

José Manoel Cortiñas Lopez
*Mestre em Economia, Engenheiro Civil,
Especialista em Comércio Exterior*

Marilza Gama
*Mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial,
Pedagoga, Especialista em Comércio Exterior*

5^a
Edição

Comércio Exterior

Competitivo

VOLUME II

São Paulo


ADUANEIRAS
INFORMAÇÃO SEM FRONTEIRAS

2021

Copyright © 2021

Editora: Sonia Teles

Copydesk e Revisão: Alessandra Simões dos Santos
e Silvia Pinheiro B. dos Santos

Diagramação: Nilza Ohe

Capa: Fernanda Napolitano



Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

L864c Lopez, José Manoel Cortiñas.
Comércio exterior competitivo: volume II / José Manoel Cortiñas
Lopez, Marilza Gama. – 5.ed. – São Paulo, SP: Aduaneiras, 2021.
433 p. : 15 x 22 cm

ISBN 978-65-88408-07-0

1. Comércio internacional. 2. Brasil – Comércio exterior. I. Gama,
Marilza. II. Título.

CDD 382

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

2021

Proibida a reprodução total ou parcial.
Os infratores serão processados na forma da lei.

EDIÇÕES ADUANEIRAS LTDA.

SÃO PAULO-SP – 01311-200 – Av. Paulista, 1.337

Tel.: 11 4862 0400

www.aduaneiras.com.br – e-mail: livraria@multieditoras.com.br

*Aos amigos Júlio Luiz e Rui Américo,
entusiastas que foram na
disseminação de conhecimentos sobre
comércio exterior.*

*A Benedito Fonseca Moreira,
algumas palavras a quem dedicou uma vida ao
comércio exterior brasileiro e permanentemente
difundiu a importância deste tema para o
desenvolvimento do País, servindo de referencial
para nossa vida profissional.*

*As pessoas são transitórias, porém,
as ideias perduram.*

Apresentação

Vivemos a Era do Conhecimento, caracterizada principalmente pelos expressivos avanços no campo das inovações, que se traduzem na crescente incorporação de novas tecnologias, impactando as estruturas industriais, modificando as normas e tradições de comércio exterior – cada vez mais normatizado –, impondo crescente globalização da economia mundial e derrubando fronteiras e barreiras. Os permanentes saltos tecnológicos vêm concorrendo para valorizar o conceito de tempo e reduzir custos, dando nova dinâmica para a competitividade.

Essa nova realidade vem induzindo extraordinária agenda de negociações, em âmbito mundial, tendo como objetivo a maior abertura das economias por intermédio de acordos preferenciais regionais, sub-regionais e bilaterais. À medida que se tornam realidade, em que pese a lentidão devido ao protecionismo dos países desenvolvidos, os regimes preferenciais eliminam tarifas aduaneiras. A proteção ao trabalho nacional e o atrativo a novos investimentos passam a depender de outros fatores, dentre os quais merecem destaque: correta e eficiente aplicação das normas de defesa permitidas pela OMC; capacitação tecnológica das empresas; políticas macroeconômicas que garantam plena desoneração, ampla desburocratização e adequado financiamento; logística integrada eficaz e a custos baixos. Enfim, reorganizar o País para ser fortemente competitivo em regime aberto. Competitivo tanto na exportação como na importação, *vis-à-vis* dos produtos importados.

José Manoel Cortiñas Lopez, Mestre em Economia Empresarial e Engenheiro Civil de formação, com invejável experiência no comércio exterior e autor de vários e importantes livros sobre o tema, conseguiu se superar não só pelo excelente, oportuno e atualizado trabalho que ora nos brinda, mas também porque cooptou como parceira Marilza Gama Pereira da Silva, professora, mestre em Administração e Desenvolvimento Empresarial, que tem enorme *curriculum* de vivência no comércio exterior.

Essa dupla, com rara felicidade, captou a essência dos pontos mais destacáveis de uma política de comércio exterior competitiva e, em linguagem direta e didática, nos oferece um texto que passa a ser leitura obrigatória e referencial para todos aqueles que se interessam pelo tema, sejam empresários, acadêmicos ou profissionais.

Comércio Exterior Competitivo mostra que o Brasil, embora com elevada vulnerabilidade externa, não está preparado para enfrentar os novos tempos de crescente competitividade com protecionismos sofisticados em barreiras técnicas e outros similares.

Benedicto Fonseca Moreira
Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)

Sumário do Volume II

Apresentação	5
---------------------------	----------

I – CONTRATO DE COMPRA E VENDA, IDENTIFICAÇÃO DE MERCADORIAS E INCOTERMS®

1. Contrato de Compra e Venda Internacional.....	17
2. Identificação de Mercadorias	21
2.1. Classificação de Mercadorias	22
2.2. Cadastro de Atributos.....	29
3. Termos Internacionais de Comércio (Incoterms®) – Condições de Venda.....	32
3.1. Regulamentação.....	35
3.2. Conceitos Necessários ao Bom Entendimento	38
3.3. Grupos.....	39
3.4. Descrição Sumária dos Incoterms®.....	39
3.5. Esclarecimentos Complementares	49
3.6. Os Incoterms® e a Modalidade de Transporte	52
3.7. Venda na Carga ou na Descarga.....	53
3.8. Outras Condições de Venda	54
3.9. Escolha da Condição de Venda.....	55
3.9.1. Conveniência Financeira	56
3.9.2. Política Empresarial.....	56
3.9.3. Capacidade de Gerenciamento	57
3.9.4. Facilidade na Contratação de Serviços...	57
3.9.5. Incentivos ou Restrições Governamentais.....	57

3.9.6.	Concorrência.....	58
3.9.7.	Presença nos Demais Mercados	58
3.9.8.	Vantagens na Negociação Comercial	59
3.9.9.	Inadimplência ou não Aceitação da Mercadoria	60
3.9.10.	Preço-Limite no Mercado Consumidor ..	61
3.10.	Preço FOB e Preço CIF	62

II – COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL

A – INTRODUÇÃO

1.	Comércio Internacional e Comércio Exterior	65
2.	Política de Comércio Exterior	66
3.	Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro	68
3.1.	Câmara de Comércio Exterior (Camex)	68
3.2.	Secretaria de Comércio Exterior (Secex).....	71
3.3.	Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB)	75
3.4.	Banco Central do Brasil (Bacen)	75
3.5.	Ministério das Relações Exteriores (MRE)	76
3.6.	Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).....	77
3.7.	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)	78
3.8.	Banco do Brasil.....	79
3.9.	Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT)	80
3.10.	Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios (Rede CIN)	81
4.	Capacitação e Inteligência Comercial para Competir	81
5.	Histórico Sucinto do Comércio Exterior Brasileiro	90

6. Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro	106
6.1. Produtos	110
6.2. Continentes e Países.....	120
6.3. Regiões Produtoras	124
6.4. Exportadores e Importadores	126
7. A Importância da Balança Comercial	128

B – EXPORTAÇÃO

1. Conceito	133
1.1. Comercial.....	133
1.2. Aduaneiro.....	134
1.3. Cambial.....	134
2. Formas de Exportação	135
2.1. Exportação Direta	135
2.2. Exportação Indireta.....	135
2.2.1. Exportação Via <i>Trading Company</i>	137
3. Comissão de Agente.....	138
4. Tratamento Tributário na Exportação	140
4.1. Imposto de Exportação	140
4.2. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)	141
4.3. Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS).....	142
4.4. Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins)	143
4.5. Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep)	144
4.6. Efeitos da Legislação Tributária na Exportação ..	145
4.7. Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras (Reintegra)	147

5. Prazo de Entrega da Mercadoria	148
6. Pagamento da Exportação	149
6.1. Prazo de Pagamento.....	149
6.2. Formas de Pagamento.....	149
6.3. Garantia de Pagamento.....	154
7. Principais Documentos	156
7.1. Para Trânsito Interno.....	156
7.2. Para Fins de Embarque.....	157
7.3. Para Fins de Negociação junto ao Banco.....	159
7.4. Para Fins Fiscais e Contábeis.....	160
8. Legislação Básica de Exportação	160
9. Regimes de Exportação	161
10. Casos Especiais	162
10.1. Exportação para Consumo e Uso a Bordo.....	162
10.2. Exportação em Consignação.....	162
10.3. Exportação sem Expectativa de Recebimento.....	163
10.4. Venda ao Exterior com Entrega no País ou Exportação Ficta.....	164
10.5. Operação <i>Back to Back</i>	165
11. Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex)	167
11.1. Controle Aduaneiro e Tratamento Administrativo.....	168
11.2. Órgãos Gestores e Órgãos Anuentes.....	170
11.3. Conexão ao Sistema e Habilitação de Usuários.....	172
11.4. Anexação Eletrônica de Documentos.....	179
11.5. Registro de Exportadores e Importadores (REI)..	180
12. Novo Processo de Comércio Exterior	181
12.1. Implementação na Exportação.....	183
13. Tratamento Administrativo na Exportação	186
13.1. Informações Gerais.....	186
13.2. Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos (LPCO).....	187

14. Declaração Única de Exportação (DU-E)	196
14.1. Conceito e Funcionalidade.....	196
14.2. Elaboração e Registro	197
14.3. Informações Complementares	210
15. Despacho Aduaneiro na Exportação	214
15.1. Controle de Carga e Trânsito de Exportação	215
15.1.1. Recepção da Carga	216
15.1.2. Entrega da Carga.....	216
15.1.3. Consolidação de Carga	216
15.1.4. Unitização de Carga.....	216
15.1.5. Manifestação de Embarque	217
15.2. Apresentação da Carga para Despacho (ACD)....	217
15.3. Seleção para Conferência Aduaneira	218
15.4. Conferência Aduaneira	218
15.5. Averbação de Embarque da Exportação	219
16. Câmbio e Capitais Estrangeiros na Exportação e Importação	220
16.1. Aspectos Gerais	220
16.2. Registro de Operações Financeiras (ROF)	226
16.3. Sistema de Pagamentos em Moedas Locais (SML).....	227
17. Importância do Financiamento à Exportação	229
18. Financiamento à Produção Exportável (Pré-embarque)	233
18.1. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)	233
18.2. Pré-pagamento	235
18.3. Programa BNDES Exim Pré-embarque.....	237
19. Proger Exportação	239
20. Amparo Creditício à Exportação (Pós-embarque) ..	240
20.1. Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)	241
20.2. Exportação Financiada.....	242
20.2.1. Programa BNDES Exim Pós-embarque .	245

20.2.2. Programa de Financiamento às Exportações (Proex)	247
20.2.2.1. Proex/Financiamento	250
20.2.2.2. Proex/Equalização de Taxas de Juros	252
21. Seguro de Crédito à Exportação (SCE).....	254
21.1. Definição.....	254
21.2. Objetivo	255
21.3. Principais Características.....	256
21.4. Seguradoras de Crédito à Exportação	259
21.5. Legislação	261
22. Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (Cofig).....	262

C – IMPORTAÇÃO

1. Conceito.....	263
1.1. Importação sem Expectativa de Pagamento	263
2. Tratamento Tributário.....	265
2.1. Imposto de Importação (I.I.).....	265
2.2. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)	267
2.3. Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS).....	268
2.4. PIS/Pasep-Importação e Cofins-Importação.....	269
2.5. Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).....	269
2.6. Incentivos Fiscais na Importação.....	269
2.7. Pagamento Centralizado de Comércio Exterior (PCCE) – Recolhimento Eletrônico de Tributos..	271
3. Pagamento da Importação.....	272
4. Principais Documentos.....	274
5. Legislação Básica.....	275

6. Situações Operacionais da Importação	276
6.1. Dispensa de Licença de Importação (LI)/Declaração de Importação (DI)	276
6.2. Licença de Importação (LI)/Declaração de Importação (DI)	277
6.3. Documentos e Procedimentos Simplificados	280
6.4. Importações Proibidas	281
7. Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex)	282
7.1. Licença de Importação (LI)	283
7.2. Declaração de Importação (DI)	284
7.3. Despacho Aduaneiro de Importação	287
7.3.1. Registro da DI	288
7.3.2. Seleção Parametrizada de Canais	289
7.3.3. Distribuição da Declaração	290
7.3.4. Conferência Aduaneira	291
7.3.5. Desembaraço Aduaneiro	291
7.3.6. Comprovante de Importação	291
7.3.7. Entrega da Mercadoria	292
8. Implementação do Novo Processo na Importação ..	292
8.1. Catálogo de Produtos	296
9. Tratamento Administrativo na Importação	300
9.1. Informações Gerais	300
9.2. Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos (LPCO)	302
10. Declaração Única de Importação (Duimp)	305

**D – OUTROS PROGRAMAS,
SISTEMAS E ALTERNATIVAS DE EXPORTAÇÃO
E IMPORTAÇÃO**

1. Simples Exportação	312
2. Importação por Conta e Ordem de Terceiros e Importação por Encomenda	313

3. Operador Econômico Autorizado (OEA)	316
3.1. Despacho sobre Águas OEA.....	320
4. Carnê ATA	320
5. Regime de Tributação Simplificada (RTS)	321
6. Regime de Tributação Especial (RTE)	322
7. Nota de Tributação Simplificada (NTS)	322
8. Siscomex Remessa	322
9. Comércio Exterior por Meio de Remessa Internacional	323
10. Sistema Integrado de Gerência do Manifesto, do Trânsito e do Armazenamento (Mantra)	329
11. Siscomex Trânsito	330
12. Siscomex Carga	330

E – REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS OU APLICADOS EM ÁREAS ESPECIAIS

1. Regimes Aduaneiros Especiais	333
1.1. Drawback.....	345
1.1.1. Definição, Importância e Conceitos Básicos	345
1.1.2. Drawback Suspensão	353
1.1.3. Drawback Isenção.....	362
1.1.4. Informações Complementares	367
2. Regimes Aduaneiros Aplicados em Áreas Especiais	371

III – FORMAÇÃO DE PREÇO EM COMÉRCIO EXTERIOR

1. Tipos de Preço	379
2. Componentes mais Conhecidos	379
2.1. Custo de Produção	380

2.2.	Tributação	380
2.3.	Comissão de Agente.....	381
2.4.	Embalagem e Processo de Unitização	382
2.5.	Licenças, Documentos e Formalidades Governamentais	382
2.6.	Frete e Seguro Internos	384
2.7.	Movimentação em Terminais.....	385
2.8.	Transporte e Seguro Internacionais.....	385
3.	Modelos Simples de Formação de Preço de Exportação.....	387
3.1.	Modelo Baseado no Preço de Venda no Mercado Interno	388
3.1.1.	Sequência de Procedimentos (Apuração de Valor no Local de Embarque ou FOB).....	388
3.1.2.	Exemplo.....	390
3.1.3.	Quadro-Resumo	391
3.1.4.	Comentários.....	391
3.2.	Modelo Baseado nos Custos do Produto a Ser Vendido	392
3.2.1.	Sequência de Procedimentos (Apuração de Valor no Local de Embarque ou FOB).....	392
3.2.2.	Exemplo.....	394
3.2.3.	Quadro-Resumo	394
3.2.4.	Comentários.....	395
4.	Passo a Passo na Formação de Preço.....	395
5.	Outros Fatores de Influência	397
5.1.	Distribuição dos Custos de Produção	398
5.2.	Fabricação Local.....	402
5.3.	Políticas de Governos	402
5.4.	Nível de Concorrência	403
5.5.	Recursos Humanos	403
5.6.	Giro do Capital.....	404
5.7.	Oscilações da Taxa de Câmbio	405

6. Políticas de Preços	407
7. Modelo Simples de Formação de Preço de Importação	415
7.1. Sequência de Procedimentos	415
7.2. Exemplo	416
Sumário do Volume I	419
Bibliografia	429

I Contrato de Compra e Venda, Identificação de Mercadorias e Incoterms®

1. Contrato de Compra e Venda Internacional

Uma vez identificado o mercado e os compradores potenciais, bem como definidos os canais de distribuição, as estratégias de promoção, o preço e outros aspectos, inicia-se a efetivação da operação comercial, formalizada por meio de um contrato.

O contrato de compra e venda não precisa ter necessariamente uma forma preestabelecida: uma ou mais correspondências, em que se definam as condições de uma operação, já constituem um contrato em si, bastando, para fins de segurança dos parceiros comerciais, que tenham caráter completo, preciso e denotem o comprometimento de ambos.

O modelo de contrato mais simples e frequente é a fatura *pro forma*, documento que formaliza e confirma a negociação, desde que devolvido ao exportador, contendo o aceite do importador para as especificações contidas. O documento, que é emitido como proposta de venda, tem por finalidade firmar compromisso de compra e venda entre as partes. A fatura *pro forma*, que possui forma muito parecida com a fatura final de venda, normalmente é emitida no idioma do país importador ou em inglês.

Nota: Segundo a tradição, a oferta e a aceitação não precisam ser assinadas desde que se possa provar sua existência, por qualquer meio, inclusive por testemunha, e que não haja obrigatoriedade determinada por regra específica. No entanto, é conveniente que tanto a oferta quanto a aceitação sejam assinadas por pessoas que estejam qualificadas para esse fim e cujos poderes possam ser comprovados, procedimentos que são exigidos pela legislação brasileira no tratamento com órgãos do governo.

Nada impede que o negócio evolua a partir de uma proposta de compra (*purchase order*) e se concretize com o aceite do vendedor.

Qualquer que seja o modelo utilizado, o mais importante é que fiquem determinadas, com clareza, as condições da operação, cujos principais componentes são:

- Qualificação do exportador e do importador: nome, endereço completo etc.
- Classificação internacional do produto: identificação numérica.
- Características do produto: detalhada e precisa descrição técnica, informações sobre sua finalidade, composição, peso e/ou volume, condições de utilização etc.
- Embalagem de apresentação e forma de acondicionamento para transporte: indicar tipo, peso bruto e volume final para facilitar cálculo de frete e escolhas de equipamentos e de processos de manipulação (*maiores informações sobre este assunto constam no item 11. Transformação da Mercadoria em Carga, do Capítulo II – Distribuição Física Internacional e Logística, do Volume I*).
- Condição de venda: reflete o entendimento entre vendedor e comprador quanto às tarefas documentais e logísticas para fazer a mercadoria alcançar o local de destino e resulta da negociação entre as partes. Para que se evitem conflitos de legislação e disputas desnecessárias e prejudiciais a ambos, é conveniente que o contrato seja regido por regras internacionais, imparciais e de uso uniforme. Assim, recomenda-se o uso dos Incoterms®, originários da Câmara de Comércio Internacional (CCI). As modalidades de condição de venda admitidas no Brasil são disciplinadas pela Resolução Camex nº 16, de 02/03/2020 (contempla os Incoterms®2020, com ressalvas e inclusão de três situações adicionais).

- Preço na condição de venda: deve-se ter pleno domínio das responsabilidades atribuídas ao vendedor e ao comprador sob a condição de venda escolhida, visando à fixação de um preço que, além de cobrir os custos e a margem de lucro desejada, seja competitivo, isto é, conveniente para o mercado consumidor.
- Modalidade de pagamento: o sucesso na realização de negócios internacionais depende, em grande parte, da definição da modalidade de pagamento da operação, cuja avaliação nem sempre é feita com o devido rigor. Compete ao exportador oferecer ao importador mecanismos atraentes para viabilizar a venda. Contudo, o exportador deve estar consciente de que a concessão de crédito mantém relação diretamente proporcional em nível de risco.
- Prazo de entrega: ao oferecer seu produto, o exportador deve fixar o prazo que necessitará, a contar da data do recebimento do pedido, para disponibilizá-lo nas condições propostas.
- Documentos a serem fornecidos (inclusive a quantidade de vias de cada um): visa dar conhecimento prévio ao importador, para que, caso sejam necessários quantidade maior ou outros documentos para atender a legislação de seu país, estes possam vir a ser solicitados em tempo hábil.
- Prazo de validade para as condições oferecidas: indicando por quanto tempo ou até que data específica as condições serão válidas.
- Volumes máximos e mínimos ofertados: a fixação de quantidade máxima deve-se à necessidade de adequação do volume a ser exportado à capacidade de produção da empresa, enquanto a estipulação de quantidade mínima leva em conta os custos administrativos e logísticos envolvidos em operações de comércio exterior, principalmente transportes, sua frequência e a disponibilidade de espaço.

É recomendável, ainda, indicar a lei que governará o contrato e o foro para solução de controvérsias, ressaltando-se a possibilidade de adoção do mecanismo de arbitragem, aceito por entes internacionais mediante inclusão de cláusulas específicas.

Nota: A arbitragem é uma alternativa extrajudicial, no âmbito privado, para solução de litígios, considerada o modo mais adequado para resolver conflitos até porque as questões costumam ser técnicas e é possível nomear árbitro especialista no assunto. Além do importante aspecto da especialização, permite que todo o processo transcorra em sigilo, diferencial relevante no mundo dos negócios em função das estratégias comerciais desenvolvidas pelas empresas em suas operações. Complementarmente à lei e ao foro aplicável para a solução de conflitos, a opção pela arbitragem recomenda que se indique a forma de escolha de árbitros e até mesmo o idioma convencionado para o processo.

Uma resposta a uma oferta, contendo acréscimos, deduções, limitações ou outras alterações, constitui uma contraoferta, caracterizando uma aceitação desde que os novos termos sejam aceitos pelo ofertante original.

Assim, o exportador deve ter plena consciência que o encaminhamento de uma oferta configura uma decisão negocial de sua parte, ou seja, certeza sobre os parâmetros oferecidos, razão pela qual será no mínimo constrangedor não manter as condições oferecidas. Por outro lado, representando o aceite um compromisso do importador, o vínculo comercial deve ser dado dentro do prazo de validade determinado e após certificação de que as condições registradas atendem seus interesses. Portanto, ambos devem ter em mente que suas manifestações assumem caráter irrevogável, sob risco de descrédito perante o outro e o próprio mercado se assim não procederem.

Posteriormente à fatura *pro forma* e com base nesse documento, deve ser emitida a fatura de cobrança, denominada fatura comercial (*commercial invoice*), em tantas vias quantas forem requeridas (no mínimo três), a qual, efetivamente, caracteriza a venda, até porque uma via original irá acompanhar a mercadoria durante o trajeto até seu destino.