

LOGÍSTICA INTERNACIONAL



Capítulo 1

O SURGIMENTO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A logística, apesar de ainda ser considerada por muitas pessoas algo relativamente novo e que pode ter sido emprestada dos militares, é muito mais antiga do que se acredita, pode-se dizer que é multimilenar, que sempre existiu e que tem acompanhado a própria evolução das relações humanas.

Desde que o homem saiu das cavernas, ele faz logística, ou seja, desloca coisas de um ponto a outro. Para caçar, pescar, guerrear, ou para praticar qualquer ação; a logística sempre esteve presente, uma vez que havia a necessidade do deslocamento entre pontos diversos. Lógico que a logística não diz respeito apenas a transporte, ela abrange várias atividades.

A compreensão da relação entre dois fatos econômicos: Consumo e Produção possibilitam o entendimento da importância das relações de trocas existentes entre os seres humanos que posteriormente evoluiu para uma relação comercial com adoção de moeda e a abrangência da amplitude das relações.

Com o objetivo de satisfazer as necessidades mais básicas, como alimentação, vestuário, moradia ou abrigo, o homem precisa obter bens, percebeu a necessidade de produzir, ainda de forma incipiente, bens para o seu próprio consumo através de produtos que se tinha disponível na natureza, o que ocorria com a busca de materiais para construir a sua moradia como forma de sobrevivência. A relação estabelecida entre os homens para a sobrevivência em comunidade, também contribuiu para multiplicação da espécie e formação de famílias, aldeias e comunidades, o que gradativamente torna mais evidente a necessidade de aumento de produção de subsistência e atender às necessidades de consumo para sobrevivência dos homens.

A partir da real constatação de que seria impossível produzir tudo o que precisava para viver e suprir todas as suas necessidades, surge um conceito importante de Divisão de Trabalho, que, segundo MAYA (2004), era mais fácil fazer dez coisas iguais do que sete diferentes, assim nasceu a divisão de trabalho: um indivíduo produzia apenas um tipo de objeto em quantidade superior a suas necessidades e trocava o excedente.

Como consequência, tem-se um aumento da produtividade como também permitiu uma melhora na qualidade e, assim, proporciona maior oportunidade de trocas.

Em Épocas Pré-Históricas, as trocas ocorriam entre habitantes da mesma tribo, com a evolução dos processos de troca, surge o Escambo, ou seja, troca de mercadorias, e posteriormente o Mercantilismo que tem como símbolo o surgimento da moeda de troca com valor comercial. Ainda segundo MAYA (2004), com a evolução do relacionamento humano, o campo de ação das trocas ampliou-se, sucessivamente, para as cidades, nações e, finalmente, para o mundo.

Outro fator histórico que contribuiu para o renascimento comercial foram as Cruzadas, expedições militares patrocinadas pela Igreja Católica e organizadas pela cristandade, fenômeno de cunho religioso, que colaborou significativamente para intensificação do fluxo de pessoas e mercadorias do Oriente ao Ocidente, estabelecendo um significativo Eixo Comercial através de importantes rotas de navegação como Mar Mediterrâneo, Mar Báltico e Mar do Norte.

Dessa forma, verifica-se que as trocas que ocorriam inicialmente entre habitantes de uma mesma tribo, agora ultrapassam os limites territoriais e continentais, representando o que se chama de Comércio Internacional.

Você sabia que, além da Divisão do Trabalho, outros fatores tornaram o comércio uma necessidade:

- Desigual distribuição das jazidas minerais em nosso planeta – A exemplo, podemos citar a distribuição de um mineral altamente cobiçado pela maioria das nações hoje, o Petróleo, existe Petróleo hoje disponível igualmente em todo espaço territorial do planeta? A resposta é NÃO. Por isso, é um mineral cobiçado por ser uma importante fonte de energia fóssil e necessária a diversos segmentos industriais no mundo.

- Diferença de solos e Climas, que diversifica a produção agrícola dos países – A exemplo disso, pode-se questionar o que leva determinada região do Brasil a ser reconhecida mundialmente como principal produtora de grãos e fornecedor internacional deste tipo de produto? Em seguimento a este questionamento, podemos complementar questionando se existem condições climáticas e de solo para a produção de soja em todo espaço territorial do Brasil? Resposta: NÃO. Assim como existem países que não possuem condições de produzir soja devido a não existência de condições apropriadas de clima e solo para a produção nem mesmo para o atendimento a necessidades internas, quanto mais para exportar.

- Diferença dos Estágios de Desenvolvimento Econômico entre as Nações – Hoje o mundo é composto por países que, por motivos históricos e de formação de Estado, são considerados Desenvolvidos e países que são considerados “em desenvolvimento”, ou melhor, “emergentes” no cenário internacional, por apresentarem um grau de desenvolvimento econômico inferior aos países

historicamente desenvolvidos. Os países historicamente desenvolvidos possuem a sua produção interna intensa em Tecnologia, pois, tiveram acesso ou foram protagonistas de importantes transformações industriais que favoreceram o acesso mais rápido a novas tecnologias que impactam diretamente na produtividade de cada nação.

O comércio, hoje, ultrapassou as fronteiras, tornando-se o Comércio Internacional, onde as vendas são representadas pelas exportações e as compras, pelas importações. Este fluxo que gradativamente tem se intensificado compreende os bens assim como serviços. Esta intensificação reflete uma maior integração dos países, fazendo com o Comércio Exterior se amplie cada vez mais, surgindo estruturas e organizações econômicas conhecidas como Blocos Econômicos que serão discutidos na próxima seção.

Fatos Históricos

Dentro do processo evolutivo das relações entre as nações, alguns aspectos históricos são relevantes para compreender a importância das relações comerciais existentes hoje, assim como o surgimento de importantes Organismos e Instituições que têm papel fundamental no controle, acompanhamento e normatização do fluxo material, informacional, financeiro no mundo hoje.

Ansioso (a)? Então vamos lá!

Pode-se destacar inicialmente a Revolução Industrial que segundo MAIA (2004), no século XVIII, houve uma junção de liberdade econômica (liberalismo) e desenvolvimento tecnológico, estes fatores permitiram a introdução da energia a vapor nos navios, nas locomotivas e nas máquinas industriais. Esses inventos aumentaram bastante a produtividade da produção, o que gerou consequências positivas e negativas.

O mesmo autor destaca, como positivas, a elevação do padrão de vida dos povos e entre as negativas, o desemprego. Um desemprego resultante da substituição de uma quantidade significativa de mão-de-obra por máquinas. Ao longo do tempo, verificou-se o contrário, onde se observava o crescimento do padrão de vida da humanidade trazendo novas necessidades e, como consequência, novos empregos.

O aumento significativo da produtividade das organizações traz como consequência uma necessidade de ampliação dos mercados consumidores, ou seja, se existe um aumento da produção, estes produtos precisam ser vendidos, seja localmente ou internacionalmente. Neste momento, verificou-se que a quantidade produzida era suficiente para atender à demanda interna por estes produtos e ainda existia o excedente que precisava ser escoado para um mercado além de suas fronteiras.

O advento do avanço tecnológico trouxe consigo novos inventos, conforme o mesmo autor, os navios e trens foram aperfeiçoados. A energia a vapor foi substituída pelo petróleo e, posteriormente, pela eletricidade. O avião torna-se um grande veículo de transporte, tanto para passageiros como para cargas. O pequeno artesão, com sua produção limitada, doméstica, foi substituído pela fábrica. Com isso, altera-se toda a estrutura social. Surgiram as lideranças sindicais que representavam os operários e também as lideranças empresariais.

Outro fato histórico importante foi a Primeira Grande Guerra, ocorrida de 1914 a 1918. Momentos de guerra podem ser considerados períodos propícios para uma transformação profunda no que tange a sua organização industrial, social, econômica e monetária das nações envolvidas, assim como os seus reflexos nas relações estabelecidas com as demais nações do mundo.

Conforme MAIA (2004), sob o aspecto humano, a primeira Grande Guerra foi uma catástrofe. Morreram cerca de 8,4 milhões de pessoas e o número dos feridos de guerra é estimado, aproximadamente, em 21 milhões. Entre as causas deste conflito, podem-se destacar as de natureza econômica.

As grandes potências econômicas lutavam pelo controle da matéria-prima originária da África e Ásia. Por isso, houve disputas por grandes áreas coloniais. Ao final do conflito, havia a necessidade de reconstrução e restabelecimento da produção. Entretanto, havia desemprego e miséria. A Grande Crise de 1929 também foi consequência dessa guerra. Por isso, muitos países mudaram o sistema monetário e foi criado o *Bank for International Settlements* (BIS).

Neste contexto, o Sistema Monetário vigente até 1914 era o *Gold Standard Exchange* – padrão Ouro - isso significava que as moedas tinham lastro e eram conversíveis em ouro. Os Bancos Oficiais dos países trocavam moedas, estavam, portanto, livres da intervenção do Estado. A importação e exportação deste metal eram livres.

Assim, a paridade da moeda de um país em relação à de outro era feita de acordo com a quantidade de ouro que elas representavam. Portanto, segundo MAIA (2004), as flutuações monetárias eram insignificantes. Os déficits dos balanços de pagamentos eram pagos com ouro.

Após a Primeira Grande Guerra (1914 a 1918), as nações foram abandonando o padrão-ouro. Os países europeus estavam destruídos e as dívidas, decorrentes das despesas militares, muito elevadas. Vários países abandonaram o padrão-ouro, a inflação foi generalizada e as taxas de câmbio ficaram instáveis. Como consequência, ressurgiram os controles governamentais e para, se tornarem mais competitivas na exportação, muitas nações desvalorizavam suas moedas, desta forma, estes acontecimentos sucessivos contribuíram de forma significativa para o surgimento do fato histórico subsequente: a Segunda Guerra Mundial.

Depois do que foi dito acima, como você destacaria os principais fatos históricos que contribuíram para a intensificação das relações comerciais existentes hoje entre as nações?

Os Estados Unidos consolidam-se como a maior potência econômica do mundo e novamente os meios de produção da Europa estavam destruídos, o comércio estagnado e a inflação generalizada. Antes mesmo de finalizar o conflito militar, os aliados já sabiam que a guerra estava ganha por eles. Entretanto, não bastava ganhar a guerra; era necessário ganhar a paz. Assim, com esse objetivo, em 1944, foi realizada a conferência de Bretton Woods, onde os países aliados reuniram-se para discutir medidas econômicas fundamentais para a paz. Os seus objetivos, ainda segundo MAIA (2004), eram:

- Auxiliar na reconstrução das economias devastadas pelas guerras;
- Volta ao padrão-ouro;
- Paridades monetárias estáveis;
- Eliminação dos controles cambiais.

Para atingir esses objetivos, idealizou-se a criação de dois órgãos:

- Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD);
- Fundo Monetário Internacional (FMI).

O Banco Mundial tinha como finalidade primordial dar condições de reconstrução e desenvolvimento aos países devastados pela guerra. Posteriormente, o BIRD passou a atender preferencialmente aos países subdesenvolvidos. Já o FMI surgiu da necessidade da criação de órgãos executores de normas e princípios estabelecidos pela conferência de Bretton Woods. Foi criado para estabelecer as seguintes ações:

- Paridades monetárias rígidas; Eliminar controles cambiais;
- Dar assistência aos países com problemas nos balanços de pagamentos;
- Fornecer recursos monetários aos países-membros, quando justificáveis.

Dessa forma, alcançados esses objetivos, o comércio internacional cresceria, e a paz seria conservada. Com a finalidade de acabar com as desvalorizações predatórias, os países-membros deveriam fixar a paridade de suas moedas em relação a um padrão, o escolhido foi o dólar. Roberto Campos denominou esse padrão de Dollar Exchange Standard.

Em complemento às ideias de MAIA (2004), Lopez e Gama (2005) acrescentam que a criação destas instituições teve o propósito de construir uma nova estrutura econômica mundial para o período pós-guerra, quando se desejava fomentar o intercâmbio mundial por meio do livre comércio (já que, desde o início da década de 30, alguns governos vinham adotando práticas restritivas); garantir investimentos, principalmente, para os países destruídos pela guerra, bem como auxílio econômico àqueles que tivessem problemas crônicos de balanço de pagamentos.

Assim, além do Banco Mundial, FMI, como órgãos disciplinadores dos fluxos financeiros, foram iniciadas as discussões sobre a criação da Organização Internacional de Comércio (OIC), estrutura institucional para coordenação dos fluxos globais de comércio. Esta seria o terceiro organismo filiado à Organização das Nações Unidas (ONU), integrando o sistema regulador das relações econômicas internacionais.

GATT/OMC

Em 1946, enquanto aguardava a criação da OIC, 23 países, incluindo o Brasil, iniciaram uma negociação com o propósito de impulsionar a liberalização do comércio. O conjunto de Normas e concessões tarifárias estabelecido foi denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT). Assinado em 1947, entrou em vigor em janeiro de 1948.

Fracassando as negociações para a ratificação da OIC, o GATT, um acordo que havia sido firmado para regular provisoriamente o comércio internacional, foi o instrumento

que, de fato, regulamentou por mais de quatro décadas as relações comerciais entre os países. Seguem abaixo os princípios básicos do GATT, segundo LOPEZ e GAMA (2005):

Não-discriminação

Não deve ser feita discriminação nem entre países, nem entre produtos;

Cláusula da nação mais favorecida que estende a todos os parceiros comerciais os benefícios concedidos a um deles;

Tratamento nacional no qual os bens importados devem receber o mesmo tratamento concedido a produto equivalente de origem nacional.

Transparência

É necessária a publicação de toda e qualquer norma relacionada ao comércio.

Base Estável para o comércio

A tarifa é considerada a base estável, e os níveis máximos de tarifa de importação que cada país pode praticar são consolidados e estão presentes em listas por país.

Concorrência Leal

Tão importante quanto o comércio aberto e representa um dos grandes esforços do Gatt esteve direcionada aos aspectos relacionados a práticas de *dumping* e subsídios, considerados desleais.

Proibição de Restrições Quantitativas

O principal mecanismo para regular a competitividade passa a ser a tarifa e não restrições quantitativas. Exceto para negociações realizadas com países em desenvolvimento, pois estes receberão um tratamento diferenciado para a proteção de seus balanços de pagamentos e de suas indústrias nacionais nascentes.

Proteção transparente

Não se proíbe a proteção a indústrias e setores nacionais, mas isto deve acontecer por meio de tarifas para que se possa conhecer claramente o grau de proteção que cada país adotará a cada produto. Além de este instrumento tarifário provocar o menor grau de distorção ao comércio entre as nações.

Adoção de Medidas de Urgência

Estão previstas as seguintes medidas:

Salvaguardas: permitem a adoção de medidas em caso de ser identificado surto de importação de determinado produto que venha a causar ou ameace causar um desequilíbrio, prejuízo grave aos produtores nacionais.

Reconhecimento de Acordos Regionais

O GATT aceitou a integração regional como favorável à expansão do comércio mundial, desde que sejam respeitadas as normas do acordo nas práticas de comércio intrazonal.

Condições Especiais para Países em Desenvolvimento

Uma boa parte dos países do GATT se caracteriza como país em desenvolvimento, por esta razão foi definido em seção que países desenvolvidos devem prestar assistência aos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos. Pois, além destes países contarem com condições mais favoráveis ao acesso aos mercados, deles não se tem reciprocidade nas negociações.

Conforme MAYA (2004), os princípios básicos do GATT eram:

- O comércio deve ser conduzido de forma não discriminatória;
- Deve ser condenado o uso de qualquer restrição quantitativa;
- As disputas devem ser resolvidas por meio de consultas.

O seu objetivo pode ser entendido como a promoção do crescimento do comércio internacional, através da eliminação de todos os tipos de barreiras comerciais e de qualquer tipo de protecionismo que viesse a ser configurado prejuízo real à economia interna dos países participantes das relações comerciais.

Em complemento a LOPEZ e GAMA (2005), MAYA (2004) traz algumas exceções abertas pelo GATT:

- Os países que estejam enfrentando dificuldades em seus balanços de Pagamentos podem estabelecer tarifas restritivas. Isso, entretanto, só é permitido pelo período necessário para o restabelecimento da normalidade e depois de ouvido o FMI;
- As regras do GATT podem ser quebradas pelos países subdesenvolvidos, quando isso for necessário para acelerar seu desenvolvimento econômico. Essa permissão é válida se houver autorização do GATT;
- Quando a produção nacional de artigos agrícolas e de pesca estiver sujeita a restrições e controles, esses mesmos controles e restrições podem ser extensivos aos importados.

Periodicamente, os países signatários ao GATT reuniam-se para novos entendimentos, essas reuniões eram conhecidas e nomeadas como "Rodadas". Em uma das rodadas, rodada de negociações do Uruguai, transformou-se o GATT em ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO. Suas atividades tiveram início em 01/01/1995 e contou com a participação de 124 países e, no ano de 2003 no mesmo período, a OMC já contava com adesão de 146 países.

Conforme LOPEZ E GAMA (2005), os seus principais objetivos eram:

- Elevação do nível de vida dos povos;
- Pleno emprego;
- Expansão da produção e do comércio de bens e serviços;

- Proteção ao meio ambiente;
- Melhor uso dos recursos naturais em níveis sustentáveis;
- Realização de esforços positivos para assegurar uma participação mais efetiva dos países em desenvolvimento no comércio internacional.

LOPEZ E GAMA (2005) complementam as suas seguintes funções:

- Controlar e aplicar acordos comerciais multilaterais, que em conjunto configuram o novo sistema de comércio;
- Ser foro para negociações multilaterais entre os Estados-Membros;
- Funcionar como tribunal para conflitos do comércio internacional por intermédio do Órgão de Solução de Controvérsias, garantir o equilíbrio entre as inevitáveis colisões de interesses dos participantes do comércio internacional, uma vez que inerente deste cenário o confronto entre o desejo por novos mercados e a proteção da produção doméstica;
- Supervisionar as políticas comerciais nacionais;
- Cooperar com as demais instituições internacionais que participam do fomento de políticas econômicas em nível mundial.

O processo Decisório, no âmbito da OMC, ocorre por consenso, caso não aconteça, a matéria é submetida à votação e cada membro tem direito a um voto e, de modo geral, as decisões da Conferência dos Ministros e do Conselho Geral são tomadas por maioria.

Principais Diferenças entre GATT e OMC, segundo LOPEZ E GAMA (2005) são:

- O GATT era secretariado de um acordo multilateral que tinha caráter provisório, e não continha nenhum dispositivo sobre a criação de uma organização. A OMC é uma Organização Internacional e seus acordos têm caráter permanente.
- O GATT cuidava, basicamente, do comércio de bens. A OMC regulamentava, também, outros temas como serviços, investimento e propriedade intelectual.
- Ao contrário da OMC, o GATT não regulamentava com profundidade as questões das práticas desleais de comércio.

Complementa MAYA (2004) sobre as diferenças existentes entre o GATT e OMC que o GATT era simplesmente um acordo; não era um organismo internacional e, praticamente, teve por objetivo apenas o comércio internacional; entretanto, é mais abrangente, pois se preocupa com os serviços e direitos de propriedade intelectual. É um órgão permanente e com personalidade jurídica.

Barreiras Comerciais

Com a intensificação das relações comerciais existentes no mundo, as barreiras comerciais tornam-se um dos grandes desafios enfrentados pelos países nas negociações multilaterais, principalmente para os países em desenvolvimento. Por isso, busca-se a eliminação ou, pelo menos, redução significativa dos entraves ao comércio.

LOPEZ E GAMA (2005, p. 116) definem Barreiras Comerciais como “qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática adotada por um governo que cause restrições ou distorções ao comércio internacional”. As barreiras comerciais podem ser subdivididas em dois tipos: Barreiras Tarifárias e Barreiras Não-Tarifárias.



Figura 1

Fonte: <http://www.sxc.hu/photo/432134>

A ocorrência das barreiras pode ou não violar regras internacionais definidas no âmbito da OMC. As tarifas, por exemplo, só não são aceitas quando são estabelecidas acima das consolidadas junto à Organização.

Barreiras Tarifárias ou Alfandegárias são consideradas instrumentos regulatórios da política comercial dos países, influenciando os preços praticados no mercado pelos governos nacionais. Segundo LOPEZ E GAMA (2005), na importação, é uma imposição tributária discriminatória sobre os produtos de outros países, com o objetivo de conter a entrada destes no mercado importador e, muitas vezes, a sua adoção é justificada pela necessidade de proteção à indústria nacional de uma concorrência predatória. O mesmo autor traz que estas tarifas são instituídas pelas seguintes razões:

- Necessidade de novas fontes de receita (vem reduzindo gradativamente);
- Equilíbrio do balanço de pagamentos por meio de redução de operações que impliquem dispêndio de divisas;
- Proteção às indústrias nacionais.

Barreiras Não-Tarifárias, segundo LOPEZ E GAMA (2005), são aquelas que discriminam o produto estrangeiro sem se referir ao pagamento de tributos, dentre as quais se podem citar:

- Proibição de importações;
- Licenças de importações;
- Cotas;
- Controle de preço;
- Exigências em matéria de embalagens e etiquetagem;
- Normas sanitárias e fitossanitárias;
- Normas de Qualidade;
- Normas e Regulamentos técnicos (barreiras técnicas);

- Direitos *antidumping*;
- Subsídios e Direitos Compensatórios;
- Regras de Origem;
- Barreiras Logísticas.

Os mercados cada vez mais se pautam na eliminação gradativa das barreiras tarifárias, isso faz com que as condições sobre as barreiras não-tarifárias ganhem cada vez mais importância nas análises sobre as vantagens de se promover o Comércio Exterior. A promoção do Comércio Internacional também está pautada em Tratamentos Preferenciais, que são estabelecidos por meio de acordos, podem simplesmente visar ao desenvolvimento do intercâmbio comercial entre os participantes ou até mesmo decorrentes de mecanismos de integração econômica, objetivando a liberalização do comércio.

Esses acordos econômicos podem ser estabelecidos em consenso entre dois (acordos bilaterais) ou mais países (acordo multilateral) que visam a orientar suas relações comerciais de forma a priorizar o intercâmbio entre eles em detrimento da entrada de produtos dos demais países.

O objetivo maior desses acordos é ampliar o acesso de seus produtos aos mercados externos, via preferência tarifária, que significa nada mais do que redução do imposto de importação no mercado do parceiro. A preferência tarifária, segundo LOPEZ E GAMA (2005), são concessões que dão acesso privilegiado a um mercado, aplicáveis às importações de determinado país em relação às do resto do mundo, em forma de redução parcial ou total do Imposto de Importação.

Você já pensou nisso? Como você definiria um Tratamento preferencial?

Se você respondeu Imposto ou tarifas, está correto! Agora, não podemos nos esquecer de que é preciso a adoção de redução de imposto ou tarifas para que a operação se torne atraente entre os parceiros comerciais.

Assim para que o país possa usufruir do benefício do tratamento preferencial via preferência tarifária ao amparo de um acordo internacional, duas condições básicas, conforme LOPEZ E GAMA (2005), devem ser necessariamente satisfeitas:

- Que o produto conte com preferência outorgada pelo país importador;
- Que o produto atenda às condições estabelecidas no acordo, como por exemplo, ser originário do país exportador.



VOCÊ SABIA?

Que a preferência outorgada significa afirmar que o país que está comprando a mercadoria concorda em aplicar sobre este produto redução de imposto de importação.

Para que o país possa ter o benefício tarifário, é necessário que ele esteja corretamente classificado, esta classificação se refere ao Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadoria (SH). A partir da necessidade de uma nomenclatura que atendesse tanto a interesses aduaneiros como estatísticos, fez com que o Conselho de Cooperação Aduaneira elaborasse um Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH), que entrou em vigor em 01/01/1988.

O Sistema Harmonizado, segundo LOPEZ E GAMA (2005), é um sistema de seis dígitos que, embora admita o acréscimo de até mais quatro dígitos quando um país sentir necessidade de particularizar produtos do seu interesse comercial, foi desmembrado em, apenas, mais dois (item e sub-item, 7º e 8º dígitos, respectivamente) pela maioria dos países que o adotam.

O SH distribuiu os produtos, comercializados no mercado internacional, em 21 seções, as quais são subdivididas em 96 capítulos, do 1 ao 97, uma vez que o capítulo 77 ainda não foi utilizado. As subdivisões são ordenadas numericamente, a partir de princípios lógicos de acordo com as especificidades dos produtos, como por exemplo, sua origem (animal ou vegetal), matéria constitutiva, aplicabilidade, dentre outros.

Os desdobramentos são caracterizados pela existência de um algarismo de um a nove, sendo o zero indicativo da inexistência de desdobramento.



FIQUE ALERTA

O Sistema Harmonizado é uma forma de classificação fiscal do produto que, a depender do acordo que for estabelecido, a mesma definirá pelas características do produto um percentual do imposto que este irá sofrer na importação.

Cada produto é descrito a partir de suas características genéricas, chegando-se às características mais específicas. A essa descrição corresponde um código numérico conforme descrito a seguir:

Exemplo: Produto - Mármore Desbastado – SH 2515.11

Seção V: Produtos Minerais

Capítulo 25: Sal, Enxofre, Terras, Pedras...(compreende posições de 2501 a 2530)

Posição 2515: Mármore...

Subposição de 1º nível 2515.1: Mármore e Travertinos

Subposição de 2º Nível 2515.11: em bruto ou desbastados

Fonte: LOPEZ E GAMA (2005, p. 129).



RECAPITULANDO

Neste capítulo, você entendeu sobre como a evolução da relação entre consumo e produção contribuíram para o estabelecimento das relações de troca, evoluindo para a consolidação do Comércio Internacional. Conheceu os fatores que, juntamente com a divisão de trabalho, tornaram o Comércio entre as nações uma necessidade e que, com a intensificação das relações comerciais entre as nações, interesses econômicos contribuíram para o acontecimento de importantes fatos históricos como Revolução Industrial, Primeira e Segunda Grande Guerra que, por sua vez, representaram marcos por terem contribuído significativamente para o surgimento de importantes Organismos Internacionais de fomento e regulação do Comércio Internacional como o Banco Mundial, FMI e OMC. Por fim, foi visto que um dos grandes desafios do organismo maior que funciona como foro de negociações do comércio mundial é minimizar ou até eliminar a ocorrência das Barreiras Comerciais através do acompanhamento e estabelecimento de Acordos Econômicos bilaterais e multilaterais que visam à promoção do comércio exterior, através de benefícios tarifários que são concedidos mediante a utilização do instrumento de classificação de produtos nomeado de Sistema Harmonizado.

FORMAÇÃO DE BLOCOS ECONÔMICOS

O processo de Integração Econômica visa a uma intensificação do fluxo comercial internacional de forma a permitir uma participação dos países no mercado externo de forma mais competitiva. Segundo LOPEZ e GAMA (2005), “a integração econômica se processa por meio de um conjunto de medidas de caráter econômico, que tem por objetivo promover a aproximação, ou mesmo a união, entre as economias de dois ou mais países”.

Em complemento a LOPEZ e GAMA (2005), MAYA (2004) afirma que os blocos econômicos foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio de determinada região. Com isso, criam maior poder de compra dentro do bloco, elevando o nível de vida de seu povo. Isto representa uma participação no mercado por empresas de outros países-membros do bloco econômico, aumentando a concorrência, gerando como consequência melhoria de qualidade e redução de custos.

Só para reforçar... Você concorda que a formação de um bloco econômico pode ser considerada um Tratamento Preferencial? Se responder “Sim”, está correto. Isso significa afirmar que, quando países se reúnem com intenção de formalizar um bloco econômico, eles irão estabelecer um acordo econômico com o objetivo de possibilitar um tratamento preferencial tarifário para os países que assinarem este acordo.



VOCÊ SABIA?

Que estão em vigor 170 acordos regionais. Até dezembro de 2002, foram notificadas a esse órgão a criação de 250 acordos.

Nem todos os acordos, notificados nestes últimos 50 anos, estão em vigor.

A maior parte dos membros da Organização Mundial de Comércio participa, simultaneamente, de mais de um acordo comercial regional.

Segundo MAYA (2004), esses dados mostram que os países estão buscando consumidores além das fronteiras, com a finalidade de aumentar a produção e, conseqüentemente, reduzir custos.

O processo de integração é composto por etapas sucessivas que visam à aproximação das nações através da intensificação das relações comerciais e econômicas existentes entre elas. LOPEZ E GAMA (2005), afirmam que existem diferentes etapas de integração, classificadas de acordo com a complexidade das normas governamentais que são eliminadas ou harmonizadas para a livre circulação dos fatores econômicos (bens, serviços, capital e mão-de-obra) entre as nações.

Segundo os mesmos autores, as etapas são sucessivas de um mesmo processo, de maneira que cada uma possui todas as características da anterior, acrescida de novos elementos:

Zona de Preferência Tarifária: são adotadas para os países membros tarifas inferiores às adotadas para terceiros países. Exemplo: Associação Latino Americana de Integração (Aladi).

Zona de Livre Comércio: onde são eliminadas as barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio entre os países-membros. Exemplo: Acordo de Livre Comércio da América do Norte (*North American Free Trade Agreement – Nafta*).

União Aduaneira: implica na adoção de uma tarifa externa comum e de políticas comerciais comuns em face de terceiros países. Exemplo: Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Mercado Comum: caracterizado pela livre-circulação de bens, de serviços e de fatores de produção, bem como pela coordenação de políticas macroeconômicas (políticas cambial, monetária e fiscal). Não existe, atualmente, nenhum modelo de integração que possa ser perfeitamente enquadrado como mercado comum.

União Econômica e Monetária: adoção de uma moeda única e de política monetária unificada, conduzida por Banco Central comunitário. Exemplo: União Européia (EU) – a moeda única da união européia, o euro, foi adotada, pela maioria dos países membros, em 01/01/99, para uso bancário e comercial, tendo sido distribuída à população em janeiro de 2002. O banco central Europeu, com sede em Frankfurt (Alemanha), encontra-se em funcionamento desde julho de 1998.



*Figura: Visão Geográfica dos Blocos Econômicos.
Fonte: Escola de Administração Fazendária – ESAF.*



VOCÊ SABIA?

Outros modelos de Integração poderão ser consultados no livro “Comércio Exterior Competitivo” – 2ª edição.

Todos os países componentes dos Blocos Econômicos possuem sua estrutura interna e organização de Comércio Exterior de forma distinta e individual, seguindo as Leis internas de cada país, a exemplo, poderá ser visto no próximo tópico a organização e estrutura do Comércio Exterior Brasileiro.

Capítulo 3

ESTRUTURA E ORGANIZAÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL

Todas as operações de compra (importação) e venda (exportação) realizadas pelo Brasil são necessariamente acompanhadas, registradas e reguladas por uma estrutura organizacional composta por Instituições Intervenientes do Comércio Exterior do Brasil. São elas:

Receita Federal do Brasil

É um órgão que possui a competência de regular o aspecto fiscal da operação de Comércio Exterior do Brasil. Segundo Rodrigo Luz (2006), é um órgão específico singular que tem como competência a administração dos tributos federais, incluindo atividades de fiscalização, lançamento de crédito tributário, cobrança e julgamento em primeira instância dos processos administrativo-fiscais. Além do controle tributário, exerce o controle aduaneiro.

Os tributos sobre o comércio exterior e todo controle aduaneiro têm caráter econômico e não arrecadatório. O controle se baseia na defesa da economia contra importações e exportações danosas ao Brasil, evitando a entrada de mercadorias subfaturadas ou falsificadas. Uma função de proteção à economia nacional que inclui a verificação da regularidade do pagamento dos tributos, mas são incidentais, não são o ponto central do controle, bastando acrescentar que, mesmo as mercadorias que possuem imunidade de imposto, são submetidas ao despacho aduaneiro.



SAIBA MAIS

Despacho aduaneiro, segundo Luz (2006), é o procedimento adotado para apurar a regularidade da importação.

Dessa forma, verifica-se que o controle fiscal se pauta pelo controle da arrecadação tributária com o objetivo de financiar o funcionamento do Estado. O foco do controle fiscal é a obtenção de receitas públicas. Considerando que o controle aduaneiro e o controle fiscal têm objetivos distintos, sendo, às vezes, conflitantes, há aqueles que defendem a existência de dois órgãos, retirando-se da Receita Federal do Brasil o controle aduaneiro. Atualmente, no entanto, prevalece a decisão política de concentração dos controles em uma única instituição.

Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)

Com foco no controle comercial, a Secretaria de Comércio Exterior é um órgão, segundo LUZ (2006), específico do ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), conforme disposto no Decreto número 4.632, de 21 de março de 2003.

O MDIC é o principal ponto de contato do setor produtivo com o setor público; é, portanto, neste ministério, que se formulam as políticas voltadas ao incremento da atividade empresarial com vistas ao desenvolvimento do país.

As funções da SECEX podem ser analisadas, segundo LUZ (2006), a partir das funções dos seus departamentos. São eles:

I – Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX);

II – Departamento de Negociações Internacionais (DEINT);

III – Departamento de Defesa Comercial (DECOM);

IV – Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (DEPLA).

Dos quatro, o DECEX é o que está mais diretamente ligado às operações de importação e exportação, uma vez que ele defere os registros de exportação solicitados e, em alguns casos, as licenças de importação como pode ser constatado no inciso VI do artigo 16 do Decreto 4.632/03. O registro de Exportação é análogo à Licença de importação, ambos são autorizações para, respectivamente, exportar e importar. A este departamento compete desenvolver, executar e acompanhar políticas e programas de operacionalização do comércio exterior.



VOCÊ SABIA?

Que o licenciamento que é solicitado acontece no momento em que as informações sobre a importação ou exportação, quando o caso, são inseridas no SISCOMEX. Quando as informações detalhadas do processo são inseridas, automaticamente o sistema informa que irá precisar da anuência de algum órgão específico para que o licenciamento aconteça.

O DECOM interage com importadores e exportadores, mas apenas se estiverem envolvidos em alguma prática desleal no comércio exterior. Já o DEINT e o DEPLA não têm atuação vinculada diretamente ao importador e exportador brasileiro, estão envolvidos com a negociação de acordos internacionais relativos ao comércio exterior e elaboração de propostas de desenvolvimento do país por meio do comércio exterior.

Cabe à SECEX, conforme o artigo 15, do Decreto 4.632/03, abordado por LUZ (2006):

I. formular propostas de políticas e programas de comércio exterior e estabelecer normas necessárias à sua implementação;

II. propor medidas de política fiscal e cambial, de financiamento, de recuperação de créditos à exportação, de seguro, de transporte, de transporte e frete e de promoção comercial;

III. propor diretrizes que articulem o emprego do instrumento aduaneiro com os objetivos gerais de política de comércio exterior, bem como propor alíquotas para o importação de importação e suas alterações e regimes de origem preferenciais;

IV. participar das negociações de tratados internacionais relacionados com o comércio exterior, nos âmbitos multilateral, hemisférico, regional e bilateral;

V. implementar os mecanismos de defesa comercial;

VI. regulamentar os procedimentos relativos às investigações de defesa comercial;

VII. decidir sobre a abertura de investigações e revisões relativas à aplicação de medidas *antidumping*, compensatória e de salvaguardas, previstas em acordos multilaterais, regionais e bilaterais, bem como sobre a prorrogação do prazo de investigação e o seu encerramento sem aplicação de medidas;

VIII. decidir sobre a aceitação de compromissos de preço previstos nos acordos multilaterais, regionais ou bilaterais na área de defesa comercial;

IX. apoiar o exportador submetido a investigações de defesa comercial no exterior; e

X. executar os serviços da Secretaria Executiva do Conselho Nacional das Zonas de Processamento de Exportação.

Banco Central do Brasil

Dentre as atribuições do Banco Central elencadas na Lei 4.595/64, LUZ (2006) destaca algumas relativas ao controle cambial:

- a) Efetuar controle dos capitais estrangeiros, nos termos da lei (artigo 10, inciso VII, com a remuneração da Lei n 7.730/89);
- b) Ser depositário das reservas oficiais de ouro e moeda estrangeira, e Direitos Especiais de Saque (artigo 10, inciso VIII, com a redação dada pelo Decreto-Lei n 581/69 e remunerado pela lei n 7.730/89);
- c) Conceder autorização às instituições financeiras, a fim de que estas possam praticar operações de câmbio (artigo 10, inciso X, com a remuneração dada pela lei n 7.730/89);
- d) Entender-se, em nome do Governo Brasileiro, com instituições financeiras estrangeiras e internacionais (artigo 11, inciso I); e
- e) Atuar no sentido do funcionamento regular do mercado cambial, da estabilidade relativa das taxas de câmbio e do Equilíbrio no balanço de pagamentos, podendo, comprar e vender ouro e moeda estrangeira, bem como realizar operações de crédito no exterior, inclusive as referentes aos Direitos Especiais de Saque e separar os mercados de câmbio financeiro e comercial (artigo 11, inciso III, com a redação dada pelo decreto-lei 581/69).

As operações de câmbio, ou seja, a compra e venda de moedas estrangeiras, não são efetuadas diretamente pelo Banco Central. Este autoriza, como instituições

financeiras, a outros Bancos existentes no território nacional realizarem estas operações, assim quem compra e vende moeda estrangeira é o Banco Itaú, o Banco Real, Bradesco, CEF, BB, e outros.

A sua função é fiscalizar os bancos, as remessas, os recebimentos e todas as formalidades impostas para a operacionalização da entrada e saída dos recursos que envolvem a operação de pagamentos e recebimentos em Comércio Exterior.

Ministério das Relações Exteriores (MRE)

A sua função, conforme Decreto 5.032, de 05 de abril de 2004 e, conforme LUZ (2006), é a promoção comercial:

I. política internacional;

II. relações diplomáticas e serviços consulares;

III. participação nas negociações comerciais, econômicas, técnicas e culturais com governos e entidades estrangeiras;

IV. programas de cooperação internacional e de promoção comercial; e

V. apoio a delegações, comitivas e representações brasileiras em agências e organismos internacionais e multilaterais.

A promoção comercial envolve a realização de feiras internacionais, visitas ao Brasil de potenciais compradores de nossos produtos, assim como divulgação de potenciais negócios para os exportadores brasileiros. Dessa forma, atua como fomentador das exportações brasileiras.

Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)

Como o comércio exterior é uma área que envolve vários ministérios, necessária foi a criação do coordenador, ou seja, da Câmara de Comércio Exterior ou, simplesmente CAMEX.

Suas funções, segundo LUZ (2006), são:

Orientar e aprovar as normas relativas ao comércio exterior, nenhuma norma é criada ou alterada sem a aprovação da CAMEX, assim ela faz o controle, evitando conflitos de normas e invasão de competência.

A CAMEX tem o objetivo de fixar as diretrizes e parâmetros, coordenar e orientar. Além destas atribuições, o presidente da república lhe delegou a competência de fixar as alíquotas do imposto de importação e de exportação, alíquota *antidumping*, medidas compensatórias e cláusulas de salvaguarda e alterar a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

Vamos lá!

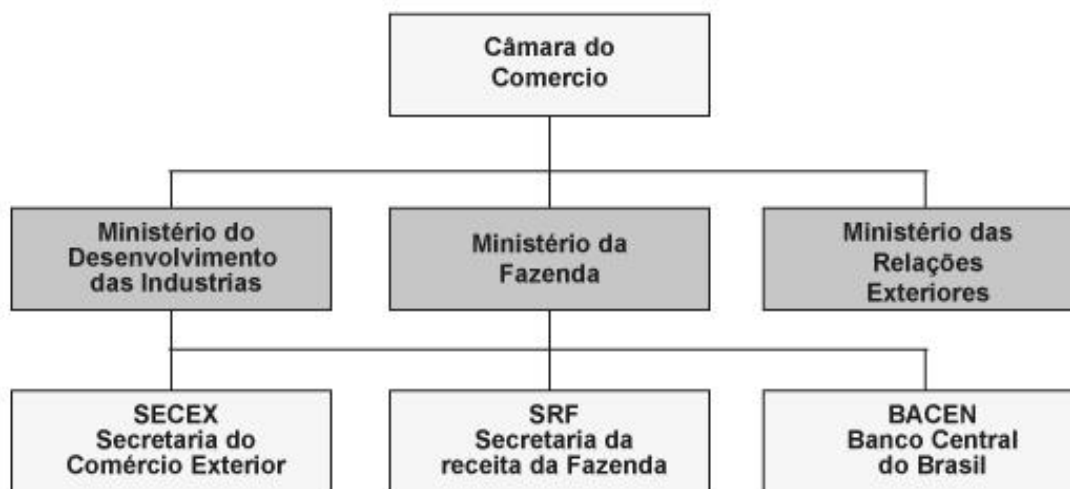
Vamos tentar resumir em uma palavra as funções para a SECEX, Secretaria da Receita Federal e Banco Central?

Podemos afirmar, então, que a função da SECEX seria o controle COMERCIAL;

A função da Secretaria da Receita Federal seria o controle FISCAL;

E, por fim, a função do Banco Central seria o controle CAMBIAL.

Depois disso, podemos verificar graficamente um resumo da estrutura conforme abaixo:



RECAPITULANDO

Nesta unidade, você conheceu como é composta a estrutura do comércio exterior brasileiro, através das instituições intervenientes nas operações de importação e exportação, suas funções e papéis.

Capítulo 4

TERMOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO - INCOTERMS

Os termos internacionais de Comércio foram publicados pela primeira vez em 1936, pela Câmara de Comércio Internacional (ICC), com sede em Paris, seu texto sofreu alterações ao longo do tempo e emendas em 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 e 2000. Nesta última forma, foi incluído um conjunto de regras para serem usadas nos contratos internacionais. Segundo José Lopes Vasquez (2009), por serem facultativos, os termos de comércio aplicam-se somente nas relações entre comprador e vendedor, não regulando as modalidades de transporte, uma vez que este é regulado pelo contrato entre comprador/vendedor e transportador.

Os agentes intervenientes nos contratos frequentemente desconhecem as diferenças existentes entre as práticas comerciais de seus respectivos países. No comércio internacional, a falta de uniformidade é constante fonte de atritos, provocando desentendimentos e disputas judiciais, com todo desperdício de tempo e dinheiro que acarretam.

Com o objetivo de minimizar a ocorrência destes desentendimentos entre os participantes do Comércio mundial, a Câmara de Comércio Internacional publicou, em 1936, a série de normas para interpretação dos referidos termos, conhecida pelo nome de *Incoterms*. As alterações e adições realizadas nestes termos, ao longo dos anos, buscam o aperfeiçoamento com o objetivo de facilitar as relações dos que operam em comércio exterior.

Conforme VAZQUEZ (2009), a Câmara de Comércio Internacional, recomenda, via *Incoterms*, as regras que devem pautar um contrato internacional, isso quer dizer que não existe um modelo próprio que sirva de modelo para tudo e para todos. Neste sentido, existem duas figuras obrigatórias: o comprador e vendedor, assim como o objeto do contrato: o bem ou serviço que se está comercializando.

As regras definem condições indispensáveis, ainda segundo VAZQUEZ (2009):

- À transferência de posse, ou seja, quando e onde a mercadoria estará disponível ao comprador;
- Ao meio de transporte – quem irá escolhê-lo e quem deverá providenciá-lo;
- Ao momento em que ocorrerá a transferência de custos e despesas adicionais de um para outro (comprador e vendedor).
- Dessa forma, o Comitê de Termos Comerciais da Câmara baseou-se nos seguintes princípios:
- As regras pretendem definir as obrigações das partes tão clara e precisamente quanto possível;
- As regras devem documentar-se nos usos e costumes mais correntes no comércio internacional, para que possam obter ampla aceitação. Foi sugerido que o *Incoterms* introduzisse alguns melhoramentos nos usos e costumes correntes. Atingido este resultado, ter-se-ia obtido grande avanço, possibilitando aperfeiçoamentos posteriores;
- No caso de grandes diferenças nos usos e costumes correntes, admitiu-se o princípio de que o preço contratual estipulado com base no “Incoterm 1953”

corresponderia a um mínimo de obrigações para o vendedor, deixando as partes estipularem, em seus contratos se assim o desejassem.

VAZQUEZ (2009) informa sobre arbitragem da CCI que as partes contratantes que pretendem ter a possibilidade de recorrer à arbitragem da CCI, no caso de alguma disputa, deverão claramente concordar quanto à arbitragem em seu contrato, ou no caso de não existir instrumento contratual, a concordância deverá aparecer na troca de correspondência que estabeleça o acordo entre elas.



SAIBA MAIS

Os intervenientes-negociadores, ao adotarem as regras do Incoterms em seus contratos, devem atentar que elas apenas se referem às relações entre vendedores e compradores e que nenhuma das cláusulas afeta, direta ou indiretamente, as relações de cada parte com o transportador, definidas no contrato de transporte.

Conforme complementa Ângelo Luiz Lunardi (2006), nas operações internacionais, as partes estão sujeitas a conflitos e disputas em razão das diferentes práticas comerciais adotadas em cada um dos países envolvidos, dos seus distintos regramentos e dos costumes desiguais diante de situações semelhantes. É, neste momento, que os Termos Internacionais de Comércio exercem o seu papel uniformizador na relação comercial entre o comprador e vendedor de bens tangíveis, não se aplicando, pois, em contratos de compra e venda e de bens intangíveis, como no caso de compra de software ou construção de uma estrada.

LUNARDI (2006) afirma também que os *Incoterms* regulam apenas a relação entre comprador e vendedor, devendo, pois, ser utilizados como cláusula contratual do contrato de compra e venda. Sendo apenas uma cláusula do contrato e não o próprio contrato. Assim, quando uma oferta é efetuada na condição 'FOB/ Porto de Santos/ *Incoterms* 2000' ou "CPT/ Aeroporto de Frankfurt/ *Incoterms* 2000", ela está estabelecendo tão somente:

- a) a divisão de custos, indicando exatamente o preço que o comprador deverá pagar ao vendedor e, por conseguinte, o que está contido neste preço;
- b) onde os bens serão entregues, indicando, exatamente, o ponto de transferência de riscos por perdas e danos do vendedor para o comprador.

Tanto o ofertante quanto o aceitante da proposta devem conhecer as suas obrigações e responsabilidades, bem como os seus direitos, originários do regulamento "*Incoterms* 2000" que foi incorporado na referida proposta.



VOCÊ SABIA?

Os *Incoterms*, apesar de serem termos que foram estabelecidos para serem aplicados em negociações internacionais, são comumente utilizados também no mercado doméstico, amparando negociações de compra e venda internas, ou seja, relação de compra e venda entre empresas situadas no próprio território brasileiro.

Deve ser enfatizado, segundo LUNARDI (2006), que o escopo do *Incoterms* é limitado aos assuntos relativos aos direitos e obrigações das partes do contrato de venda... Parece que duas concepções errôneas em particular sobre o *Incoterms* são muito comuns. Primeira, os *Incoterms* são frequentemente mal compreendidos como se fossem aplicados mais ao contrato de transporte do que ao contrato de venda... Como sempre foi salientado pela CCI, “*Incoterms* trata somente da relação entre vendedores e compradores sob um contrato de venda e, além do mais, somente faz isso em alguns aspectos muito distintos”.

Com essa afirmação, a CCI reforça que qualquer discussão relacionada com o comprimento do contrato, especificamente sobre o cumprimento, ou não, da cláusula de entrega, assim entendida como sendo a disponibilização dos bens pelo vendedor, e o seu recebimento pelo comprador, conforme pactuado, ou pagamento de alguma despesa – deve ocorrer entre comprador e vendedor.

Importadores e Exportadores, com vistas a evitar confusões e mal entendidos e com a finalidade de facilitar as negociações utilizam-se dessas formas padronizadas para interpretação dos termos internacionais de compra e venda como, por exemplo, as estabelecidas pelos *Incoterms*, da Câmara de Comércio Internacional (CCI), complementa LUNARDI (2006).

Assim, são treze as condições ou termos propostos pela Câmara de Comércio Internacional: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU e DDP, os quais, sempre, devem ser indicados por três letras maiúsculas, extraídas da nomenclatura do termo em inglês.

Exemplos:

FOB FREE ON BOARD

CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT



SAIBA MAIS

Houve revisão de Incoterm em 2010 e foi publicada em Setembro de 2010, passando a vigorar em 01 de janeiro de 2011, nesta revisão, os 13 viram 11, ou seja 4 foram retirados e 2 foram acrescentados. Os excluídos são DAF, DES, DEQ e DDU. Em substituição entram o DAT (Delivered at Terminal) e DAP (Delivered at Place).

Entrega das Mercadorias – Cumprimento de Obrigações, segundo VASQUEZ (2009):

Com o objetivo de facilitar a utilização dos *Incoterms*, a revisão efetuada em 1990 apresentou sugestões na maneira da apresentação, para facilitar leitura e o entendimento, segundo VASQUEZ (2009), os termos foram agrupados em quatro grupos de diferentes categorias: o primeiro, quando o vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador em seu próprio estabelecimento (Grupo E - termo Ex Works); seguido pelo segundo grupo, em que o vendedor põe a mercadoria à disposição do comprador junto ao transportador apontado pelo comprador (Grupo F – termos: FCA, FAS e FOB); o grupo C (Termos: CFR, CIF, CPT e CIP), quando o vendedor deve contratar o transporte, mas não assume o risco por perdas ou danos da mercadoria ou despesas adicionais devidas por eventos acontecidos após o desembarço e o

embarque; e, finalmente, o Grupo D (Termos: DAF, DES, DEQ, DDU e DDP), quando o vendedor é responsável pelas despesas, riscos necessários para colocar a mercadoria à disposição no país de destino da mercadoria.

Grupo E – partida

EXW – Nesse termo, o vendedor coloca as mercadorias à disposição do comprador no local designado para entrega, “não carregado em veículo transportador”.

Este *Incoterm* representa um menor risco para o exportador, já que ele deve apenas colocar a mercadoria à disposição do comprador. Mas, dessa forma, representa um maior risco e responsabilidade para o comprador que será responsável, inclusive por desembaraçar a mercadoria para exportação e os demais custos até a carga chegar ao destino importador. Conforme pode ser verificado na figura abaixo:

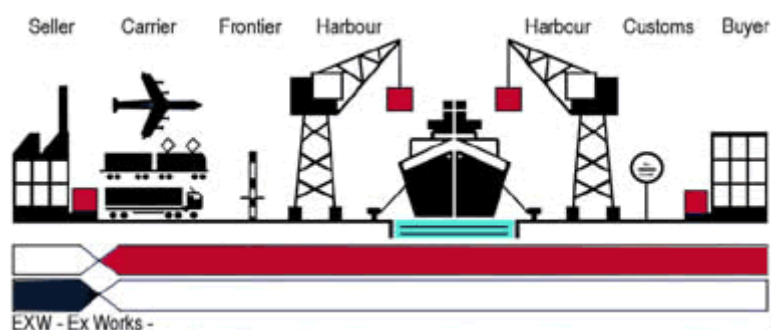


Figura: Incoterm EXW.

Fonte: <http://www.sourcejuice.com/265/2008/07/15/Incoterms-defini%C3%A7%C3%B5es-basics-avan%C3%A7ado/pt/>.

Grupo F – Transporte principal por conta do comprador

FCA – A entrega estará completa:

- Se o local designado for as dependências do vendedor, quando o veículo transportador, indicado pelo comprador, estiver carregado pelo vendedor.

No local designado pelo comprador, quando as mercadorias forem colocadas a sua disposição ou de seu representante, por meio do vendedor; mercadorias não descarregadas, isto é, o risco e a responsabilidade pela retirada da mercadoria do veículo transportador são do comprador ou representante legal.

Free Carrier (named place) – transportador livre (lugar designado). É o principal termo que pode ser utilizado indistintamente em qualquer meio de transporte e deverá ser utilizado, a menos que a mercadoria seja colocada no costado ou após a murada do navio. Nesses casos, os termos a serem utilizados são o FAS e FOB.

FAS – O Vendedor deve colocar as mercadorias ao longo do costado do navio designado pelo comprador, no porto indicado por este.

Free Alongside Ship (named port of shipment) – Livre no costado do navio (porto de embarque designado).

FOB – O vendedor deve entregar as mercadorias no porto indicado pelo comprador, no navio designado pelo comprador, no porto indicado por este. Despesas de embarque por conta do vendedor.

Free On Board (named port of shipment) – livre a bordo (porto de embarque designado)

Embora o exportador seja responsável pelo transporte até o ponto indicado para transferência ao importador ou representante, é obrigação do comprador a contratação do frete principal internacional até o ponto de destino.

Grupo C – transporte principal pago pelo vendedor

O vendedor deverá pagar as despesas de embarque, na origem, e desembarque, no destino. A transferência de risco ocorrerá de acordo com a exigência descrita em A5 (Obrigações do vendedor) de cada termo.

CFR – *Cost and Freight (named port of destination)* – Custo e frete (porto de destino designado).

CIF – *Cost, Insurance and Freight (named port of destination)* – Custo, seguro, e Frete (porto de destino designado).

CPT – *Carriage Paid to (named place of destination)* – Transporte pago até (local de destino designado).

CIP – *Carriage and Insurance Paid to (named place of destination)* – Transporte e Seguros Pagos até (local de destino designado).

Existem dois grupos no termo C: aquele formado por mercadorias que são transportadas por via marítima (CFR e CIF) e aquele que poderá ser transportado indistintamente, por qualquer meio de transporte, inclusive multimodal (CPT e CIP).

Dessa forma, se a mercadoria for transportada por via aérea, utilizar-se-á o termo CIP ou CPT. Exemplo: CPT Londres – Transporte Pago até Londres. Jamais, por via aérea, poderá ser colocado o termo CFR.

Grupo D – Chegada.

DAF – *Delivered at frontier (named place)* – Entregue na Fronteira (Local Designado)

O vendedor deve colocar as mercadorias à disposição do comprador no ponto de fronteira designado, veículo não descarregado.

DES – *Delivered Ex Ship (named port of destination)* – Entregue a partir do Navio (porto de destino designado).

O vendedor obriga-se a entregar a mercadoria a bordo do navio no porto de destino designado. O descarregamento é responsabilidade do comprador.

DEQ – *Delivered Ex Quay (named port of destination)* – Entregue a partir do Cais (porto de destino designado).

O vendedor deve colocar as mercadorias à disposição do comprador no cais do porto designado. Portanto, as despesas de descarregamento são por conta do vendedor.

DDU – *Delivered Duty Unpaid (named port of destination)* – Entregue Direitos não pagos (porto de destino designado).

O vendedor deverá colocar as mercadorias à disposição do comprador no local de destino designado.

DDP – *Delivered Duty Paid (named port of destination)* – Entregue Direitos Pagos (local de destino designado).

O vendedor deverá colocar as mercadorias à disposição do comprador no local de destino designado.



RECAPITULANDO

Os *Incoterms*, ou Termos de Comércio Internacional, são termos que definem direitos e obrigações entre importadores e exportadores e pautam todas as relações contratuais de Comércio dentro da Logística Internacional. São divididos em grupos para um melhor entendimento e hoje compreendem um total de 11 termos. Existem diferenças em aplicabilidade dos termos, seguindo especificidades da operação logística, conforme o modal utilizado na operação. Dessa forma, o conhecimento da operação e utilização do *Incoterm* correto evitarão possíveis divergências documentais, assim como desentendimentos quanto à responsabilidade de custos sobre a operação entre compradores e vendedores.

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Dentro da Operação de Comércio Exterior, existem modalidades ou também conhecidas como Condições de Pagamento que são reguladas e permitidas pelo Banco Central, Instituição Interveniante da Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro já anteriormente abordada na capítulo 3. As modalidades são as seguintes, segundo LUZ (2006):

- Pagamento Antecipado ou Remessa Antecipada (na importação) e Recebimento Antecipado (na Exportação);
- Remessa sem saque;
- Cobrança;
- Crédito Documentário, também conhecido como Carta de Crédito.

Pagamento Antecipado

Quando a mercadoria é importada a título definitivo, o pagamento antecipado é o pagamento realizado ao exterior antes do embarque da mercadoria com destino ao Brasil, por exemplo.

Segundo LUZ (2006), a legislação cambial considera que o pagamento antecipado é feito antes da nacionalização, ou seja, antes do desembarço aduaneiro deve-se efetuar o pagamento.

Essa modalidade representa um risco para o importador, que paga pela mercadoria e fica a mercê de o exportador enviá-la. É comum ser utilizada quando o exportador não conhece o importador ou não confia nele. Também é utilizada na importação de mercadorias de alto valor produzidas por encomenda em que o exportador precisa de pelo menos um sinal. Vale destacar que a confiança, nesse contexto, faz-se imperiosa, para que não signifique perda financeira, uma vez que o há desembolso financeira antes do recebimento da mercadoria. Assim complementa LOPEZ E GAMA (2005), essa é a melhor solução para o exportador por prever entrada rápida de recursos e até mesmo de oferecer condições de trabalho sem preocupações quanto a aspectos financeiros. Por sua vez, não é uma modalidade muito comum, pois acontece geralmente em negociações de bens sob-encomenda, nos casos de mercadoria com valor reduzido ou quando o importador não é conhecido nos meios comerciais que acontecem em volume menor.

Conforme pode ser visualizado na figura x abaixo:

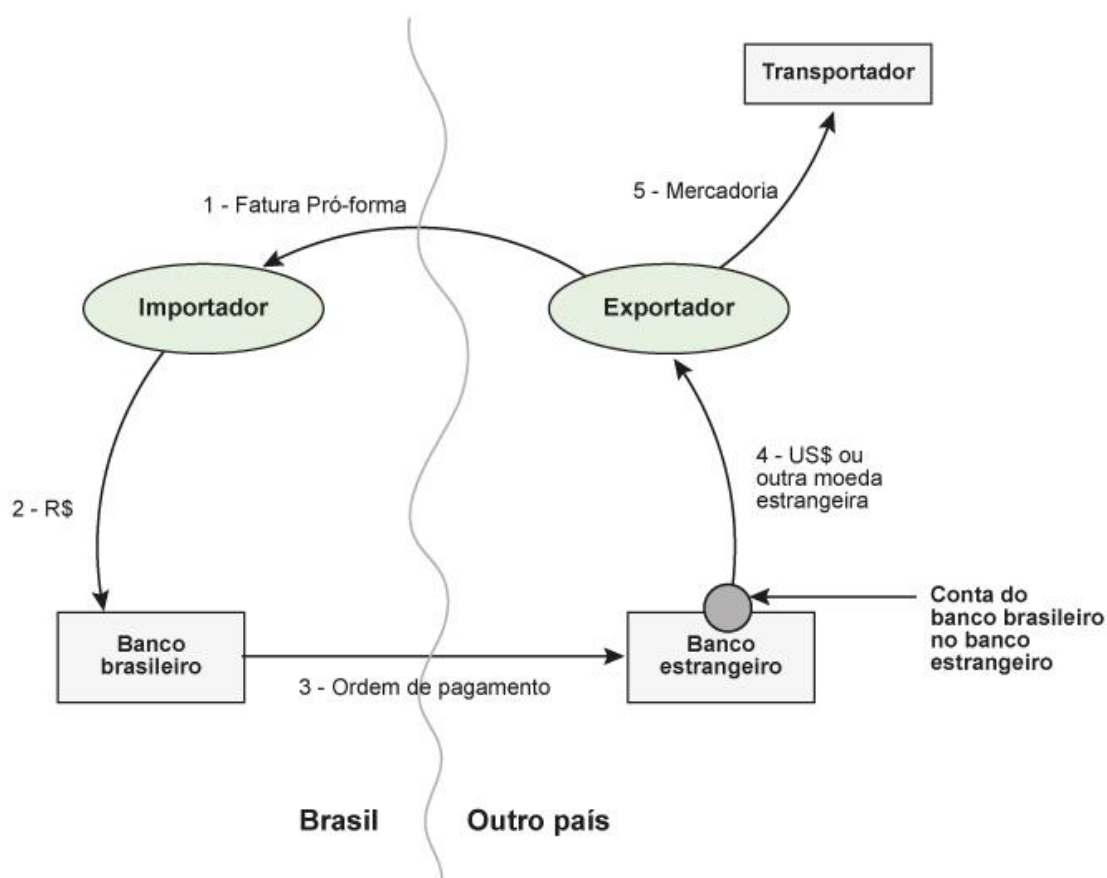


Figura 4: Condição de Pagamento – Pagamento Antecipado.
Fonte: Luz (2006).

Remessa sem saque

Nesta modalidade de pagamento, segundo LUZ (2006), o exportador envia os documentos relativos à exportação diretamente ao importador, pois eles não transitam por bancos. Mas, o exportador fica com o risco de não tê-los mais para exigir o pagamento do importador. Ele fica à espera do pagamento que pode não acontecer, já que o importador não depende de mais nada que venha dele.

A remessa comporta pagamento à vista ou a prazo; considerado à vista, quando realizado até o desembarço aduaneiro; e a prazo, quando realizado após o desembarço.

Conforme complementa LOPEZ E GAMA (2006), essa modalidade é uma das formas menos onerosas, por contemplar tão somente os gastos com expedição, quando existentes, pois uma negociação mais abrangente, envolvendo um banco, pode acarretar dispensa da comissão pertinente (gastos com serviço bancário), além do que aumenta a velocidade do fluxo documental, pois os documentos são enviados diretamente ao importador, o que elimina a possibilidade de provocar demora no escoamento da mercadoria. Porém a inexistência de garantia aumenta muito os riscos da operação comercial, resultando na baixa frequência de utilização da remessa,

restrita a casos em que se confie bem no importador, normalmente operações entre empresas parceiras ou com fortes vínculos comerciais.

Pode ser verificada graficamente conforme figura abaixo:

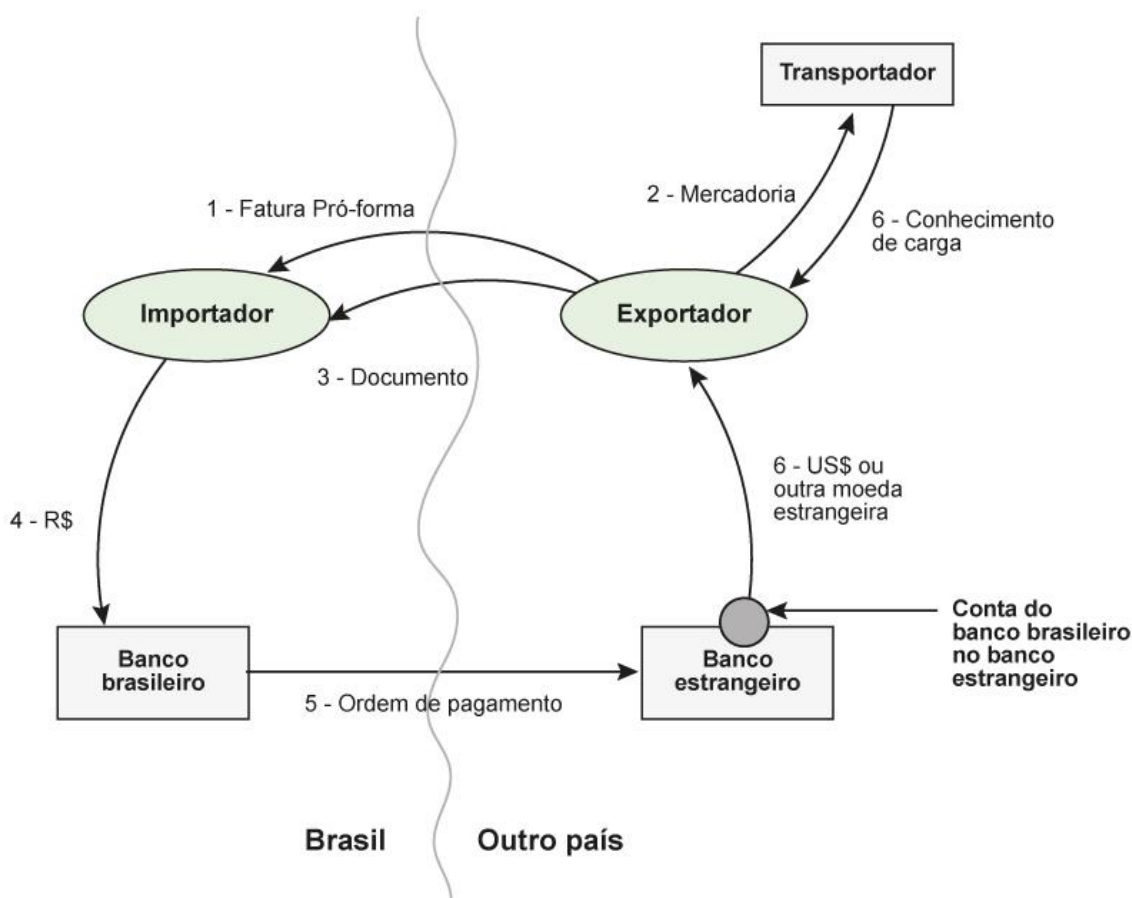


Figura 5: Condição de Pagamento – Remessa sem saque.
Fonte: Luz (2006).

Cobrança

Esta modalidade, segundo LUZ (2006), é efetuada pela cobrança de um saque, também conhecido como letra de câmbio, ao importador. O exportador entrega os documentos a um banco em seu país, com a ordem de somente serem repassados ao importador se houver o pagamento por parte deste, caso seja uma cobrança à vista. Na cobrança a prazo, a ordem é pelo aceite na letra de câmbio.

O banco no país exportador repassa os documentos para um banco no destino, este banco, ao receber a documentação, convida o importador a retirá-los mediante pagamento ou aceite da letra de câmbio.

Apesar de essa modalidade apresentar mais segurança para o exportador, a segurança não é total. Há a plena garantia de que os documentos somente irão para as mãos do importador se este pagar ou der o aceite na letra. Mas o risco do exportador ainda existe, pois se o importador desistir de ficar com a mercadoria, esta

deverá retornar ao exterior ou deverá ser providenciado um novo comprador, o que certamente gerará custo extra.

Nessa modalidade, complementa LOPEZ E GAMA (2005), envolvem-se gastos pertinentes à participação de bancos no processo, os quais recebem documentos, elaboram carta de cobrança, entre outros serviços. Os encargos com cobrança devem ser considerados pelo vendedor, seja na formulação de seu preço ou, quando previamente definido na negociação como sendo de responsabilidade do comprador.

Essa modalidade de cobrança depende do grau de confiança que o exportador deposite em seu cliente, assim como, pelo menos nas vendas com pagamento à vista, da maior flexibilidade que o vendedor tenha para redirecionar suas mercadorias para outros compradores, reduzindo custos derivados das possíveis desistências pós-embarque.

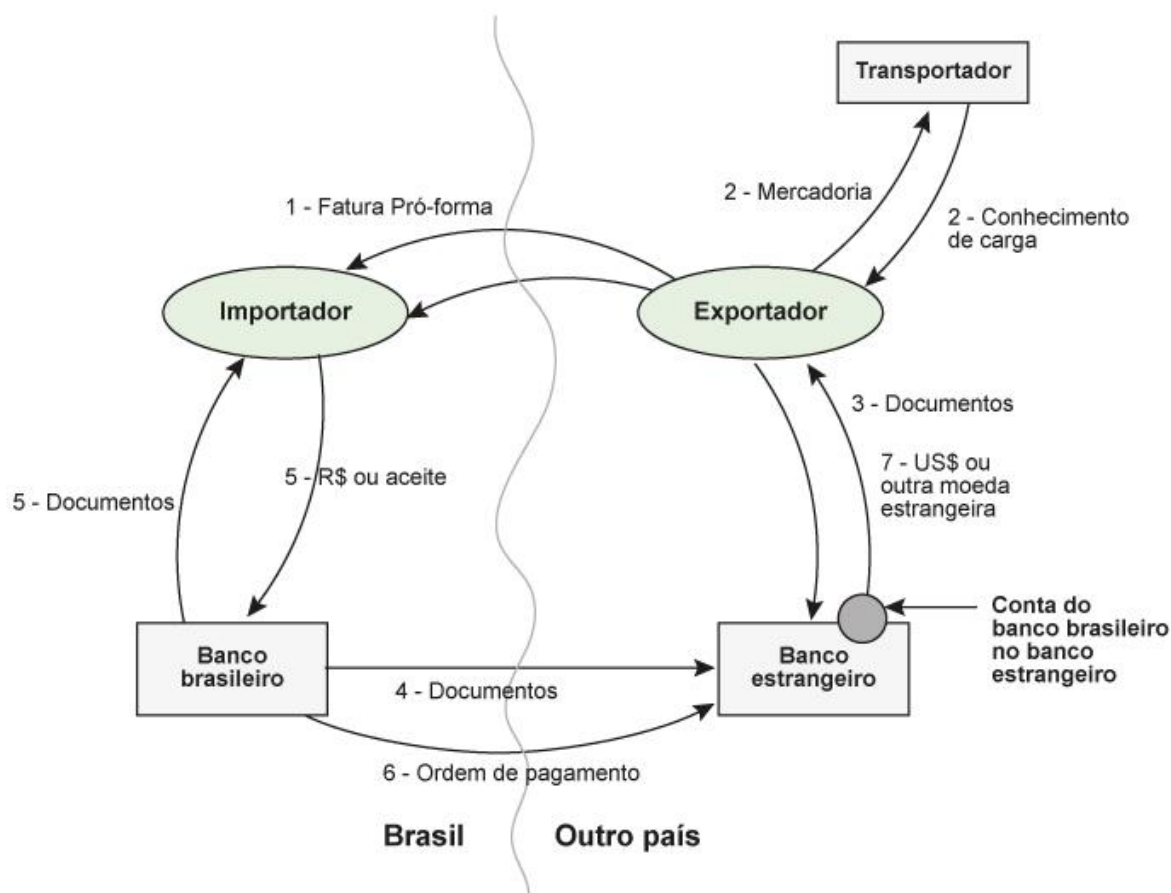


Figura 6: Condição de Pagamento – Cobrança.
Fonte: Luz (2006).

Crédito Documentário ou Carta de Crédito

Segundo LOPEZ E GAMA (2005), esta modalidade é bastante usual em Comércio Exterior, pois oferece maiores garantias, tanto para o importador como para o exportador.

A carta de crédito consiste, segundo este mesmo autor, na emissão de um documento mediante o qual um banco (o banco emitente), por instruções de um cliente (o tomador de crédito), ou em seu próprio nome, compromete-se a efetuar o pagamento a um terceiro (o beneficiário) ou à sua ordem, ou deve pagar ou aceitar saques emitidos pelos beneficiários, contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos. O banco emitente pode, também, autorizar outro banco (geralmente situado no país exportador) a efetuar tal pagamento, ou a pagar, aceitar ou negociar tais saques.

Com a carta de crédito, o exportador tem a garantia de receber o pagamento assim que apresente os documentos comprobatórios da exportação (se for á vista). O importador tem a garantia de que o pagamento somente será efetuado ao exportador, após este apresentar a documentação competente.

Nessa modalidade, incorrem também custos previstos na modalidade de Cobrança, adicionados dos encargos pela oferta e garantia, e este último fator tem peso preponderante nos valores cobrados pelos bancos.

Assim, resume LUZ (2006), a mecânica da Carta de crédito funciona da seguinte forma: um banco brasileiro emite uma carta de crédito se comprometendo a pagar a um beneficiário indicado pelo importador, caso todas as cláusulas previstas na mesma carta de crédito sejam cumpridas (dá segurança ao importador). O pagamento ocorre depois que os documentos exigidos são entregues pelo beneficiário a um banco e este verifica que todas as cláusulas da carta de crédito foram cumpridas por ele.

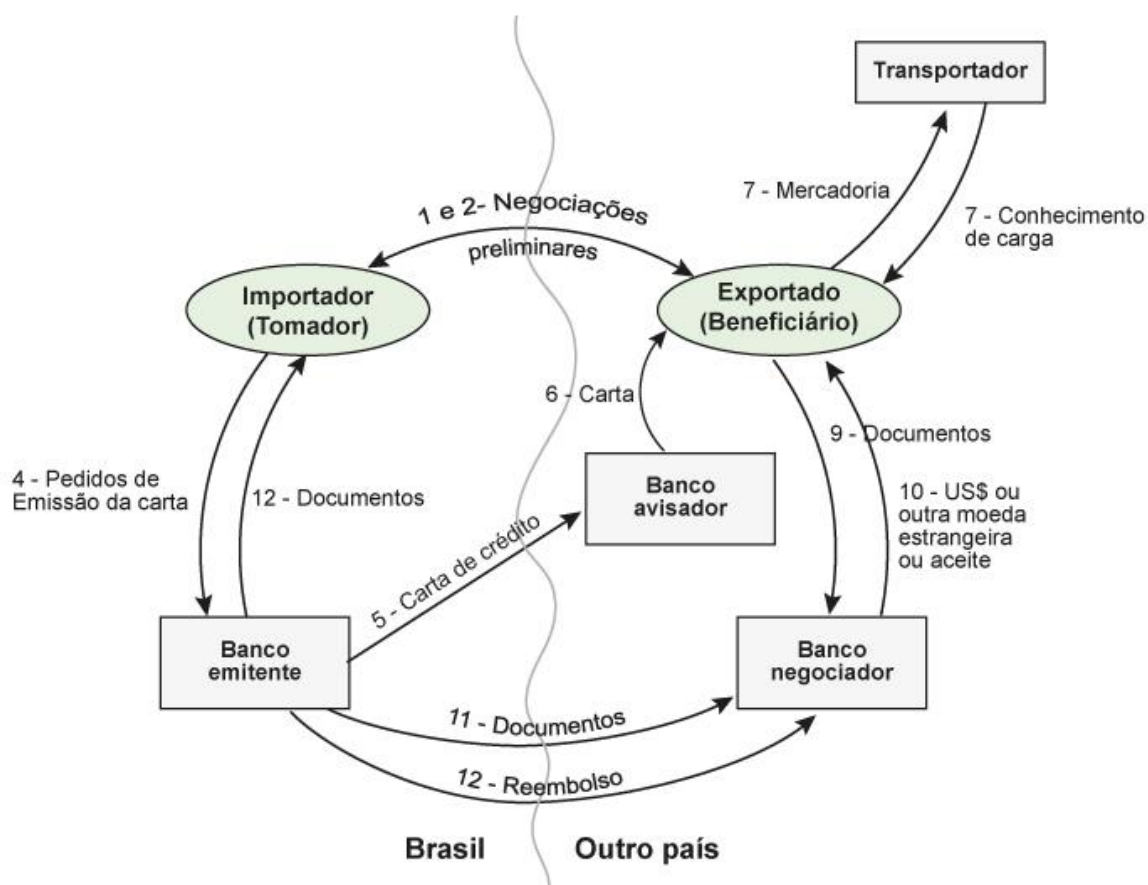
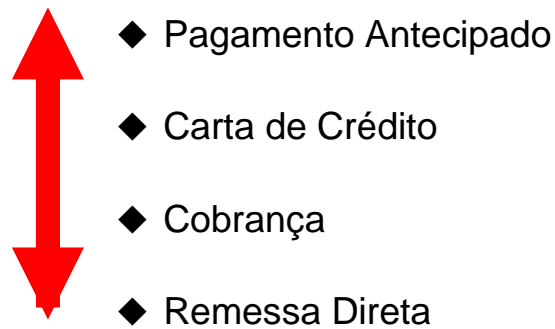


Figura: Condição de Pagamento – Carta de Crédito.
Fonte: Luz (2006).

A relação de risco pode ser resumida graficamente conforme abaixo:



E então?

A partir da explanação realizada acima sobre a relação de risco ao se escolher em uma negociação internacional a condição de pagamento de uma importação/exportação, qual condição é mais arriscada para o exportador e qual é a mais arriscada para o importador? Existe uma mais cara ou dispendiosa? Tente explicar.

DOCUMENTOS UTILIZADOS NO COMÉRCIO EXTERIOR

Documentos para trânsito interno

Segundo LOPEZ E GAMA (2005), a Nota Fiscal é um documento de circulação interna, é emitido pelo vendedor/exportador com fins fiscais, em moeda nacional, de uso exclusivo interno ao país.

É uma documentação inerente a toda operação que envolve trânsito de mercadoria interna, ou seja, no território brasileiro. Em uma operação de Exportação, o documento é gerado através do faturamento da empresa e acompanha a carga até o momento do desembarço. Este documento (NF) é base para todas as documentações de comércio exterior que envolvam as informações contidas na Nota Fiscal, como por exemplo, peso Líquido, peso bruto, valor da mercadoria, porém o valor da mercadoria é convertido na Fatura Comercial para o valor na condição de venda.

Para fins de embarque:

- **Registro de Exportação** – RE documento que habilita a saída da mercadoria do País mediante autorização da Estrutura do Comércio Exterior, é registrada através do Sistema Brasileiro de Comércio Exterior – SISCOMEX.

O SISCOMEX representa uma nova sistemática administrativa para o Comércio Exterior brasileiro, mediante a integração das atividades de várias instituições governamentais, no que se refere à orientação, ao acompanhamento e ao controle das diferentes etapas das operações de importação e de exportação, inclusive câmbio. (VAZQUEZ, 2009, p. 142)



VOCÊ SABIA?

A Siscomex é o Sistema de Comércio Exterior brasileiro e que toda estrutura de comércio exterior do Brasil consegue monitorar e controlar todas as operações de entrada e/ou saída, pois existem versões/módulos do SISCOMEX tanto para importação como para exportação.

- **Fatura Comercial** – documento, segundo LOPEZ E GAMA (2005), de cobrança emitido pelo exportador, consignando todos os detalhes da negociação desenvolvida e configurada no contrato de compra e venda. Deve acompanhar a mercadoria, amparando seu desembaraço no exterior. É o documento que possui valor comercial na operação de Comércio Exterior.
- **Conhecimento de Transporte (via original)** – documento, ainda segundo o mesmo autor, emitido, datado e assinado pela companhia transportadora, ou seu representante legal, que atesta o recebimento da carga, as condições de transporte e obrigação de entrega da mercadoria ao destino legal, no ponto de destino preestabelecido.
- **Romaneio de Embarque ou *Packing List*** – documento utilizado para o embarque da mercadoria acondicionada em mais de um volume ou mercadorias diversas em um único volume. Representa uma relação contendo quantidade, peso e discriminação das mercadorias fornecidas pelo embarcador com o objetivo de assegurar e facilitar a discriminação da carga, sem menção de qualquer valor.
- **Manifesto Internacional de Carga** – emitido pelo transportador em qualquer modalidade de transporte, um para cada local de embarque e para cada local de destino, relaciona os conhecimentos de embarque e algumas de suas informações, ou seja, segundo o mesmo autor, é um documento resumo de origem/destino.



SAIBA MAIS

Em Logística Internacional, na operação de comércio exterior, a documentação Fatura Proforma é um documento que é emitido pelo exportador ao importador com todas as informações negociadas para validação, é um documento que servirá de base para a emissão da fatura comercial. Vale destacar que a Fatura Proforma não tem valor comercial, mas a Fatura Comercial sim.

Outros documentos eventualmente necessários:

- **Certificado de Origem** – emitido visando ao amparo de tarifas preferenciais, além de atestar a origem do produto, alguns são citados por LOPEZ E GAMA (2005):
 - ✓ Certificado de Origem – MERCOSUL
 - ✓ Certificado de Origem do ACE35 – MERCOSUL/CHILE
 - ✓ Certificado de Origem do ACE 36 – MERCOSUL/BOLÍVIA
 - ✓ Certificado de Origem - ALADI
 - ✓ Certificado de Origem – SGP (Formulário A)
 - ✓ Certificado de Origem – SGPC
- **Certificado Fitossanitário ou Sanitário** – Documento emitido pelo Ministério da Agricultura antes do embarque da mercadoria, para exportação de alimentos *in natura*, visando a comprovar a salubridade e qualidade de produtos de origem animal ou vegetal.

Para fins de Negociação junto ao Banco:

- Contrato de Câmbio – documento necessário para a troca da moeda estrangeira por moeda nacional, e determina data com certa taxa cambial, uma vez que a legislação brasileira indica que a única moeda de livre circulação no país é o Real, obrigando exportadores e importadores a celebrarem contratos de venda ou compra das moedas, pertinentes às suas transações comerciais, com instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central;
- Fatura Comercial;
- Conhecimento de Embarque;
- Carta de Crédito ou, ainda, Saque ou Cambial a depender da condição de pagamento;
- Apólice de Seguro, se for o caso;
- Fatura e/ou visto consular, se for exigido;
- Outros certificados, se exigidos.

Para Fins Fiscais e Contábeis:

- Contrato de Câmbio;
- Comprovante de Exportação – emitido pelo SISCOMEX;
- Nota Fiscal;
- Certificado ou Apólice de Seguro;
- Conhecimento de Embarque;
- Fatura Comercial.



RECAPITULANDO

Existem importantes documentos que envolvem a operação de Comércio Exterior que foram divididas em documentos para trânsito interno até o local onde será realizado o desembaraço de exportação, para fins de embarque a serem apresentados à Receita Federal para efetivar o desembaraço. Estes documentos eventualmente necessários que vão depender da exigência da lei interna do país importador ou seguindo exigência amparada por algum acordo internacional, como o caso do Certificado de Origem, documentos utilizados para negociação junto ao banco e também para controle fiscal e contábil, importantes para comprovação legal da operação seja de importação ou exportação de carga na logística internacional.

REGIMES ADUANEIROS

Existem três tipos de regime aduaneiro, segundo LUZ (2006), o comum, os especiais e os aplicados em áreas especiais. Quando a mercadoria que entra no país a título definitivo se submete ao regime comum de importação. Neste caso, será cobrado o imposto de importação, caso a mercadoria não seja objeto de imunidade ou de isenção.

Os regimes Aduaneiros Especiais são assim chamados porque existe uma série de procedimentos fiscais, caracterizando-os conforme a finalidade de cada um, VAZQUEZ (2009).

Complementa LUZ (2006), os regimes aduaneiros especiais são aqueles em que, em regra, o crédito tributário tem sua exigibilidade suspensa. Por exemplo, no regime de Admissão temporária, não se cobram os tributos, porque a mercadoria entra no Brasil para ficar temporariamente, como por exemplo, os carros de fórmula 1, que são importados apenas para participar de uma corrida.

Existem, segundo o regulamento Aduaneiro, 16 espécies de regimes aduaneiros especiais, serão abordados, neste capítulo de estudo, apenas os mais usuais: Trânsito Aduaneiro, Admissão Temporária e Admissão Temporária para aperfeiçoamento de Ativos, *drawback*, entreposto aduaneiro e Exportação Temporária.

Regimes Aduaneiros Especiais

Os regimes aduaneiros especiais, segundo LUZ (2006), têm três características principais:

- 1) Suspensão da exigibilidade dos tributos;
- 2) Constituição dos tributos suspensos em um termo de responsabilidade para possibilitar a execução em caso de inadimplimento das condições do regime;
- 3) Prazo máximo de suspensão.

Cada regime aduaneiro especial possui um motivo pelo qual os tributos deixam de ser cobrados, ficando com a exigibilidade suspensa.

Trânsito Aduaneiro:

Uma modalidade existente de Trânsito aduaneiro acontece no transporte de mercadoria procedente do exterior, do ponto de descarga até o ponto onde deva conter outro despacho.

Quando uma mercadoria chega ao Brasil pelo Porto do Rio de Janeiro, mas sendo o importador uma pessoa jurídica sediada no Estado de Minas Gerais, ele solicita à Receita Federal que permita o transporte da mercadoria até um porto seco situado próximo a seu estabelecimento.

A receita autoriza, mediante o lacre do caminhão ou caixas para assegurar que a mercadoria não seja violada. O regime é suspensivo, porque os tributos não são cobrados no Porto do Rio de Janeiro, somente o serão quando o importador registrar uma declaração de importação (DI), depois que a mercadoria estiver armazenada no porto seco. O objetivo do importador, neste caso, foi levar a mercadoria até um local próximo a ele, em vez de ter que ir ao Rio de Janeiro.

O regime de **admissão temporária**, segundo LUZ (2006), permite a entrada de mercadorias sem a cobrança dos tributos, porque, a princípio, elas sairão num prazo máximo definido pela Receita Federal. É usado, por exemplo, nas importações de carros de Fórmula-1 e de equipamentos e aparelhos a serem usados em shows de música ou em espetáculos. Os tributos ficam suspensos pelo prazo concedido à permanência da mercadoria no país. Já o regime de admissão temporária para aperfeiçoamento ativo prevê a entrada de mercadorias para sofrerem industrialização e, posteriormente, reexportadas.

O regime de **Drawback**, ainda segundo o mesmo autor, permite a entrada, com suspensão de tributos, de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem a serem usados na produção de bens que serão exportados. O governo brasileiro decidiu, então, não cobrar tributos nestas importações para que o produto brasileiro não fosse onerado, senão perderia competitividade no mercado externo. O Departamento de Comércio Exterior concede o regime com base em um plano de exportação. Dentro do plano concedido, deve ser realizada a exportação, sob pena de cobrança dos tributos das matérias-primas com acréscimos legais. Considerado uma medida de incentivo a exportação.



VOCÊ SABIA?

Que o Regime *Drawback* é considerado um mecanismo de incentivo às exportações? É verdade. Isso acontece, pois existe a redução ou isenção tarifária na entrada do produto que sofrerá um processo de transformação e será remetido ao exterior em um prazo determinado a um preço competitivo.

Esse regime também possui prazo determinado para finalização e posterior remessa ao exterior e é foco de fiscalização pela Secretaria da Fazenda e Receita Federal, pois envolve pagamento (ou melhor, isenção ou redução) de imposto e, caso este produto seja vendido internamente, ele estará concorrendo deslealmente com a indústria nacional. Por isso, caso haja necessidade de postergação do prazo, as empresas deverão solicitar mediante a um Ato Concessório junto à Receita Federal.

Conforme complementa VAZQUEZ (2009), esse regime pode ser aplicado nas seguintes modalidades:

I Suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada, após beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada;

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

III restituição, total ou parcial dos tributos pagos na importação de mercadoria exportada após beneficiamento, ou utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada.

Ainda segundo o mesmo autor, o regime de *Drawback* poderá ser concedido a:

I mercadoria importada para beneficiamento no país e posterior exportação;

II matéria-prima, produto semi-elaborado ou acabado, utilizados na fabricação de mercadoria exportada, ou a exportar;

III peça, parte, aparelho, máquina, veículo ou equipamento exportado ou a exportar;

IV mercadoria destinada à embalagem, acondicionamento ou apresentação de produto exportado ou a exportar, desde que propicie comprovadamente uma agregação de valor ao produto final;

V animais destinados ao abate e posterior exportação.

O regime **Entrepasto Aduaneiro** tem um de seus usos na importação de mercadorias em consignação. A legislação brasileira prevê a suspensão de tributos já que as mercadorias que entram em consignação talvez retornem ao exterior. No entanto, caso sejam vendidas no Brasil, permanecendo definitivas, a Receita Federal procede a cobrança dos tributos.

O regime de **Exportação temporária** é análogo ao regime de **admissão temporária**. Na exportação temporária, eventual imposto de exportação devido não é cobrado, pois a mercadoria deverá retornar ao Brasil, após um tempo determinado. O imposto de Exportação fica suspenso condicionado a este retorno. Caso não aconteça o retorno, o imposto será cobrado com acréscimos legais. Pelo regime de Exportação temporária para aperfeiçoamento passivo, a mercadoria pode ser exportada para industrialização no exterior e posterior retorno.



SAIBA MAIS

O regime de Admissão temporária, como possui prazo determinado de finalização para que a mercadoria retorne ao exterior por benefício tarifário, é necessário acompanhar, pois, caso haja necessidade de prorrogação do prazo, este deve ser solicitado junto à Receita Federal mediante justificativa.

Já estamos finalizando nossos estudos. E então?

Compreendeu a importância dos Regimes Aduaneiros? Pois, caso a empresa não se atente para os seus diferentes tipos, ela poderá sofrer autuações pela Receita Federal mediante pagamento de multas para regularização.

Conforme complementa VAZQUEZ (2009), o Regime de Exportação Temporária é o que permite a saída do país, com suspensão do pagamento do imposto de exportação, de mercadoria nacional ou nacionalizada, condicionada à reimportação em prazo determinado, no mesmo estado em que foi exportada.

Regime de Despacho Aduaneiro Expresso (Linha Azul)

Segundo VAZQUEZ (2009), a Linha Azul é um regime aduaneiro que, sem comprometer os controles, reduz o tempo das liberações das mercadorias de empresas que operem no comércio exterior mediante a racionalização da movimentação da carga, nas operações de importação, exportação e de trânsito aduaneiro.

Este regime só é aplicado a empresas habilitadas, cujos despachos ocorreram em locais alfandegados credenciados pela Receita Federal. Os objetivos, segundo o

mesmo autor, são propiciar menores custos nas importações e exportações mediante a agilidade nos despachos aduaneiros, conferindo, dessa forma, maior competitividade do produto brasileiro no mercado externo.

Isso implicará também em redução do tempo de desembaraço de mercadoria também para as empresas não habilitadas à Linha Azul, haja vista que a simplificação do tratamento das grandes cargas liberará mão-de-obra para as demais operações aduaneiras.

Algumas restrições à habilitação são ressaltadas por LUZ (2009), conforme segue:

- Fumo e produtos de tabacaria;
- Armas e munições;
- Bebidas;
- Joias e pedras preciosas;
- Extração de minerais; e
- Produtos de madeira.



VOCÊ SABIA?

Que em toda operação de Comércio Exterior, é necessário que a empresa realize o seu cadastro junto à Receita Federal como formalização do enquadramento da pessoa jurídica para ter autorização de importador e/ou exportador e poderá utilizar a figura do Despachante Aduaneiro para auxiliar nos trâmites burocráticos da operação.



RECAPITULANDO

Existem diferentes tipos de regimes aduaneiros, comum, especial e aplicados em áreas especiais, nas quais as operações deverão sofrer enquadramento. O enquadramento refere-se à adequação das características da operação para que haja um maior controle e monitoramento pela estrutura composta pelos órgãos reguladores e fiscalizadores das operações de comércio exterior do Brasil. Dentre os regimes mais usuais, foram destacados o Trânsito Aduaneiro, Admissão Temporária, Admissão Temporária para aperfeiçoamento, *Drawback*, Entrepósito Aduaneiro, Exportação Temporária e Linha Azul.

Referências

LOPEZ, José Manuel Cortinas. GAMA, Marilza. FALTOU O TÍTULO DO LIVRO. São Paulo: Lex Editora, 2005.

LUNARDI, Angelo Luiz. **Incoterms**. São Paulo: Ed Aduaneiras, 2000.

LUZ, Rodrigo. **Comércio Internacional e Legislação Aduaneira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

MAIA, Jaime de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 2004.

ROCHA, Paulo Cesar Alves. **Logística e Aduana**. São Paulo: Aduaneiras. 2008.

SILVA, José Ultemar da. **Gestão das Relações Econômicas Internacionais e Comércio Exterior**. São Paulo: Cengage Learning, 2008. Vários autores.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior brasileiro**. São Paulo: Atlas, 2009.