever emissões de títulos e valores mobiliários no mercado; comprar e vender títulos e valores mobiliários por conta própria e de terceiros; encarregar-se da administração de carteiras e da custódia de títulos e valores mobiliários; exercer funções de agente fiduciário; instituir, organizar e administrar fundos e clubes de investimento; emitir certificados de depósito de ações; intermediar operações de câmbio; praticar operações no mercado de câmbio; praticar determinadas operações de conta margem; realizar operações compromissadas; praticar operações de compra e venda de metais preciosos, no mercado físico, por conta própria e de terceiros; operar em bolsas de mercadorias e de futuros por conta própria e de terceiros. São supervisionadas pelo Banco Central do Brasil.

3.5 AGENTES DE EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO

Um agente de importação auxilia um comprador estrangeiro ou vendedor, uma vez que um agente pode suavizar as coisas para uma casa de negócios no exterior. Em geral, um comerciante estrangeiro não possui as infraestruturas necessárias no país onde ele deseja realizar negócios, tais como, ele não possui um depósito ou armazém onde ele pode pegar encomendas, nem ele tem a autoridade para enviar fora materiais fora do país nem meios para realizar uma inspeção dos produtos que ele quer comprar e distribuir seu próprio país. É, portanto, de significado que um agente de importação é necessário para a realização de um importar ou exportar negócios de qualquer país estrangeiro.

3.6 DESPACHANTES ADUANEIROS

O despachante aduaneiro e seus ajudantes podem praticar em nome dos seus representados os atos relacionados com o despacho aduaneiro de bens ou de mercadorias, inclusive bagagem de viajante, transportados por qualquer via, na importação ou na exportação.

A principal função do despachante aduaneiro é a formulação da declaração aduaneira de importação ou de exportação, que nada mais é que a proposição da

destinação a ser dada aos bens submetidos ao controle aduaneiro, indicando o regime aduaneiro a aplicar às mercadorias e comunicando os elementos exigidos pela Aduana para aplicação desse regime.

A verificação da mercadoria, para sua identificação ou quantificação, quando necessária, exceto em casos excepcionais, é realizada na presença do importador ou de seu representante, nesse caso, o despachante aduaneiro, podendo este recebê-la após o seu desembaraço.

Para que o despachante aduaneiro possa atuar como representante de uma empresa para a prática dos atos relacionados com o despacho aduaneiro, ele deve, primeiramente, ser credenciado no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) pelo responsável legal pela pessoa jurídica, o qual também já deverá ter providenciado sua habilitação para utilizar o Siscomex.

No caso de pessoa física, o credenciamento de seu representante pode ser feito pelo próprio interessado, se ele for habilitado a utilizar o Siscomex, ou mediante solicitação para a unidade da SRF de despacho aduaneiro, como, por exemplo, nos casos de bagagem desacompanhada.

4. LEGISLAÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR⁸

As médias apresentadas são referentes ao território internacional, onde qualquer país pode utilizá-las, caso esteja sendo prejudicada, com negociações comerciais internacionais

4.1 MEDIDAS DE DEFESA COMERCIAL

São procedimentos jurídicos utilizados pelos Estados para a proteção de suas indústrias, referente a qualquer tipo de danos causados por práticas desleais de comércio ou por um crescimento imprevisto de importações. É exceção à regra, que estão reguladas pela OMC:

4.1.1 Medidas Antidumping

Ocorre quando uma indústria pratica preços de exportação inferior àquele praticado para produto similar em seu mercado interno.

Será necessário comprovar que os preços estão causando prejuízos materiais à indústria interna.

Demonstrado isto, o país poderá valer-se de uma sobretaxa na alíquota de importação. Esta sobretaxa é a medida *antidumping*.

A ocorrência do *dumping* deverá ser investigada segundo normas internas, levando-se em consideração a ocorrência do prejuízo material, analisando-se volume de importações e efeitos sobre os preços e vendas no mercado doméstico.

⁸ Capítulo baseado nas aulas de Legislação do Comércio Exterior do curso de Administração, ministrada pelo Professor Eduardo Augusto Vella Gonçalves do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA, Assis – São Paulo.

4.1.2 Medidas Compensatórias

São adotadas quando a indústria interna sofre prejuízo em razão dos subsídios concedidos a uma indústria específica de outro país.

Subsídios são contribuições financeiras que os governos dão a algumas indústrias e que são consideradas práticas ilegais.

Realiza-se uma investigação interna a fim de se verificar que um subsídio concedido por governo estrangeiro prejudicou a respectiva indústria.

Comprovado o prejuízo, pleiteia-se a revogação do subsídio ou a compensação financeira, através da OMC (ex. aviação Brasil Canadá).

4.1.3 Medidas Desalvaguada

As medidas de salvaguarda se caracterizam pelo aumento de tarifas de importação ou estabelecimento de restrições (quotas) para um determinado produto, quando se verificar que a indústria nacional foi prejudicada ou encontra-se ameaçada por um surto imprevisível de importações.

A adoção de tais medidas também depende de investigação interna a qual deverá comprovar que houve aumento de importação e que este aumento prejudicou a indústria interna, ou seja, deverá se comprovar o nexo causal entre o aumento de importação e o prejuízo da indústria interna.

Ao contrário das medidas *antidumping* e das medidas compensatórias, as medidas de salvaguarda pressupõem práticas leais (aumento imprevisível de importações), mas que, mesmo assim, causaram prejuízos.

Outra diferença é que as medidas de salvaguarda são aplicadas a um determinado produto, independentemente de sua origem, enquanto as medidas antidumping e compensatórias levam em conta a origem.

4.2 NOÇÕES GERAIS SOBRE TRIBUTAÇÃO⁹

Conceito - artigo 3º do Código Tributário Nacional:

‘Prestação pecuniária compulsória, em moeda, ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada’.

4.2.1 Espécies Tributárias¹⁰

- Imposto:

Fundamento legal:

Arts. 145 I e 153 a 156 CF/88 e 16 e segts Código Tributário Nacional

Conceito: artigo 16 do Código Tributário Nacional

– É o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica relativa ao contribuinte

Competência de impostos:

Federais (art.153 da C t.153 da CF)

- Imposto de Importação (II)

O imposto sobre a importação de produtos estrangeiros, incide sobre a importação de mercadorias estrangeiras e sobre a bagagem de viajante procedente do exterior. No caso de mercadorias estrangeiras, a base de cálculo é o valor aduaneiro e a alíquota está indicada na Tarifa Externa Comum (TEC). No caso da bagagem, a base de cálculo é o valor dos bens que ultrapassem a cota de isenção e alíquota é de cinquenta por cento.

⁹ Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10591310/artigo-3-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>> Acesso em 16 Jun. 2014.

¹⁰ Subseção baseada nas aulas de Legislação do Comércio Exterior do curso de Administração, ministrada pelo Professor Eduardo Augusto Vella Gonçalves do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA, Assis – São Paulo.

- Imposto de Exportação (IE)

O imposto de exportação tem como fato gerador a saída da mercadoria do território aduaneiro.

Para efeito de cálculo do imposto, considera-se ocorrido o fato gerador na data de registro do RE no Sistema Integrado de Comércio Exterior – Siscomex.

Para a determinação do valor em reais da base de cálculo do imposto, deve ser utilizada a taxa de câmbio disponível no Sisbacen, transação PTAX800, opção cinco relativa ao dia útil imediatamente anterior ao da ocorrência do fato gerador do imposto.

- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

Incide sobre os produtos industrializados nacionais e estrangeiros no momento do desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira, ou a saída do produto do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial.

A base de cálculo é o valor total da operação de que decorrer a saída do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial. No caso de produto importado, o valor que servir de base para o cálculo dos tributos aduaneiros, acrescido do montante desses tributos e dos encargos cambiais.

- Imposto Sobre Operações de Câmbio

Alíquota máxima: 25%.

A alíquota foi reduzida a 0,38%, excetuadas as hipóteses previstas nos incisos do Art. 15- A do Dec. nº 6.306, de 2007.

Exemplificando:

- 1- Nas liquidações de operações de câmbio, para ingresso de recursos no País, inclusive por meio de operações simultâneas, referente a empréstimo externo, sujeito a registro no Banco Central do Brasil, contratado de forma direta ou mediante emissão de títulos no mercado internacional com prazo médio mínimo de até trezentos e sessenta dias: seis por cento.
- 2- Nas operações de câmbio destinadas ao cumprimento de obrigações de administradoras de cartão de crédito ou de bancos comerciais ou múltiplos na

qualidade de emissores de cartão de crédito decorrentes de aquisição de bens e serviços do exterior efetuada por seus usuários: 6,38%;

- 3- Nas operações de câmbio relativas ao pagamento de importação de serviços: 0,38%;

5. EXPORTAÇÃO: PROCEDIMENTOS PARA EMPRESA¹¹

Exportar passou a ser uma questão de sobrevivência em um mundo cada vez mais integrado e globalizado. O comércio internacional de bens adquiriu enorme importância na última década. Representa desse modo, um amplo mercado e um celeiro de oportunidades para o exportador brasileiro.

Exportar também é diluir riscos e evitar instabilidade. Ao optar por vender seus produtos em mercados externos, o empresário diminui o risco dos negócios visto que a expansão da empresa não fica inteiramente condicionada pelo ritmo de crescimento da economia brasileira e de mudanças na política econômica.

Além disso, a diluição dos riscos abre a possibilidade de planejamento de longo prazo, garante maior segurança na tomada de decisões e assegura receitas em moeda forte.

A exportação é uma atividade empresarial integrada, nunca isolada, exigindo permanente intercâmbio de informações entre os diversos setores envolvidos, tais como, administrativo, comercial, financeiro, fiscal, produtivo, embalagem, expedição, contábil, dentre outros.

A operação de exportação não se encerra quando o produto é embarcado, mas somente após conferir se o planejado na teoria efetivamente se verificou na prática.

Informação é essencial e indispensável no comércio exterior. Enquanto no mercado interno é suficiente se conhecer o cadastro do comprador (risco comercial), na exportação é pré-condição avaliar também o cadastro do país comprador (risco cambial ou político), suas peculiaridades legais, sua estrutura econômica, situação

¹¹ Capítulo baseado no livro Exportação: Aspectos práticos e operacionais do autor José Augusto de Castro.

política e social, seu nível de reservas internacionais, sua dívida externa, dentre outros fatores.

Estejam sempre preparados, pois empresas desonestas existem também no exterior, sendo que algumas possuem *know how* mais evoluído do que suas similares brasileiras.

Indicar a carta de crédito como modalidade de pagamento nas exportações não constitui motivo de constrangimento, mas apenas uma prática usual nas operações internacionais.

O domínio do inglês ou do idioma do importador é o caminho natural para se evitar constrangimentos, mal-entendidos ou dificuldades, além de poder facilitar a realização de vendas externas.

O agente de exportação constitui o cartão de visita da empresa exportadora no exterior, representando a imagem da instituição no mercado internacional. Assim, escolher bem o agente de exportação, provendo-o de informações e oferecendo-lhe condições de trabalho conforme as exigências do mercado representado certamente reverterão em benefício da própria empresa exportadora.

Além do nível de competitividade no mercado-alvo externo, a definição do preço de exportação depende de variáveis internas na empresa exportadora, tais como, custo de produção, situação fiscal interna de IPI e ICMS, uso correto dos incentivos à exportação, programação da produção, logística, etc.

A exportação é uma atividade praticável por qualquer tipo de empresa, de qualquer porte e setor. Existem vários artesãos e pequenas empresas exportando com êxito, numa prova de que a exportação não está vinculada às dimensões da empresa.

O empresário, no entanto, deve observar alguns aspectos antes de optar pela exportação. Entre eles destacam-se:

A interação entre os diferentes setores da empresa (administrativo, comercial, financeiro, produtivo, contábil, entre outros), já que a exportação, por ser uma atividade integrada, exige a troca constante de informações;

A estratégia de médio e longo prazo da empresa, pois a atividade não deve ser vista apenas como um “salva-vidas” em momentos de insegurança no mercado interno;

A capacidade de acompanhamento constante das variações e oportunidades nos mercados externos através do acesso a informações (publicação especializada acessa a internet e outros); e.

O desejo de aceitar os “riscos iniciais” da exportação, pois o mercado internacional é extremamente competitivo e exige um alto grau de profissionalização – a “tradição exportadora” da empresa é desenvolvida de forma gradual, e decorre da capacidade do empresário de permanecer nos mercados externos.

5.1 O PERFIL DO PROFISSIONAL DE EXPORTAÇÃO

O profissional de exportação deve ser persistente e paciente. Deve desse modo, atuar como um catalisador da “cultura exportadora” dentro da empresa, seja como pioneiro nos processos em companhias iniciantes, seja como incentivador ao desenvolvimento de processos quando já existe atuação no mercado externo.

Além disso, o profissional deve possuir conhecimento técnico em comércio exterior e se manter atualizado no que diz respeito à legislação pertinente, aos programas e projetos de apoio desenvolvidos pelo governo e entidades empresariais, bem como às tendências internacionais.

Deve ainda ter visão estratégica, flexibilidade, capacidade de comunicação e criatividade. Dominar um segundo idioma com fluência, preferencialmente o inglês, é uma prioridade. O espanhol também é fundamental, principalmente para quem dará os primeiros passos exportando para os países da América Latina, tradicionais parceiros do Brasil.

Além de todas estas características, é fundamental que o profissional invista tempo em absorver informações sobre o ambiente cultural do país e da região com os quais irá negociar.

6. ESTRUTURA DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL ¹²

Órgãos que gerenciam as atividades de comércio exterior no Brasil. A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), criada em 1995, é o órgão responsável pela definição das diretrizes da política de comércio exterior do País.

De acordo com o Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, as decisões da CAMEX são deliberadas por um Conselho de Ministros, presidido pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

A gestão das atividades do dia a dia é, por outro lado, realizada pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Desse modo, a SECEX é responsável por planejar, programar, supervisionar, orientar e avaliar as atividades comerciais do Brasil de acordo com as diretrizes definidas pela CAMEX. Ele define normas e procedimentos administrativos e comerciais, implementados pelos seguintes departamentos:

- **DEINT** Departamento de Negociações Internacionais -- Desenvolve atividades junto a organismos internacionais, além de posicionarem-se sobre retirada de concessões, regras de origem e programas de liberalização comercial nos acordos firmados pelo Brasil.
- **DECEX** Departamento de Operações de Comércio Exterior -- Efetua o licenciamento e controle das operações de comércio exterior, definindo normas e procedimentos operacionais.

¹² Capítulo baseado nas aulas de Sistemática do Comércio Exterior do curso de Administração, ministrada pelo Professor Luiz Antonio Ramalho Zanotti do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA, Assis – São Paulo e;
No site da PUC – Goiás. Disponível em: <
<http://professor.ucg.br/siteDocente/admin/arquivosUpload/3843/material/ESTRUTURA%20DE%20COMERCIO%20EXT%20BRASIL%20&%20IMPORTA%C3%87%C3%95ES.pdf> > Acesso em 16 Mai. 2014.

- **DEPLA** Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior Formula propostas de planejamento da ação governamental e acompanha a execução das políticas e dos programas de comércio exterior.

Além disso, outros órgãos de governo estão diretamente envolvidos no processo, dentre eles a Secretaria da Receita Federal (SRF) e o Banco Central do Brasil (BACEN). Entretanto, quando se trata da exportação de produtos específicos, poderão ocorrer outras interferências na operação. Este é o caso, por exemplo, da exportação de armamentos (Ministério da Defesa), de animais vivos (IBAMA) e de frutas (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento).

6.1 ORGANOGRAMAS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Veremos, a seguir, o organograma do comércio exterior brasileiro. Ou seja, como está estruturado hierarquicamente para viabilizar as exportações brasileiras.

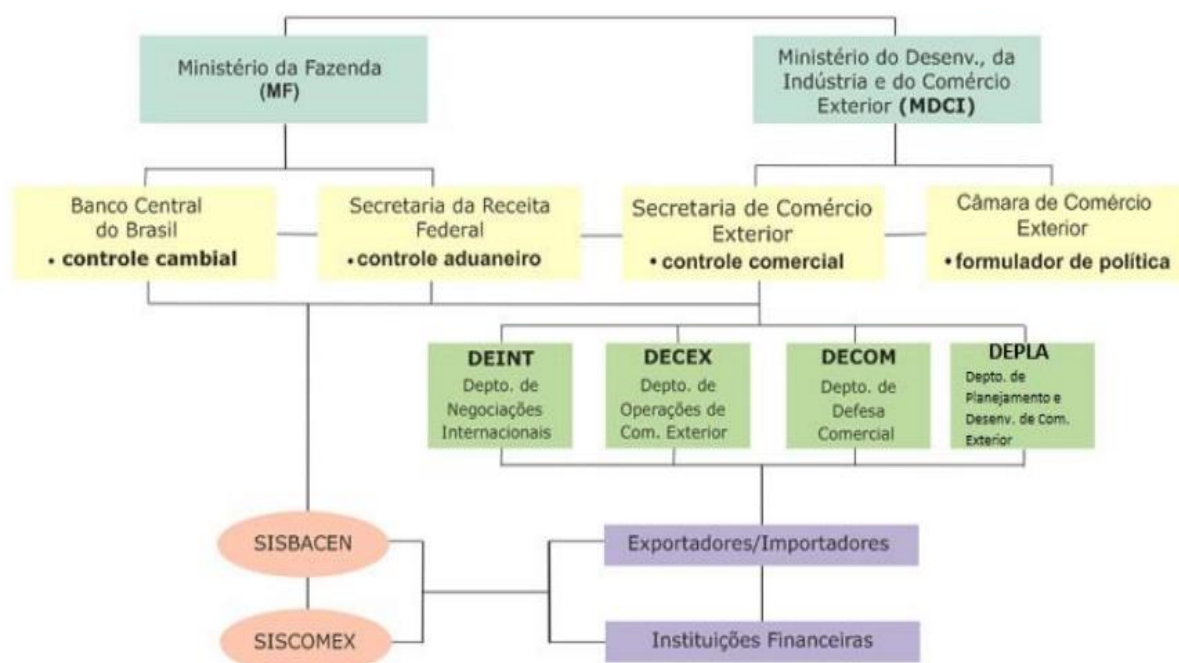


Figura 1. Estrutura do comércio exterior brasileiro¹³

¹³ Disponível em: < http://www.unifae.br/intelligentia/negocios/exp_estrutura.asp#> Acesso em 25 Fev. 2014.

6.1.1 SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior

O SICOMEX é um instrumento administrativo, informatizado, que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, mediante fluxo único, computadorizado, de informações. O gerenciamento desse sistema pertence à Secretaria de Comércio Exterior (SE-CEX), à Secretaria da Receita Federal (SRF) e ao Banco Central (BACEN).

É um programa cuja função é analisar as operações de comércio exterior, verificando os seus diversos parâmetros -- preço, prazo, comissão de agente, condição e forma de pagamento, dentre outros --, de forma que as autoridades governamentais possam acompanhar e controlar esse processo, autorizando ou não a realização da operação.

Por meio do sistema são controlados o licenciamento das operações, a entrada e a saída de mercadorias do território nacional e as operações cambiais, devido à interligação desse programa com a rede SISBACEN.

São usuários do SISCOMEX todos aqueles que realizam ou intervêm no processamento das operações de comércio exterior (exportadores, importadores, órgãos governamentais, instituições financeiras, despachantes, dentre outros).

Os exportadores e/ou seus representantes legais utilizam o SISCOMEX – Módulo Exportação para formular seus Registros de Exportação (RE), Registros de Exportação Simplificada (RES), Registros de Venda (RV) e Registros de Crédito (RC), além da Solicitação de Despacho Aduaneiro (DDE).

A criação do SISCOMEX, em 1.993, permitiu ao governo brasileiro reduzir a burocracia, racionalizar o processo, e integrar os órgãos responsáveis pelo comércio exterior, o que permite às empresas exportadoras e aos demais usuários o acompanhamento eletrônico de suas operações.

Do ponto de vista do exportador, houve uma redução significativa dos custos administrativos e maior agilidade na operação. Além destes avanços, o sistema encontra-se atualmente em processo de modernização.

O acesso ao SISCOMEX deve ser feito através do credenciamento do representante legal da empresa (funcionário ou despachante aduaneiro) junto à Secretaria da Receita Federal de sua jurisdição, mediante o preenchimento de formulário próprio.

A empresa deverá, também, adquirir um *software* próprio para ter acesso ao sistema.

Para tanto, é necessário que se encaminhe requerimento de habilitação com firma reconhecida, cópias autenticadas do contrato social ou estatuto, cartão de CNPJ e de CPF, cédula de identidade, bem como comprovante de endereço da empresa.

As pessoas habilitadas a operar o SISCOMEX – tantas quanto o exportador desejar, terão uma senha pessoal e intransferível para acessar o sistema.

Caso a própria empresa não tenha interesse ou condições de efetuar o registro de suas operações de exportações e/ou importação no SISCOMEX, poderá recorrer aos bancos autorizados a operar em câmbio, às sociedades corretoras de câmbio, aos despachantes aduaneiros e aos órgãos da administração direta e indireta que atuam no comércio exterior, os quais estão autorizados a efetuar esses registros no SISCOMEX, por conta e ordem dos exportadores e/ou importadores, desde que sejam expressamente credenciados por essas empresas junto à Unidade da Receita Federal.

6.1.2 SISBACEN – Sistema Integrado de Registro de Operações de Câmbio

O SISBACEN controla todas as operações de compra e venda de moeda estrangeira.

Foi criado em 1.988, pelo Banco Central do Brasil, para que este pudesse melhor desempenhar as suas funções fiscalizadoras e de autoridade monetária. Este sistema acompanha diariamente as operações de câmbio realizadas pelos bancos e por outros agentes autorizados a operar em câmbio.

O acesso ao Sistema, que até recentemente era restrito às instituições financeiras, foi aberto para outros usuários, tais como importadores, exportadores, universidades, ministérios, que o utilizam para fins de registro de operações e consultas.

No SISBACEN são controlados, também, os números da dívida externa brasileira e o Balanço de Pagamentos do País.

Para contratar o câmbio de uma exportação, o interessado deverá dirigir-se a um dos bancos autorizados a operar em câmbio.

7. COMO ELABORAR UM PLANO DE EXPORTAÇÃO ¹⁴

É provável que a empresa tenha gasto, entre erros e êxitos, vários anos para chegar ao ponto em que se encontra agora no mercado interno. Finalmente, sabe como gerenciar e dar os passos que sabe dar.

Quando chega à decisão de exportar, muitas vezes não se considera que se está iniciando uma atividade na qual não se tem experiência, e talvez se pense em fazer do mercado externo uma extensão da atividade praticada no mercado interno.

Esquece-se que as variáveis do mercado internacional são, às vezes, incontroláveis, como um mar em tempestade, e isso exige um marinheiro esperto e muito bem informado.

A legislação, o curso de câmbio de moeda, a situação econômica, a concorrência e muitas outras variáveis são frequentemente desconhecidos.

Os principais pontos de fragilidade nas empresas com relação ao mercado internacional são:

- Falta de informação;
- Desconhecimento do tipo de apoio existente nas exportações;
- Desconhecimento de como gerenciar a exportação;
- Dificuldade em adaptar-se em outras culturas;
- Estruturas inadequadas;
- Falta de atitude.
- As etapas principais de um processo de exportação são:
- Avaliação da capacidade internacional;
- Identificação das oportunidades de negócio;
- Seleção do mercado e parceiro;
- Promoção;
- Comercialização;
- Administração

¹⁴ Capítulo baseado nas aulas de Planejamento estratégico de Comércio Exterior do curso de Administração, ministrada pelo Professora Daniele Alves Camargo do Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA, Assis – São Paulo

Planejamento da entrada no mercado externo através de um plano de negócio, e a sua posterior implementação.

Neste caso, cabem exemplos de erros perpetrados por falta de pesquisa de mercado:

- a) Um exportador de roupa íntima, na sua primeira exportação para os Estados Unidos, exportou peças de sua coleção utilizadas no mercado interno. Não foram vendidas, pois as cores preferidas eram outras;
- b) Um exportador de jaquetas produzidas na América Latina exportou para a Itália um lote de 20 coletes que, pelo desenho, preço e qualidade, pareciam ser factíveis para exportar. Não foram vendidos, pois o colete resultou muito pesado em comparação aos similares produzidos na Europa. A pele utilizada recebia um tratamento diferente;
- c) Um exportador dos Estados Unidos mandou um lote de cadeiras para o Japão. Tampouco tiveram êxito porque foi esquecido que a altura de um americano é bem diferente de um oriental;
- d) Um produtor de móveis da América do Sul enviou mesas e armários para o Canadá, pois tinha uma capacidade de produção ociosa de 30%. Depois de alguns meses, os móveis racharam, pois o clima tropical é bem diferente do clima frio de Toronto. Esqueceu-se de dar um tratamento especial à madeira;
- e) Um produtor de artigos de decoração enviou 40 cartas para 40 escritórios de promoção comercial de diferentes países para promover seus produtos. Nem sequer sabia se valia a pena tanta promoção, sem conhecer as normas, impostos, concorrência etc.

No que diz respeito à análise de viabilidade, deve-se levar em conta aspectos como o desempenho do produto no mercado interno, o potencial exportador da empresa, bem como as características políticas, sociais e econômicas do mercado externo.

Uma vez tendo sido realizada a análise de viabilidade, o exportador deve elaborar um plano de negócios baseado em pesquisas de mercado, conhecimento dos requerimentos legais e administrativos, e eventuais barreiras ao comércio de seu produto.

Há países onde se proíbe a entrada dos produtos consumidos no mercado interno. Faz algum tempo, não entram nos Estados Unidos produtos italianos como presunto, mortadela, salame, etc., pois a legislação do país julgava que não era oportuno para a saúde dos norte-americanos (Regulamentos sanitários).

Uma famosa empresa produtora de barbeadores, para exportar para alguns países do Extremo Oriente, teve de redesenhar o produto para que pudesse ser utilizado na mão, de tamanho menor, dos orientais (Ajustes ergonômicos).

Uma empresa de fama internacional não conseguiu qualificar suas torneiras industriais para gás junto a uma entidade governamental na América Latina, pois as exigências impostas nas condições de teste eram severas demais (Prática de qualificação de um produto).

Um fabricante de móveis teve de mudar sua marca, pois a que estava utilizando, em um país centro-americano, tinha um significado obsceno (Adaptabilidade da marca).

Por fim, a implementação do plano de negócio deve ser realizada através da definição de métodos para distribuição e venda do produto, estratégia de marketing, contratação de seguro, e preenchimento dos requerimentos administrativos.

7.1 PONTOS FUNDAMENTAIS DE UM PLANO DE EXPORTAÇÃO

Para ingressar em mercados externos, o exportador deve elaborar um Plano de Exportação consistente. O objetivo é estruturar a operação e direcionar o desenvolvimento da atividade.

De forma simplificada, deve auxiliar a tomada de decisões quanto à competitividade do produto, o montante a ser gasto, e as perspectivas de ganho. Desse modo, os seguintes pontos devem ser abordados por um Plano de Exportação:

- **Sumário:** aponta os motivos do sucesso da empresa no mercado doméstico e suas vantagens competitivas.
- **Situação Presente:** identifica os produtos fabricados pela empresa que possuem potencial de exportação.
- **Objetivos:** define as metas de curto e longo prazo, e como as exportações irão auxiliar em sua consecução.

- **Gerenciamento:** relaciona os departamentos envolvidos e suas atribuições na operação de exportação.
- **Análise de Mercado:** define a estratégia de venda do produto.
- **Clientes-Alvo:** descreve o perfil demográfico, cultural e socioeconômico dos potenciais clientes.
- **Análise da Concorrência:** apresenta os potenciais concorrentes e seu posicionamento no mercado.
- **Estratégia de Marketing:** define a estratégia para atrair e manter clientes.
- **Preço / Rentabilidade:** define o preço internacional do produto a ser exportada, sua estratégia de promoção e as estimativas de lucro.
- **Métodos de Distribuição:** define os canais de distribuição do produto no exterior.
- **Plano de Fabricação:** identifica o volume inicial e os requisitos para expansão da produção e das vendas, bem como potenciais fornecedores.

Um produtor de camisas 100% algodão mudou para uma mistura de algodão/viscose, pois assim reduzia o imposto de importação (Estrutura alfandegária).

Interruptores elétricos exportados da Europa para a América Latina, em muitos casos, devem ser topicalizados (as bobina internas recobertas com verniz especial), para aguentar as altas temperaturas e suas variações (Influência das condições climáticas).

- **Balanço Contábil:** apresentam dados dos últimos 5 anos sobre liquidez e fluxo de caixa da empresa.
- **Fonte de Financiamento:** define a estratégia para obtenção de capital para iniciar ou expandir as operações de exportação.
- **Utilização de Proventos:** define como as receitas e os valores referentes a empréstimos e financiamentos serão alocados.
- **Conclusão:** resume o plano de ação apontando o capital total necessário, lucro esperado, e o cronograma da operação.

- **Apêndices:** apresentam outras informações, tais como: dados sobre pesquisas de mercado, acordos, projeções financeiras, entre outros.

8. PROGRAMA BRASIL EXPORTADOR¹⁵

Brasil Exportador é o Programa do Governo brasileiro que objetiva formular, consolidar e racionalizar as ações de Promoção das Exportações. O Brasil Exportador tem a participação de diversas instituições que possuem distintos papéis no comércio exterior. A ideia central é a de que precisamos, além de exportar mais, exportar melhor. A base de sustentação desse grande Programa é uma série de programas e projetos: alguns já existentes, mas que passaram por uma readequação de foco; e outros que foram e estão sendo criados, complementando um conjunto de ações necessárias para o êxito da Política de Promoção de exportações.

8.1 DRAWBACK

Em 21 de novembro de 1966, por meio do Decreto Lei nº. 37, foi sancionado o regime aduaneiro especial de Drawback, que consiste na suspensão, isenção ou restituição dos tributos incidentes nos produtos utilizados no processo produtivo de bem exportado, a exportar ou a fornecer. O regime de drawback poderá ser concedido à operação que se caracterize como: transformação, beneficiamento, montagem, renovação ou recondicionamento, acondicionamento ou reacondicionamento.

¹⁵ Capítulo baseado no conteúdo do site. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1292325675.pdf> Acesso em 16 Mai. 2014.

No que se refere às mercadorias contempladas, o regime poderá ser concedido àquelas que sofrerem os processos acima mencionados, podendo ser mercadoria para beneficiamento, partes e peças complementares de aparelhos, máquinas, veículos, etc., mercadoria destinada à embalagem (exceto para transporte), e outros descritos no artigo 63 da Portaria Secex nº 10, de 24 de maio de 2010.

Por outro lado, o regime não será concedido para importação de mercadoria utilizada na industrialização de produto destinado ao consumo na Zona Franca de Manaus e em áreas de livre comércio; exportação ou importação de mercadoria suspensa ou proibida e outras descritas no artigo 64 da Portaria Secex nº 10, de 24 de maio de 2010.

O objetivo é incentivar as exportações, pois, ao desonerar as importações e aquisições no mercado interno, o produto nacional se torna mais competitivo no mercado externo.

8.2 DRAWBACK ISENÇÃO

Consiste na isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado.

Tipos da Modalidade Isenção

- **Comum:** é o tipo clássico, que consiste na isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado; o Intermediário: operação concedida a empresas fabricantes intermediária para reposição de mercadoria anteriormente importada e utilizada na industrialização de produto intermediário fornecido a empresa industrial exportadora, para emprego na industrialização de produto final destinado à exportação;

- **Embarcação:** operação concedida para importação de mercadoria utilizada em processo de industrialização de embarcação, destinada ao mercado interno.

8.3 DRAWBACK SUSPENSÃO

Consiste na suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada após o beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou condicionamento de outra a ser exportada.

Tipos da Modalidade Suspensão

- **Comum:** é o tipo clássico, que consiste na suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação e/ou aquisição no mercado interno de mercadoria a ser exportada após o beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada;
- **Genérico:** neste tipo admite-se a discriminação genérica da mercadoria e eu respectivo valor, dispensadas a classificação na NCM e a quantidade;
- **Sem cobertura cambial:** neste tipo de operação há parcela importada e exportada sem cobertura cambial nas mesmas quantidades e valores, podendo a importação ser parcial ou totalmente sem cobertura;
- **Intermediário:** operação concedida a empresas fabricantes-intermediários que importam e/ou adquirem produtos no mercado interno para industrialização de produto intermediário a ser fornecido a empresas industrial-exportadoras, para emprego na industrialização de produto final destinado à exportação;
- **Agrícola:** consiste em operação para importação e/ou aquisição no mercado interno de matéria-prima e outros produtos utilizados no cultivo dos produtos agrícolas ou na criação dos animais definidos pela SECEX, com destino à exportação;
- **Embarcação:** operação concedida para importação de mercadoria utilizada em processo de industrialização de embarcação, destinada ao mercado interno;

- **Fornecimento no mercado interno:** operação concedida para importação de matérias-primas, produtos intermediários e componentes destinados à fabricação, no País, de máquinas e equipamentos a serem fornecidos, no mercado interno sob condições definidas pela SECEX.

8.4 BRASIL WEB TRADE

O Brasil Web Trade é a solução de e-commerce do Banco do Brasil. O Brasil Web Trade facilita a promoção comercial das empresas exportadoras brasileiras no exterior e agiliza o contato com o importador pela internet, sem custos para o empresário, é voltada para empresas exportadoras brasileiras clientes do Banco do Brasil e importadores de qualquer país.

O Brasil Web Trade viabiliza desde o contato com o potencial cliente até o despacho da mercadoria para o exterior, incluindo divulgação, preenchimento de documentos, facilidades para pagamento por parte do importador e contratação de câmbio pelo site do BB. Além de funcionar como ambiente de exposição dos produtos brasileiros para todo o mundo, o Brasil Web Trade conta com funcionalidades que ajudam a incrementar ainda mais os negócios dos exportadores do País. Entre elas destacam-se o envio automático de mensagens SMS aos exportadores, sempre que um pedido de compra for efetuado, e a opção de pagamento via cartão de crédito Visa.

A quem se destina:

- Empresas exportadoras brasileiras, de qualquer porte, que realizam operações de exportação até US\$ 50 mil por transação, enquadradas na modalidade de Câmbio Simplificado de Exportação;
- Importadores de qualquer país.

Principais vantagens:

- Segurança nas transações realizadas no canal internet;
- Processo de exportação on-line;

- Exposição de produtos brasileiros no exterior com o apoio da marca Banco do Brasil;
- Pacotes integrados de serviços de Consultoria e Treinamento;
- Redução dos custos do processo de exportação;
- Fechamento das operações de câmbio on-line, no site do BB;
- Auxílio na mitigação dos riscos comerciais envolvidos por meio do serviço de custódia dos pagamentos antecipados, com liberação do pagamento condicionada à entrega de mercadorias no exterior;
- Opções variadas de pagamento (dólar, euro, cartão Visa);
- Disponível em português, inglês e espanhol.

8.5 VITRINE DO EXPORTADOR

O Portal do Exportador disponibiliza o sistema Vitrine do Exportador (VE), com a finalidade de promover as empresas exportadoras e proporcionar maior visibilidade aos seus produtos no mercado internacional. Por meio de módulos de consulta, importadores potenciais podem pesquisar informações pelo nome da empresa, por produto ou por mercado.

O VE utiliza a base de dados do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). Mensalmente são incluídos novos exportadores, ficando disponíveis também as informações das empresas que exportaram no ano anterior. O VE oferece ao exportador o serviço Vitrine Virtual, que possibilita a criação de página na Web, com inserção de imagens e textos, para divulgação de seus produtos nos idiomas português e inglês. Outro importante recurso no Vitrine do Exportador é o Sistema de Atualização de Informações Comerciais, no qual o exportador poderá incluir/ atualizar, a qualquer tempo, as informações comerciais de sua empresa, como nome do gerente comercial, telefone, fax, e-mail e website. Tanto a inclusão/atualização das informações comerciais quanto a construção da vitrine virtual são feitas no módulo Construa sua vitrine e inclua suas informações comerciais do VE, cujo acesso é feito mediante senha do SISCOMEX, a mesma utilizada para a emissão de Registro de Exportação (RE).

Empresas com potencial de exportação podem também se cadastrar no VE e construir uma vitrine virtual, mostrando seus produtos para o mundo e abrindo um importante canal de comunicação com importadores. Para se credenciar, a empresa deve encaminhar o formulário Solicitação de adesão ao Potenciais Exportadores disponível on-line no módulo em português do VE. O cadastramento da empresa no Vitrine do Exportador e a construção de vitrine virtual são inteiramente gratuitos. O VE encontra-se disponível nas versões em português, inglês, francês, espanhol e japonês.

CONCLUSÃO

O Brasil faz parte do comércio internacional, desde seu descobrimento em 1500 pelos portugueses, desde então existe a exportação de matéria-prima e de produtos brasileiros.

Para o processo de exportação existem procedimentos, órgãos públicos que fiscalizam o processo de exportação, exigem documentações para que o produto possa sair do país para a comercialização externa.

O governo disponibiliza instituições que disponibilizam informações para que a promoção da exportação brasileira aumente, com a intenção de influenciar o comércio interno, gerando benefícios a todos.

As empresas brasileiras não investem nessa área por falta de informação referente aos procedimentos que envolvem a exportação de produtos.

Esse estudo apresenta como devem ser os procedimentos, o perfil de um exportador, os órgãos públicos que estão envolvidos na exportação de produtos, as taxas, impostos e outros fatores.

Tendo como foco e principal objetivo, agregar conhecimento para que a exportação brasileira se torne mais ativa no país.

REFERENCIAS

Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo - **História da exportação de produtos no Brasil.** Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>> Acesso em 16 Jun. 2014.

Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo. **HISTÓRIA DA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS NO BRASIL.** São Paulo, 2011. Disponível em: <<http://www.bibliotecavirtual.sp.gov.br/pdf/temasdiversos-historiadaexportacao.pdf>>. Acesso em: 16 jun. 2014.

BROGINI, Gilvan Damiani. **Medidas de salvaguarda e uniões aduaneiras.** 1. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

CAMARGO, Antonio Carlos Valim de. **Guia de ICMS sobre serviços de transporte.** 1. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

CANUTO, Otaviano. **A nova economia internacional:** Uma perspectiva brasileira. Rio: Campus, 1998.

CASTRO Jose Augusto de. **Exportação, aspectos práticos e operacionais.** Editora Aduaneiras vol.4 2001.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro:** Produtos e serviços. Rio: Quality Mark, 2001.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil.** 27. Ed. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1998.

FURTADO, Nilton Braga. **Síntese da economia no Brasil.** 7. Ed. Rio: LTC Livros Técnicos e Científicos, 2000.

Historianet - Economia no Brasil Colônia. - Disponível em: <<http://www.historianet.com.br/conteudo/default.aspx?codigo=315>> Acesso em 16 Jun. 2014.

Incoterms 2000. Aduaneira Informação Sem Fronteiras. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

JUSBRASIL - **Art. 3 do Código Tributário Nacional - Lei 5172/66** - Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10591310/artigo-3-da-lei-n-5172-de-25-de-outubro-de-1966>> Acesso em 16 Jun. 2014.

KOSHIBA Luiz, PEREIRA Denise Manzi Frayze. Historia do Brasil Editora Atual vol.6, 1993.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR.
Mecanismos de apoio às exportações de bens e Serviços pelas micro e pequenas empresas Brasileiras Disponível em:
 <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1292325675.pdf> Acesso em 16 Mai. 2014.

PUC – Goiás. **Comércio exterior Brasileiro** Disponível em: <
<http://professor.ucg.br/siteDocente/admin/arquivosUpload/3843/material/ESTRUTURA%20DE%20COMERCIO%20EXT%20BRASIL%20&%20IMPORTA%C3%87%C3%95ES.pdf>> Acesso em 16 Mai. 2014.

RODRIGUES, Paulo Narcizo. **Importação e exportação sem complicação**. 3. ed. São Paulo: Cosimex, 1997. 223 p. Disponível em:
 <http://caribbeanexpress.com.br/caribbean/livros/Import_&_Export_s_Comp_09-2012.pdf>. Acesso em: 03 maio 2014.

SUZUKI, Ana Lúcia; CARBALLO, Andrea; TAIAR JUNIOR, Alvaro. **Exportar e importar: acredite nesta idéia**. 2. ed. São Paulo: Maltese, 1992. 116 p.

UNIFAE-BR. **Negócios Internacionais - Exportações**. Artigo 2013 - Disponível em: < http://www.unifae.br/intelligentia/negocios/exp_estrutura.asp#> Acesso em 25 Fev. 2014.