

LORECI JOÃO BORGES

MERCOSUL – DESBUROCRATIZAR PARA MELHOR CONTROLAR

Buenos Aires - Argentina

1999

LORECI JOÃO BORGES

MERCOSUL – DESBUROCRATIZAR PARA MELHOR CONTROLAR

**TESE APRESENTADA AO CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
CIÊNCIAS EMPRESARIAIS DA UNIVERSIDAD DEL MUSEO
SOCIAL ARGENTINO PARA OBTENÇÃO DO TÍTULO DE
DOCTOR EN CIENCIAS EMPRESARIALES.**

Buenos Aires - Argentina

1999

ORIENTAÇÃO

DR^a Cleo Laura Miguel

UNIVERSIDAD DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIENCIAS EMPRESARIALES

DOCTOR EN CIENCIAS EMPRESARIALES

MERCOSUL – DESBUROCRATIZAR PARA MELHOR CONTROLAR
LORECI JOÃO BORGES

Esta tese foi submetida ao processo de avaliação pela Banca examinadora para obtenção de título:

DOCTOR EM CIENCIAS EMPRESARIALES

e aprovada em sua forma final em/...../....., atendendo às normas da legislação vigente do Curso de Pós-graduação em Ciências Empresariais da Universidad Del Museo Social Argentino.

Coordenadora do Curso

BANCA EXAMINADORA:

Orientadora

Membro

Membro

AGRADECIMENTOS

UMA DEDICATÓRIA....

Àquele que nunca me abandonou, nem sequer na hora mais triste de minha vida e muitas vezes me salvou de mim mesmo.

A todos aqueles seres que cuidam e se mantêm invisíveis, ensinado-nos que a humildade e a solidariedade constituem a base da vida .

Ao planeta terra, pelas energias de amor presentes nas forças vivas da natureza, que nos abençoam e nos enriquecem a existência, pelos seus infindáveis mistérios que nos possibilitam alçar vôos inimagináveis.

A minha mãe, Armerinda Viana Borges e meus irmãos, pelo amor, respeito, confiança, estímulo e apoio.

A grande mulher de minha vida, Sônia Maria Besen Borges por um viver repleto de sonhos, de buscas e realizações no compartilhar amoroso e cotidiano.

Aos meus filhos, Amanda Besen Borges e Alberto Besen Borges, que mesmo com pouca idade, entenderam os motivos de minha ausência pessoal, quando do desenvolvimento deste trabalho.

Aos amigos que me acompanham o viver cheio de buscas, pelo carinho e apoio em todos os momentos de minha caminhada.

O RECONHECIMENTO....

À Universidad do Museo Social Argentino, em especial aos professores, colegas e funcionários, por compartilhar no processo de ser e viver na procura de um algo mais e pela solidariedade de sempre procurar ajudar.

Ao Instituto Educacional Almirante Tamandaré, na figura de seu presidente, pela grande visão de criar um espaço educacional e por tornar o sonho de doutorado uma realidade, bem como todos os seus funcionários que nos deram condições estruturais para bem conduzir o Curso de Ciências Empresariais.

UM AGRADECIMENTO ESPECIAL E CARINHOSO.....

À minha incansável orientadora DR^a Cleo Laura Miguel, por aceitar o desafio de compartilhar comigo a sua sabedoria e me dirigir no caminho correto para a busca de conhecimentos aprofundados.

Aos meus colegas de estudo, Eliseu, Genival, Zeferino, Cláudio, Anderson, Gonzaga, Alex e Jozenir, que desde o início me apoiaram e nos estudos sempre estiveram no meu lado.

Aos membros da Banca de Examinadora, por tornar visível o invisível, contribuindo de forma conclusiva para trabalho.

A todos que, de forma direta ou indireta, contribuíram para a conclusão deste trabalho, enriquecendo-o, especialmente à Tatiani, Eliziani e Vera

Breda (FIESC), Renato (SERPRO), Jutta (SEBRAE), Marcio Cordova (Banco do Brasil S/A - Ag. Fpolis), Gil e Rui (Conselho Regional de Contabilidade), Gilson e Cárta (Bolsa de Mercadorias e Cereais de Santa Catarina) e Lúcia e Claudia (tradutoras juramentadas).

"DEVEMOS LIBERTAR O HOMEM DO COSMO CRIADO PELO GÊNIO DOS FÍSICOS E DOS ASTRÔNOMOS, COSMO ESSE NO QUAL ESTÁ MERGULHADO DESDE A RENASCENÇA. APESAR DE SUA BELEZA E DO SEU TAMANHO, O MUNDO DA MATÉRIA INERTE É MUITO ESTREITO PARA ELE. DA MESMA FORMA, O NOSSO MEIO ECONÔMICO E SOCIAL NÃO É FEITO À NOSSA MEDIDA. NÃO PODEMOS ADERIR AO DOGMA DE SUA REALIDADE EXCLUSIVA. SABEMOS QUE NÃO ESTAMOS INTEIRAMENTE CONFINADOS, QUE NOS ESTENDEMOS EM OUTRAS DIMENSÕES ALÉM DO CONTINUUM FÍSICO... O ESPIRÍTO DO HOMEM SE ESTENDE, ALÉM DO ESPAÇO E DO TEMPO, EM UM OUTRO MUNDO. E DESTES MUNDOS, QUE É ELE MESMO, ELE PODE, SE TIVER VONTADE, PERCORRER OS CICLOS INFINITOS. O CICLO DO AMOR, INSPIRADOR DO SACRIFÍCIO, DO HEROÍSMO, DA RENÚNCIA. O CICLO DA GRAÇA, SUPREMA RECOMPENSA DAQUELES QUE BUSCARAM COM PAIXÃO O PRÍNCIPIO DE TODAS AS COISAS.... É NECESSÁRIO NOS LEVANTAR E NOS COLOCAR EM MARCHA. NOS LIBERTAR DA TECNOLOGIA CEGA. REALIZAR, EM SUA COMPLEXIDADE E EM SUA RIQUEZA, TODAS AS NOSSAS PONTENCIALIDADES".

ALEXIS CARREL

ÍNDICE

ÍNDICE.....	ix
RESUMO.....	xi
INTRODUÇÃO.....	01
CAPÍTULO I	
REVISÃO BIBLIGRÁFICA.....	03
Burocracia.....	05
Desburocratização.....	15
Mercado Internacional.....	19
CAPÍTULO II	
BUROCRATIZAÇÃO - PROCESSO DE EXPORTAÇÃO.....	22
Aspectos Iniciais do Mercado Internacional.....	23
Vantagens da Exportação.....	24
Estudo de Viabilidade.....	26
Classificação dos Produtos.....	29
Estimativa do Custo de Exportação.....	37
Localização de Potenciais Importadores.....	40
Contato com o Importador Estrangeiro.....	41
Documentos de Exportação Exigidos.....	43

CAPÍTULO III

BUROCRATIZAÇÃO - PROCESSO DE IMPORTAÇÃO.....	112
Vantagens da Importação.....	114
Estudo de Viabilidade.....	116
Estimativa do Custo de Importação.....	118
Localização de Potenciais Fornecedores.....	121
Contato com o Exportador Estrangeiro.....	122
Procedimentos para Importação.....	123

CAPÍTULO IV

PESQUISA DIAGNÓSTICO - OS EXPORTADORES E IMPORTADORES FRENTE À BUROCRACIA DO MERCADO INTERNACIONAL.....	128
Questionário Direcionado às Empresas.....	131
Questionário Direcionado aos Profissionais.....	144
CONCLUSÃO.....	159
ABREVIATURAS.....	162
BIBLIOGRAFIA.....	164

RESUMO

Neste estudo procurou-se abordar toda documentação necessária para o comércio internacional, bem como todos os parâmetros e informações necessárias para a sua confecção, mais propriamente no MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, a fim de propiciar ao usuários, empresa, pessoas físicas e profissionais liberais, um caminho global para bem conduzir os processos de exportação e importação.

Procurou-se também demonstrar que há um grande fluxo documental, dos mais variados órgãos governamentais de controle burocrático, em todas as esferas, com grande fornecimento de informações de várias áreas, sempre baseadas em critérios de eficiência econômica. A remoção ou redução de todo tipo de dificuldades, inclusive racionalização de natureza burocrática, a fim de dinamizar o mercado entre os países envolvidos no processo, foi demonstrada em todos os seus obstáculos, bem como que essas dificuldades burocráticas representam um aumento no custo da mercadoria e conseqüentemente uma falta de competitividade mercadológica.

Conclui-se este estudo apresentando parecer global técnico, no qual fica demonstrado que a eficiência em todos os níveis mercadológicos leva à redução de custos e a um aumento nos níveis de produção e comercialização.

ABSTRACT

This study seeks to investigate all necessary documentation for international trade, as well as all the parameters and information necessary for the making of such documentation. Emphasis was placed on the documentation used on the southern Common Market - MERCOSUR, in order to provide users, companies, natural persons and independent professionals with a global path to follow so as to satisfactorily conduct import and export processes.

In addition, this study seeks to show that there is a large flow of documents from a variety of governmental bureaucratic control agencies of all levels, with various information from several areas, all based on economic efficiency criteria. All of the obstacles for removal or reduction of all sorts of difficulties were demonstrated, including the rationalization of a bureaucratic nature in order to make the marketing activities among those countries involved in the process more dynamic. It was also demonstrated that those bureaucratic difficulties represent an increase in the cost of products and a consequent lack of market competitiveness.

As a conclusion, a global technical opinion is provided in which it is made evident that efficiency in all marketing levels leads to cost reduction and to an increase in production and commercialization levels.

"DEVEMOS SUPOR A NOSSA EXISTÊNCIA DA MANEIRA MAIS AMPLA QUE PODERMOS; TUDO, MESMO O INAUDITO, DEVE SER POSSÍVEL NO FUNDO, ESTA É A ÚNICA CORAGEM QUE É EXIGIDA DE NÓS: TER CORAGEM PARA AQUILO QUE DE MAIS ESTRANHO, DE MAIS SINGULAR E MAIS INEXPLICÁVEL POSSAMOS ENCONTRAR. NESTE SENTIDO, A HUMANIDADE TEM SIDO COVARDE, CAUSANDO À VIDA UM MAL CONTÍNUO; AS EXPERIÊNCIAS CHAMADAS VISÕES, O ASSIM CHAMADO MUNDO DOS ESPÍRITOS. A MORTE, TODAS AQUELAS COISAS QUE NOS SÃO TÃO INTIMAMENTE AFINS, TEM SIDO TÃO EXCLUÍDAS DA VIDA QUE OS SENTIDOS COM OS QUAIS PODERÍAMOS COMPREENDE-LOS ESTÃO ATROFIADOS. ISSO SEM FALAR DE DEUS".

RAINER MARIA RILKE

INTRODUÇÃO

Toda burocracia brasileira relativo ao mercado internacional está descrito em Leis, Pareceres Normativos, Decretos, Manuais Internos dos órgãos governamentais, Acordos Bilaterais, etc, de forma não sistemática, e para que se possa cumpri-los têm-se que ter grande conhecimento em diversas áreas de atuação (Ciências Contábeis, Administração, Economia, Direito, etc).

A grande quantidade de informações necessárias ao cumprimento do exigido para o mercado externo, dificulta e aumenta os custos das empresas, não havendo manual global que os oriente de forma ampla. Também é visível que a cada dia criam-se novos controles pelos órgãos governamentais, a fim de proteger o mercado interno, ocasionando novas dificuldades ao cumprimento das obrigações acessórias. Estas obrigações acessórias e os controles não estão descritos de modo sistemático em todos os seus parâmetros, bem como não estão padronizados em toda as suas formas.

Demonstrar que é possível desburocratizar o mercado comum entre o Brasil e os demais países envolvidos no MERCOSUL, é o objetivo geral deste trabalho, apresentando os aspectos burocráticos (obrigações acessórias), a fim de proporcionar uma visão ampla do contexto, aos interessados no processo do mercado comum do sul, relativos aos entraves que dificultam e aumentam a carga de custos operacionais e administrativos. Identificar toda documentação e como devem ser preenchidos, demonstrar os órgãos competentes e o custo financeiro que se tem para cumprir com as obrigações acessórias, é

objetivo específico deste trabalho, para que se efetue a operação de exportação ou importação.

Para alcançarmos os objetivos propostos, como metodologia e tipo de delineamento, este trabalho em seu primeiro capítulo desenvolverá uma revisão bibliográfica, mesmo que escassa, por se tratar de um tema pouco difundido. O capítulo segundo e terceiro desenvolverá uma revisão documental do processo burocrático de exportação e importação, a fim de determina-los e agrupa-los de forma global unificado. O capítulo quarto demonstrará uma pesquisa diagnóstica sobre os exportadores e importadores frente a burocratização do mercado internacional, afim de determinar o grau de importância e relevância que as empresas e profissionais dão frente a burocratização do processo mercadológico internacional. Após o desenvolvimento de todos os capítulos efetuaremos a conclusão, relatando a visão da complexidade do processo burocrático no mercado internacional, mais propriamente via MERCOSUL - Mercado Comum do Sul e se este mesmo é possível melhorar ou não.

CAPÍTULO I

REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

**"NA MINHA TRIBO, QUALQUER PESSOA QUE
CHEGA PODE FALAR COM O CHEFE. A PESSOA
CHEGA, ENCAMINHA E VAI EMBORA.
NÃO TEM BUROCRACIA".**

**CACIQUE XAVANTE JURUNA,
DA ALDEIA DE NOMUCURÁ,
MATO GROSSO, BRASIL.**

Compete a este capítulo revisar a bibliografia pertinente a burocracia no mercado internacional, mais precisamente no MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, a fim de demonstrar o desenvolvimento do tema proposto neste trabalho.

Apesar de haver pouca bibliografia sobre o tema, em seu sentido único (juntando o tema "burocracia" com o tema "mercado internacional"), possuímos bibliografias que enfocam a burocracia e também o mercado comum internacional, respectivamente. O tema unificado nos leva a um distanciamento do assunto, tendo por motivo a complexidade e a não unificação de procedimentos burocráticos, haja vista que cada país possui aspectos internos próprios de controle e que nem sempre vão de encontro aos aspectos internacionais de controle de outros países.

Diante do que possuímos, este capítulo enfocará em seu desenvolvimento a bibliografia relativa aos temas: burocracia, desburocratização e mercado internacional. A visão e interpretação do seu sentido geral, relativo aos temas, se dará pela unificação dos assuntos desenvolvidos.

Inúmeras teorias e constatações empíricas acerca da Burocracia tem sido relatadas na literatura. Embora estas pesquisas tenham propiciado alguns argumentos e elucidações interessantes, as decisões de reduzir a burocracia continuam sendo consideradas e importantes no contexto da controladoria. As decisões bem conduzidas não devem ser sacrificadas por uma política de importância questionável. Qualquer plano de ação formulado para criar burocracia em torno de um determinado controle, deve ser feito quando estritamente necessário. O Plano de ação deve ser formulado com o

objetivo principal de maximizar a riqueza pelo fluxo comercial e não pelas restrições legais, contratuais, excesso de controles, etc.

1. BUROCRACIA

O estudo da burocracia mostra, em seu sentido geral, por uma variedade de razões e inúmeras suposições restritivas (certeza, inexistência de pressupostos e outras imperfeições), que o valor de mercado é afetado pela complexidade burocrática e sua geração de valor.

CROZIER (1963: 1) entende que a burocracia é um algo mais, afirmando que:

"O mito da burocracia, que eu pretendia dissipar, transformou-se em pesadelo, existindo hoje a impressão de que o público, inclusive (ou principalmente) o cultivado, o que irá doravante procurar não ser a análise do fenômeno, mas a aplicação de exorcismo: auto-sugestão para os mais avançados, participação para os mais tímidos"

Diante da afirmação de que a burocracia é um mito, haja vista que a mesma sempre existiu e nunca se findará, conclui-se que a sua criação visa o controle organizacional e não para dar a quem manda o sentido de poder absoluto da controladoria.

Neste sentido, dissipá-la é impossível, porém pode-se reduzi-la, criando-se a visão de que a burocracia existe para facilitar e não para

complicar o fluxo operacional, para dar controle e não para dar sentido de poder absoluto.

Já **MATOS (1979)**, considera que a burocracia é feita de crenças, pressupostos, princípios e normas, constituindo-se em autênticos mitos, funcionando com uma racionalização da ineficácia.

Enumera alguns destes mitos, a fim de demonstrar o grau de autenticidade e que os mesmos se fazem presentes em nosso dia a dia (na escola, na empresa, em nossa residência, etc), atravessando os tempos como germes da destruição. Estes são:

- Acreditar que delegação de autoridade é matéria regulada pelo manual de organização;
- Acreditar que planejar é a condição única para se obter resultados;
- Acreditar que quanto melhores os sistemas de controle melhor a qualidade da produção;
- Acreditar que estrutura de autoridade garante a unidade de direção;
- Acreditar que a simples criação de um órgão de O & M irá racionalizar e simplificar o trabalho;
- Acreditar que o desenvolvimento gerencial está centrado no gerente;
- Acreditar que o treinamento de liderança transformará em líderes todos os gerentes;
- Acreditar que a qualificação do pessoal está resolvida porque existe, na empresa, um departamento de treinamento ;
- Acreditar que todos resistem à mudanças;

- Acreditar que a especialização, mais do que uma exigência da tecnologia, é o meio de responder aos desafios empresariais numa sociedade em mudança;
- Acreditar que o desenvolvimento advém da obediência a estruturas formais;
- Acreditar que reformar instalações é renovar a empresa;
- Acreditar que o desenvolvimento organizacional é um processo destinado a fazer com que as pessoas se gostem e gostem da organização;
- Acreditar que administrar por objetivos é administrar por adjetivos;
- Acreditar que centralizando a decisão garante-se sua qualidade e acerto;
- Acreditar que uma comissão de estudos resolverá problemas urgentes e complexos;
- Acreditar que reunião é recurso infalível para obter cooperação;
- Acreditar que o computador significa administração dinâmica, renovadora e produtiva;
- Acreditar que a rotina traz segurança;
- Acreditar que campanhas promocionais geram motivação e produtividade;
- Acreditar que a avaliação de desempenho avalia o desempenho;
- Acreditar que a rotatividade de pessoal é fator negativo;
- Acreditar que ao promover a padronização e a especialização se está promovendo o progresso empresarial;
- Acreditar que regimentos, manuais, procedimentos formais, sejam garantias de uma organização produtiva;

- Acreditar que o incentivo financeiro é suficiente para produzir entusiasmo e produtividade;
- Acreditar que o documento comprova uma realidade;
- Acreditar que o organograma espelha a organização;
- Acreditar que a iniciativa é um valor espontâneo que independe de uma direção orientadora.

Para CROZIER (1963: 3) aceitamos a burocracia, Porque?

"Rejeitamos com excessiva facilidade nossas dificuldades baseando-nos em espantalhos abstratos com o progresso, a técnica e a burocracia, quando nem as técnicas nem as formas de organização são as culpadas por essas dificuldades. Culpáveis são os homens que, consciente ou inconscientemente, participaram em sua elaboração. É bem aí onde reside nossa razão para a esperança e para a legitimação de qualquer combate em favor da mudança. Se os homens são os culpáveis, então podem aprender a ser diferentes e, nesse caso, vale a pena convencê-los. Talvez eu ousaria até mesmo aderir ao pensamento iconoclasta de que as revoltas virtuosas, essas denúncias apaixonadas e esse fervor místico pelo qual as jovens gerações estão sendo temporariamente arrebatadas, constituem atualmente o risco mais grave de regressão burocrática".

A visão do autor nos leva à consciência, em primeiro plano, de que os usuários da burocracia criam resistências diante de quaisquer dificuldades e que nos culpamos pela falta de conhecimento diante da

técnica e das organizações, sendo que os culpados são os que elaboram o fluxo burocrático, pois deveriam facilitar e não complicar o usuário.

Há esperança de mudança pela conscientização, através do convencimento, alertando os que elaboram o fluxo burocrático que devem aprender a ser diferentes, ou seja, a burocracia deve visar o controle sem complicar, onerar ou limitar o usuário, em suas atividades fins.

Para CROZIER (1963: 3), durante o tempo os estudiosos visualizavam a burocracia e tentavam conceituá-la, a fim de determinar suas causas e seus efeitos, onde:

"A visão tradicional da burocracia, sobre a qual se apoiavam simultaneamente conservadores e revolucionários - tanto James Brunham como Rosa Luxemburg, Marcuse com Galbratih - consistia em que ela é o produto da concentração das unidades de produção; concentração essa devida, por sua vez, às pressões técnicas e às novas dimensões a economia. Dai a imposição de normas e conformismo das organizações modernas dominadas, a cada vez mais, por um aparelho burocrático ierarquizado e opressivo".

"De acordo com a análise das relações humanas reais no seio de organizações que efetivamente apresentam as características burocráticas, essa visão me parece como dessas falsas evidências que nos impedem de ver a realidade"

No transcorrer dos tempos houve grande evolução do conhecimento humano. Com isto, criaram-se novas tecnologias e a consciência humana evolui radicalmente, tanto pelo lado social (o ser humano e a natureza acima de tudo), como pelo comercial (obtenção de riquezas - capitalismo), onde um lado deve estar paralelamente, em termos de importância, junto ao outro.

O autor demonstra em sua análise a preocupação com as relações humanas nas organizações, pois os estudiosos conservadores e os ditos revolucionários se apoiavam na visão tradicional, impedindo os usuários dos controles de ver a realidade, haja vista que se baseavam em que as normas burocráticas tinham que ser impostas.

CROZIER (1963: 7), diante de seus estudos, de sua experiência e de uma luta complexa para minimizar a burocracia diante das organizações, relata que:

"Devido a isso, uma organização não está apenas constituída pelos direitos e obrigações da bela máquina burocrática, e nem muito menos pela exploração e a resistência da força de trabalho a ser explorada por um patrão ou por uma tecnoestrutura. Ela é um conjunto complexo de jogos entre cruzados e interdependentes, através do quais os indivíduos, com oportunidades freqüentemente muito diferentes de sucesso, procuram maximizar seus benefícios, respeitando as regras não escritas do jogo que o meio lhes impõe, tirando partido sistematicamente de todas as suas vantagens e tentando minimizar as dos outros...."

A afirmação do autor nos leva a interpretar que existe um algo mais nos relacionamentos entre seres humanos e as organizações, diante da burocracia. Ele nos dá a entender que as relações humanas/organizações, diante da imposição burocrática, não são constituídas apenas de direitos e obrigações palpáveis (princípio básico contábil no registro das operações), em que se vê valores tangíveis e intangíveis, porém de cunho monetário. Este algo mais constitui-se em valores intangíveis como oportunidades e sucesso, progressão, vantagens e benefícios, etc. O não cumprimento da complexa e imposta burocracia levaria a não concretização do almejado, que poderia se constituir na concretização de um negócio comercial, pessoal ou até social, frustrando ou cessando o sucesso, benefícios e/ou vantagens.

Para **CROZIER (1963: 5)**, há vários estudiosos que procuraram fornecer um visão crítica e tentaram achar explicações diante da complexidade burocrática. Com veemência, afirma:

"Malgrado a autoridade infalível de Max Weber, a quem respeito excessivamente instintivo dos resultados da tradição burocrática prussiana tinha induzido a impor a idéia da superioridade absoluta do modelo hierárquico regulamentar e burocrático, em matéria de eficácia, a análise dos fatos demonstra que, quanto mais esse modelo prevalece, menor é a eficácia da organização".

O constrangimento do autor descrito acima, se dá pelo modelo burocrático enfatizado por Max Weber, em cuja interpretação quanto mais se adota os métodos propostos, baseados na superioridade absoluta do modelo hierárquico, mais o modelo prevalece, sendo menor a eficácia da organização.

Weber (1980), diante da complexidade burocrática entre as relações humanas e as organizações, procura teorizar a burocracia, baseando-se na racionalidade e na adequação dos meios aos objetivos, para que se obtenha o máximo de eficiência. Para determinar a origem da burocracia visualiza que as mesmas se originam:

- Da fragilidade e parcialidade das teorias clássicas e das relações humanas que detinham uma visão extremista e incompleta sobre as organizações;
- Da necessidade de um modelo racional que envolvesse todas as variáveis da organização;
- Do crescimento e complexidade das organizações, exigindo modelos mais bem definidos.

Por outro lado, procura classificar os tipos de sociedade, a fim de determinar os causadores da complexidade burocrática. Estes são:

- Tradicional: mantinham o conservadorismo e a irracionalidade numa forma patriarcal e patrimonialista;
- Carismática: conseguiam o desejado através do carisma e da irracionalidade;

- Burocrática, Legal ou Racional: Conseguiram o desejado através de normais impessoais, porém racionais e de forma legalizada.

Em seu estudo determinou os tipos de sociedade que causam a complexidade burocrática e visualiza que tipo de autoridade determina a criação da burocracia, quais os fatores que desenvolveram a burocracia, quais são as suas características e que disfunções a burocracia causaria.

Encontra em suas análises organizacionais e no estudo de casos, no transcorrer do período pesquisado as respostas para concretizar as causas e efeitos da criação da complexidade burocrática.

Então temos a seguinte classificação:

a) Tipo de autoridade:

- Poder, como potencial para exercer influência;
- Autoridade, probabilidade de uma ordem a ser obedecida, onde ter autoridade é ter poder, mas ter poder não significa ter autoridade, principalmente quando não é legitimada;
- Dominação, quando o governante acredita ter o dinheiro do poder e os governados a obrigação de obedecer-lhe.

b) Fatores que desenvolveram a burocracia:

- Economia monetária, pois a moeda racionaliza as transações econômicas;
- Superioridade técnica, na qual a burocracia é superior a qualquer outro tipo de organização.

c) Características da burocracia:

- Caráter legal das normas e regulamentos, em que uma organização é ligada por normas e regulamentos;
- Caráter formal das comunicações, em que são registradas por escrito;
- Divisão racional do trabalho;
- Impessoalidade em relação ao nível de cargos e não de pessoas;
- Hierarquia para cada cargo inferior que deve estar sob supervisão do cargo superior;
- Rotina, em que o funcionário deve fazer o que a burocracia manda, sendo que não tem autonomia;
- Meritocracia, haja vista que a escolha das pessoas é baseada no mérito e na competência técnica;
- Especialização da administração, na qual há uma separação entre a propriedade e a administração;
- Profissionalização;
- Previsibilidade, devendo-se prever as ações através das normas.

d) Disfunções da burocracia:

- Internalização das regras, pela qual as normas passam de meios para os fins, os funcionários adquirem uma viseira e esquecem que a Previsibilidade é uma das características mais racionais de qualquer atividade;
- Excesso de formalismo e papelada, em virtude da necessidade de formalizar e documentar todas as comunicações;

- Resistência à mudanças;
- Despersonalização dos funcionários que se conhecem pelos cargos que ocupam;
- Categorização como base do processo decisório, pela qual o que possui o cargo mais alto tomará as decisões independentemente do conhecimento que possui sobre o assunto;
- Super conformidade às rotinas;
- Exibição de poderes de autoridade;
- Dificuldades com clientes, pois o funcionário está voltado para o interior da organização;
- A burocracia não leva em conta a organização informal e nem a variabilidade humana.

CROZIER (1963) ao discorrer sobre o fenômeno burocrático do ponto de vista da teoria das organizações, dentro das relações de poder e situações de incerteza e dos sistemas de organização burocrática, conclui que as organizações chegam sempre a modelos funcionais, a fim de melhor servir à análise histórica tradicional e esquecem de desenvolver seu lado crítico relativo aos limites reais dos modelos funcionais, levando-as sempre a distorções e disfunções conflitantes pelo excesso de controles.

1.2. DESBUROCRATIZAÇÃO

Se o estudo da burocracia mostra suposições restritivas, diante das quais o valor de mercado é afetado pela complexidade

burocrática e sua geração de valor, desburocratizar é necessário para que estas restrições seja reduzida.

Segundo MATOS (1979: 116), "A resistência à mudança, em certo sentido, é positiva..... Há necessidade de atrito para que haja movimento". Esta afirmativa nos traz a interpretação de que deve haver resistência, para que haja mudanças racionais.

Afirma MATOS (1979: 117), com a preocupação de concretizar a verdadeira desburocratização:

"Para tantos que, hoje, correm afoitos atrás das novidades, não com o intuito da renovação desejável e imprescindível mas como um artifício de fuga; dos muitos que fazem da mudança não um processo natural de revisão, de enriquecimento cultural e, essencialmente, de auto desenvolvimento, mas um ilógico e irracional fim em si mesmo, pondo a perder legítimas tentativas do desenvolvimento organizacional....."

O autor preocupa-se com fato de que a desburocratização deve ser feita não para a valorização pessoal ou por quaisquer motivos individuais, e sim que seja feita quando necessária e para benefícios coletivos, a fim de haver uma eficácia no desenvolvimento organizacional pela habilidade de perceber, planejar e gerar mudanças.

Afirma **MATOS (1979: 117)**, que um desenvolvimento organizacional através do processo desburocratizante deve ser bem conduzido para que se possa levar à eficácia. Então argumenta:

"A eficácia administrativa, hoje, está inteiramente identificada com DO, que é o processo desburocratizante, por excelência. Enquanto a burocracia, com ênfase na estrutura formal, produz normas e tecnologias rígidas, o Desenvolvimento Organizacional, por sua natureza dinâmica e estruturação flexível, tem por produto a adaptação inovativa contínua".

Com grande propriedade o desenvolvimento organizacional sempre leva à desburocratização, porém há que se ter a preocupação de planejar com precisão todos passos, a fim de não cometer cortes ou eliminar de controles que sejam necessários na organização. Também é necessário que este desenvolvimento organizacional não seja um projeto estático de mudanças, ou seja, fazê-lo e não verificar se o mesmo, com o tempo, perde sua eficiência. Torna-se visível que as mudanças são necessárias, porém devem ser flexíveis e acompanhadas no tempo, para que adaptações sejam feitas conforme a necessidade da organização.

Propõe **MATOS (1979)** um modelo de desenvolvimento organizacional e que o administrador o encare como sendo uma realidade da empresa, a fim de reconhecer que este desenvolvimento organizacional é necessário, salutar e um desafio à criatividade e ao crescimento.

Este modelo de desenvolvimento organizacional proposto tem duas direções de impacto, uma em relação às variáveis do

ambiente interno e externo e outra em relação ao comportamento humano na organização, em que se deve considerar as condições e pressões do meio ambiente, as exigências sociais, as transformações no mercado, a concorrência, a nova tecnologia, a legislação, as tendências manifestas, os estudos sobre a realidade futura da empresa e o comportamento esperado de toda a estrutura humana.

Dentro da estrutura organizacional o administrador acima de tudo tem que ter a sensibilidade de envolver todas as áreas das atividades e conhecimentos humanos e a habilidade de perceber e planejar, a fim de gerar as mudanças burocráticas. Para isto fundamenta-se a estratégia de desenvolvimento organizacional na análise, diagnóstico, intervenção e acompanhamento do aproveitamento máximo de energia humana e que a organização utilize modelos organizacionais flexíveis que procurem integrar os objetivos da empresa aos dos indivíduos. A união de ambos deve resultar na motivação e na eficiência, para que cresçam a organização e seus membros. A mentalidade do administrador deve estar bem pautada:

- No pleno conhecimento dos objetivos empresariais;
- No conhecimento da realidade conjuntural;
- Na perfeita consciência da participação e responsabilidade dos resultados gerais da empresa;
- No sentir e no agir com o espírito de empresa.

Para que aconteça o desenvolvimento organizacional **MATOS (1979)**, determina ainda que se deve fazer uma abordagem sistêmica que resulte:

- Na valorização humana;
- No desenvolvimento sistemático do potencial;
- Na conquista de metas condensadas;
- No enriquecimento do trabalho;
- Na estimulação desafiante ao exercício da decisão criativa;
- No esforço sistemático e realimentador da motivação;
- Na preocupação constante na formação da mentalidade empresarial por toda a organização.

Pode-se concluir que a melhor definição de desenvolvimento organizacional no âmbito da desburocratização vem de **BENNIS (1970: 15)**:

"DO é uma resposta à mudança, uma estratégia educacional complexa, destinada a mudar crenças, atitudes, valores e estruturas de organizações, de modo que elas possam adaptar-se melhor a novas tecnologias, mercados e desafios e ao próprio ritmo vertiginoso de mudança."

1.3. MERCADO COMUM INTERNACIONAL

As organizações empresariais, através de sua base diretiva, bem como os países, dentro de sua estrutura governamental, sempre procuram fortalecer suas estruturas e tentam encontrar saídas para as dificuldades e entraves internos. A expansão do mercado sempre foi um atrativo na aquisição de novas fontes de recursos para as empresas e de divisas para os países. Porém o caminho a percorrer é de difícil

acesso, haja vista que a concorrência e as regras são grandes e de alto cunho jurídico.

Encontra-se em **Estudos da Integração do Senado Federal - Subsecretaria de Edições Técnicas (1993: 8)**, a definição de mercado comum internacional como sendo "um espaço econômico, com aquelas mesmas características, que se estende pelos territórios de dois ou mais Estados, constituído por tratado ou acordo internacional".

Esta definição nos leva à interpretação de que o mercado comum internacional é uma extensão do mercado interno dos países membros. Se é a extensão do mercado interno de cada país membro, então as regras devem ser comuns entre eles, devendo-se acabar com as diferenças entre os mesmos, através de acordos internacionais, eliminando toda e quaisquer barreiras aduaneiras e espécie de obstáculo à livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais.

Segundo **MAYNES (1956: 99)** o mercado comum se define pela princípio da impenetrabilidade, onde:

"nos Estados federais, o território desempenha duplo papel, sob o ponto de vista político; quanto ao âmbito espacial de vigência dos ordenamentos jurídicos locais, é, ao mesmo tempo, uma porção do território da União. Mas esta circunstância não destrói o princípio da impenetrabilidade, porque os Estados-Membros fazem parte do Estado Federal".

O Mercado internacional, comum ou não, deve ser sempre desburocratizado, porém esta desburocratização não deve ser feita diante de controles necessários à boa condução dos negócios internos, haja vista que os benefícios são visíveis, porém deve ser pautado na livre concorrência e na organização.

CAPÍTULO II

BUROCRATIZAÇÃO - PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

"AS CRISES COMEÇAM SOBRETUDO NA ESFERA DAS IDÉAS. UMA NOVA VISÃO DA REALIDADE LEVANDO A UMA REORDENAÇÃO DA REALIDADE... NÃO IMPORTA A PARTIR DE QUE PONTO, NÍVEL OU PLANO SE DESENCADEIA A CRISE; NEM QUE PONTO, NÍVEL OU PLANO ELA CHEGA A ATINGIR, POIS SUAS ORIGENS E CONSEQUÊNCIAS SEMPRE ULTRAPASSAM AMPLAMENTE OS LIMITES CONVENCIONAIS DO TEMPO. A CAUSA DE UMA CRISE PODE SER MUITO ANTERIOR A SUA ÉPOCA E SUAS CONSEQUÊNCIAS PODEM IR MUITO ALÉM DESSA ÉPOCA....".

JOSE LUIZ ARCANJO

Para que possamos dar uma visão completa aos interessados e usuários do MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, referente a todo entrave burocrático, compete a este capítulo demonstrar através da revisão documental, a dinâmica da uniformização descritas nos Pareceres Normativos, Leis, Decretos Leis, Acordos, Tratados, Manuais operacionais gerenciais, etc. que sejam relativos aos aspectos burocráticos na exportação.

As obrigações acessórias que procuraremos desenvolver neste capítulo, tem como primeiro plano demonstrar toda documentação necessários para efetuar o comercio, via MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, a fim de fornecer aos interessados e usuários, um caminho onde estes mesmos poderiam providenciar suas operações de exportação de maneira mais fácil e acessível, diante de todas as obrigações acessórias necessárias, bem como fornecer aos órgãos governamentais uma visão de como poderiam simplificar o processo de exportação e importação, via MERCOSUL

2.1. ASPECTOS INICIAIS DO MERCADO INTERNACIONAL

A realização de uma negociação de mercadorias e/ou serviços no mercado internacional, importação ou exportação, poderá ocorrer de várias formas e sua formalização não precisa ser preestabelecida. Uma carta em que sejam definidas as condições da operação pode ser considerada um contrato em si. Entretanto, as condições estão prescritas nas convenções internacionais que tratam da utilização de termos de uso comercial e de documentos padronizados.

A documentação de importação e exportação requer cuidados. Não basta cumprir as exigências do país exportador, é necessária a preparação de documentos em face das exigências do país importador, a fim de não causar atropelos no desembaraço aduaneiro e na tramitação cambial de exportação. A falta de um documento aparentemente sem importância ou com algum erro no preenchimento poderá causar prejuízos consideráveis.

A maioria dos documentos de exportação é padronizada, com vista a facilitar o intercâmbio comercial. No entanto, alguns países exigem documentação mais específica, em razão das particularidades de determinados produtos e da legislação local. Todos os documentos são de natureza administrativa, comercial e financeira e são emitidos para fins de desembaraço aduaneiro, embarque da mercadoria e operações cambiais.

Para concretização do negócio internacional é indispensável estabelecer as condições de venda, todas burocratizadas, a fim de que a formalização, mediante a emissão de documentos, seja efetuada adequadamente, para que não haja entraves na concretização do negócio.

2.2. VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

Há muitas vantagens na exportação, tanto de natureza particular, no âmbito empresarial, para a concretização do negócio a fim de obter-se a receita de vendas e conseqüentemente o lucro desejado, como no âmbito governamental, a fim de obter-se a receita e lucro social. Este último sempre se obtém pela redução ou isenção das alíquotas dos impostos e das taxas alfandegárias, bem como a desburocratização

administrativa das exigências documentais, criando-se assim incentivo na exportação.

Pode-se afirmar que o empresário do mercado internacional sempre procurará facilidades, tanto de natureza econômica (economia de tributos, custos, despesas, etc), como de natureza administrativa (desburocratização documental) a fim de reduzir seus custos e obter melhor mercado diante de seus concorrentes.

São várias as vantagens para as empresas exportadoras, porém enumera-se algumas, a fim de determinar o campo de atuação de cada empresário, segundo o seu interesse. Temos:

Diversificação e ampliação do mercado, com redução dos custos fixos. O empresário que já possui seu campo de atuação o mercado interno, encontra na exportação, principalmente no âmbito do MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, grande possibilidade de diversificar ou ampliar seu mercado, tanto para obter aumento de vendas, como redução dos custos fixos, pois no estudo de viabilidade determinará seu outro campo de atuação, tendo grande visão de seus custos e receitas à obter.

Valorização da imagem da empresa no mercado interno. O empresário sabe que se o produto interno tiver aceitação do mercado internacional, há uma grande valorização da imagem da empresa. Esta valorização fortalece o mercado interno, pois há uma aplicação de marketing no produto e com conseqüente ampliação de seus negócios;

Aproveitamento dos incentivos fiscais e creditícios oferecidos aos exportadores, reduzindo seus custos financeiros. O empresário deverá aproveitar, dentro do produto que comercializa os benefícios, tanto de ordem fiscal, como de facilitação documental, a fim de reduzir seus custos, pois há um grande interesse governamental na exportação para obter-se fortalecimento do mercado interno exportador.

Busca da melhoria da qualidade do produto pela absorção de novas tecnologias. A busca de novos campo de atuação a fim de ampliar o mercado, nos leva a cada dia aumentar a qualidade, tanto do produto, empurrada pela concorrência e fortalecimento do produto no mercado desejado, como do parque industrial ou da tecnologia que industrializa os produtos, empurrada pelas novas exigências dos novos consumidores.

Aumento da lucratividade. A exportação, facilitada pela desburocratização documental, pelo incentivo na redução dos impostos e taxas alfandegárias, pela quebra de entraves entre os países. A quebra de entraves só poderá aumentar a lucratividade da empresa, uma vez bem estudado o campo de atuação mercadológica, conhecimentos do fluxo do produto diante da concorrência e dos costumes internos.

2.3. ESTUDO DE VIABILIDADE

É importante que a empresa trace uma estratégia para iniciar suas atividades exportadoras. Esta estratégia pode ser obtida através de um estudo de viabilidade, plenamente definido todos os seus parâmetros.

Este estudo poderá ser feito por profissionais habilitados do mercado internacional (pessoas com vínculo empregatício na empresa para este fim ou por contratação de autônomo), por orientação de empresas de assessoria ou por Federações de Industrias, que quase sempre fornecem este serviço ao empresário. Porém para o estudo da viabilidade deve-se definir:

Metas. A empresa deve traçar metas a alcançar, bem definida em seu início, meio e fim, de modo gradual, a fim de sentir a aceitação do produto no novo mercado diante da concorrência e dos costumes internos;

Prazos. Diante de cada meta, devidamente definida, a empresa deve estipular prazos, a fim de ter uma visão do tempo, pois o produto que se quer exportar pode ser sazonal no novo mercado, de transporte difícil, e do projeto inicial, sendo que poderá sofrer modificações nos prazos;

Orçamento. Trata-se o orçamento financeiro para colocar o produto no mercado internacional, como o item mais importante, pois sem uma previsão orçamentaria devidamente calculada, diante das metas a alcançar e os prazos a obedecer, se torna inviável a concretização do negócio, pois os custos devem ficar em um patamar que a empresa suporte e que com a venda do produto, a receita cubra os custos e se obtenha o lucro desejado, fim maior da operação.

A evolução deve ser gradual, dando tempo para que a estrutura da empresa assimile a nova cultura e que em cada estágio seja avaliado o progresso e os custos do projeto, de modo profissional.

O mercado externo não deve ser procurado apenas nos momentos de crise do mercado interno, mas como uma atividade permanente da empresa, em face dos elevados investimentos necessários para sua conquista e manutenção, em um ambiente cada dia mais competitivo.

Todo projeto de ampliação do mercado interno para o mercado internacional deve ser sempre bastante estudado, devem ser levadas em conta todas as vantagens e desvantagens da exportação, o estudo da viabilidade, etc, pois em primeira instância pode parecer viável ou não. Cada entrave pode representar um custo adicional ao produto e torná-lo inviável a sua aquisição pelos consumidores. Por isso, o empresário deve estar atento, tanto para os benefícios de incentivos de redução de impostos, de taxas alfandegárias, bem como para o custo administrativo no fluxo documental exigido.

Os documentos exigidos são bastante volumosos e rigorosos em sua confecção e trâmite, não sendo permitido quaisquer erros de preenchimento e falta documental, bem como seu controle de fluxo deve ser observado com bastante rigor. A seguir demonstraremos todos os documentos e todas as informações necessárias para o preenchimento dos mesmos, que são exigidos na concretização da exportação, a fim de demonstrar a complexidade dos mesmos.

2.4. CLASSIFICAÇÃO DOS PRODUTOS

Em primeiro plano, após o empresário ter verificado a viabilidade de colocar seu produto no mercado internacional, deve classificar seu produto nos padrões mercadológicos internacionais.

Para classificar qualquer produto dentro de padrões e normas, está contida na NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul, onde temos um sistema harmonizado em que se verifica os tratamentos administrativos e fiscais exigidos para venda ao exterior. Este sistema harmonizado nos traz informações de grande valia para fins de organizar e classificar cada produto.

Para classificar cada produto temos:

a) Códigos Numéricos do Sistema Harmonizado:

Corresponde à descrição, através de nomenclatura escrita e numérica de um produto, segundo um critério de agrupamento por gênero, espécie ou derivação, onde observa-se:

Sistema Harmonizado - Posição e Subposição. Classificação numérica correspondente à codificação do sistema que designa e classifica as mercadorias destinadas ao mercado internacional:

Divisão do Sistema Harmonizado. Indicação numérica do capítulo, onde é representado pelos dois primeiros dígitos definidos na nomenclatura de cada produto.

Exemplo: Classificação numérica = 01 e Nomenclatura = Animais vivos das espécies cavalariças, ficando assim: 01 - Animais vivos das espécies cavalariças;

Posição do Sistema Harmonizado. Indicação numérica da posição dentro do capítulo, representado pelos quatro primeiros dígitos definidos na nomenclatura de cada produto.

Exemplo: Classificação numérica = 0101 e nomenclatura = Cavalo, ficando assim: 01 - Animais vivos das espécies cavalariças
0101 - Cavalo

Subposição simples do Sistema Harmonizado. Indicação numérica da subposição é um desdobramento da posição, representada pelo quinto dígito definidos na nomenclatura de cada produto.

Exemplo: Classificação numérica = 0101.1 e nomenclatura = Reprodutores de raça pura, ficando assim: 01 - Animais vivos das espécies cavalariças
0101 - Cavalo
0101.1 - Reprodutores de raça pura

Subposição composta do Sistema Harmonizado. Indicação numérica da subposição é um desdobramento da posição, representada pelo sexto dígito, definidos na nomenclatura de cada produto.

Exemplo: Classificação numérica = 0101.11 e nomenclatura =
Outros, ficando assim: 01 - Animais vivos das espécies cavalari
0101 - Cavalo
0101.1 - Reprodutores de raça pura
0101.11 - Outros

Sistema Harmonizado - Itens e/ou subitens. Classificação numérica correspondente a codificação do sistema que designa e classifica as mercadorias referentes à NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul, NALADI - Nomenclatura da Associação Latino-americana de Integração, NBM - Nomenclatura Brasileira de Mercadorias, destinadas ao mercado internacional:

Item e/ou Subitem do Sistema Harmonizado. Indicação numérica que subdivide o sistema harmonizado, sendo representado pelo sétimo e oitavo dígito, respectivamente.

Dentro destes códigos numéricos descritos nos itens e subitens, temos a codificação:

NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul. Complementa o sistema harmonizado, representado por dois dígitos (sétimo e oitavo dígito citados) completando os oito dígitos da nomenclatura;

NALADI - Nomenclatura da Associação latino-americana de Integração. No sistema harmonizado é representada na cor azul por dois dígitos que agrupados com os demais dígitos apresentados acima, formam a codificação NALADI/Sistema Harmonizado;

NBM: Nomenclatura Brasileira de Mercadorias. Baseada no sistema harmonizado é representada na cor vermelha por um ou dois dígitos.

b) Descrição das Mercadorias no Sistema Harmonizado

Compreende a descrição das mercadorias correspondentes aos códigos numéricos na NCM, da NALADI/SH e da NBM/SH, sendo que a NCM está impressa na cor preta e a estrutura tem sua hierarquização dos níveis de classificação, diferenciando-se cada um deles pela tipologia utilizada.

A correlação da NCM com a NALADI/SH, cuja referência foi destacada em azul e da NCM com a NBM/SH em vermelho, permite distinguir as nomenclaturas pesquisadas.

c) Tratamento administrativo

Indicação do procedimento a ser seguido, indicado por letras acompanhadas de números para diferenciar, caso haja necessidade de informar condições ou restrições diferentes. Os fundamentos legais ou as remissões encontram-se no sistema harmonizado onde são demonstrados.

As indicações são:

E - Exigência: Sempre que o produto tiver sujeito a exigências e restrições de qualquer ordem, tais como a anuência ou autorização de órgãos governamentais;

P - Proibido: Quando a negociação de um determinado produto estiver proibida;

D - Dispensado: Se for dispensada a guia de importação;

S - Suspenso: Quando for suspensa a concessão da guia de importação.

d) Dumping e Subsídios

Identifica os produtos que estão sujeitos aos direitos “anti-dumping” ou compensatórios, em virtude de prática de “dumping” ou da aplicação de “subsídios”, mediante a indicação com as letras DS. Quando ocorrer mais de uma situação, as letras serão complementadas por números para distingui-las.

e) TEC - Tarifa Externa Comum .

Apresenta informações relativas ao II - Imposto de Importação decorrente da implementação da tarifa externa comum, onde:

Percentual da TEC: Indicações das alíquotas para as importações brasileiras não beneficiadas pelo MERCOSUL.

Percentual das excetuadas da TEC: Indicações das alíquotas excetuadas da TEC em decorrência da aplicação da lista de convergência;

Notas: Sinalizam, através de números, as alterações ou exceções da tarifa externa comum. Também podem ser indicados os produtos incluídos no regime de adequação que implicam no regime de tributação para o comércio intra-regional.

f) Outros Acordos Internacionais

São apresentadas as indicações, nos códigos NBM/SH, das negociações outorgadas pelo Brasil, sendo:

ALADI: Associação latino-americana de Integração, assinala-se os produtos negociados, através da letra N seguida de dois dígitos, os quais correspondem aos instrumentos de negociações;

GATT: Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio, onde assinala-se as alíquotas do imposto de importação sob a égide do tratado internacional, sendo acrescentadas de sinais referentes os distintos instrumentos legais que estabelecem as alíquotas;

SGPC: Sistema Global de Preferência Comercial, assinala o percentual outorgado pelo Brasil neste âmbito.

g) Tributação Interna

Apresenta informações relativas aos tributos internos (IPI e ICMS) que oneram as operações no mercado internacional, de acordo com a NBM/SH - TIPI, onde temos:

ICMS: Determina o tratamento tributário do ICMS - Imposto sobre comercialização de mercadorias e serviços, sendo que cada estado tem sua disposição legal, através das letras IS para as isenções e R para a redução da base de cálculo e TN quando for tributação normalmente utilizada;

IPI: Determina as alíquotas sobre o IPI - Imposto sobre produtos industrializados vigentes, sendo que se houver indicação de símbolos, estes indicam reduções, isenções ou elevações das mesmas.

Toda fundamentação legal aplicada em cada tópico, item, subitem, etc, bem como nomenclaturas utilizadas, devem ser indicadas em rodapé, para que todas as informações sejam bem claras em sua utilização.

Além do conhecimento da classificação do produto no mercado internacional, a empresa deve, antes de tomar a decisão de ampliar seu mercado, obter várias outras informações, a fim de alcançar suas metas e prazos na comercialização, para não inviabilizá-los. Dentre estas pode-se citar:

Buscar informações, como dados estatísticos de comércio exterior, referentes a tendências de consumo, níveis de preço, concorrência, legislação, embalagem, publicidade, aspectos culturais, estéticos, políticos e religiosos, que devem ser apurados com antecedência;

Analisar o mercado para o qual deseja vender, observando se seu produto está de acordo com os hábitos, preferências, formas de uso e destinação a ser dada pelos consumidores do país para onde se quer exportar;

Estudar bem as diferenças culturais, cujo desconhecimento pode custar muito caro;

Atentar para o padrão de qualidade, a fim de que haja uma padronização definida e constante de aspectos característicos do produto como: cor, tamanho, formato, sabor, espessura, peso, capacidade, durabilidade e acabamento;

Definir um padrão único de qualidade para o seu produto;

Adequar e adaptar o produto, no que diz respeito à rotulagem, embalagem, apresentação, publicidade, etc., dentro das especificações e exigências de quem compra e do país de destino da mercadoria;

Contabilizar os custos e despesas adicionais que possam ocorrer, bem como os incentivos fiscais e financeiros existentes.

Não esquecer que exportar exige não ter pressa, pois é uma atividade de médio a longo prazo;

Saber administrar seus custos e o lucro para viabilizar as vendas com preço competitivo;

Cumprir rigorosamente com os prazos de entrega, padrões do produto e preço. Não prometer nada que não possa cumprir. Lembrar-se que a frase "vou dar um jeitinho" não existe no dicionário de comércio exterior;

Manter sempre o diálogo aberto. Tratar o importador como a pessoa mais importante na geração de lucros para sua empresa;

Imprimir folhetos explicativos sobre o produto, serviços e garantias, sem erros de linguagem no idioma do país importador. Providenciar o suporte necessário para um marketing efetivo e profissional.

Negociar inclui uma longa lista de detalhes culturais: socializar, fazer amizade, ter etiqueta, praticar paciência.

2.5. ESTIMATIVA DO CUSTO DE EXPORTAÇÃO

O preço é o fator mais importante na avaliação da viabilidade de uma operação de exportação, posto que a competitividade é muito acirrada no mercado internacional. Definir um preço competitivo requer conhecimento do mercado e da concorrência, bem como uma contabilidade confiável dos custos do produto e das despesas incidentes na exportação. Assim, para a elaboração de um projeto de exportação de determinado produto é imprescindível que a empresa tenha conhecimento

do seu custo total, calculado a partir do custo de fabricação e o de comercializar, acrescidos dos impostos incidentes na venda. O preço de exportação deve ser calculado com base no custo total, mais a margem de lucro bruto.

2.5.1. Formação do Preço do Produto no Mercado Interno

(+) CUSTO TOTAL:

Custos Industriais

Despesas Financeiras

Despesas Administrativas

Despesas Comerciais

(+) LUCRO

(+) TRIBUTOS

Imposto sobre Com. de Mercadorias e Serviços - ICMS

Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI

Programa de Integração Social - PIS

Contribuição para a Seguridade Social - COFINS

Outros impostos

(=) PREÇO DE VENDA NO MERCADO INTERNO

5.2. Formação do Preço do Produto no Mercado Externo

(+) PREÇO DE VENDA NO MERCADO INTERNO

(-) CUSTOS NÃO INCIDENTES NA EXPORTAÇÃO

Imposto sobre Com. de Mercadorias e Serviços - ICMS

Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI
Programa de Integração Social - PIS
Contribuição para a Seguridade Social - COFINS
Outros impostos
Embalagens usadas no mercado interno
Comissões de representantes e distribuidores
Despesas financeiras usuais no mercado interno
Margem de lucro usual praticada no mercado interno
Outros Custos

(+) CUSTOS ADICIONAIS

Despesas consulares
Embalagem especial
Transporte e seguro até o porto ou aeroporto
Corretagem de câmbio
Despesas de embarque
Comissão de agente
Outros custos adicionais
Lucro desejado para o mercado externo

(=) PREÇO DE VENDA PARA O EXTERIOR(FOB)

(+) Frete internacional

(=) PREÇO DE VENDA PARA O EXTERIOR (CFR)

(+) Seguro

(=) PREÇO DE VENDA PARA O EXTERIOR (CIF)

No cálculo do preço de exportação deve-se deduzir os gastos não referentes à exportação, como impostos internos e outras despesas no mercado interno. A elaboração de uma planilha de custos para a

exportação se torna primordial, a fim de visualizar, de modo claro e objetivo, a distribuição de todas as despesas e custos do produto de exportação. Esta planilha deve seguir critérios contábeis de registros básicos e importantes para alguns itens de custos:

Gastos na elaboração da documentação: São gastos administrativos oriundos de exigência interna na elaboração e registro de documentos que viabilizam as operações mercadológicas internacionais e que contém todos os detalhes do negócio;

Gastos de comissão do agente: São gastos administrativos de utilização de serviços de agentes;

Gastos portuários: São gastos administrativos que envolvem capatazia, armazenamento, taxas portuárias, etc;

Gastos com frete interno: São gastos no transporte até o local de embarque para o exterior;

Gastos com embalagens: São gastos com uso de embalagens especiais na exportação.

2.6. LOCALIZAÇÃO DE POTENCIAIS IMPORTADORES

Definidas plenamente as vantagens da exportação, diante do estudo de viabilidade, o conhecimento das informações de classificação do produto e a estimativa de custos inerentes para colocá-lo no mercado

internacional, a empresa precisa procurar conhecer as características desse mercado, a fim de optar entre: agentes comerciais; representantes; distribuidores; varejistas; consumidor final, a efetivação e ampliação do projeto inicial, para o alcance das metas previstas.

Diante de todo o estudo e de termos certeza da viabilidade comercial do produto, procura-se localizar as principais fontes de clientes. Poderemos localizá-los em: câmaras de comércio, consulados e embaixadas do país alvo; publicações especializadas em comércio exterior ou no ramo desejado; feiras, exposições, rodas de negócios e viagens exploratórias; organizações de comércio internacional, etc.

2.7. CONTATO COM O IMPORTADOR ESTRANGEIRO

Tem por objetivo apresentar a empresa, informando seus dados básicos como nome, endereço, dados para contato, histórico societário, capacidade de produção do parque industrial, principais produtos, clientes e fornecedores, devendo ser, preferencialmente, escrita no idioma do cliente ou em inglês.

a) Envio de Cotação ao Cliente

Encaminhar ao cliente uma cotação, também conhecida como fatura pró forma, na qual serão transmitidas informações relativas à mercadoria e às condições comerciais.

b) Ordem de Compra

Documento enviado pelo importador a ao vendedor (exportador), informando que o pedido está de acordo com os termos da fatura pró-forma, formalizando a compra. É preciso que o exportador faça uma conferência detalhada do pedido, confirmando que ele contém todas as condições definidas na fatura pró-forma, bem como:

Fazer uma checagem nos dados cadastrais do importador e solicitar ao importador a emissão da carta de crédito, quando for o caso, e proceder a sua conferência detalhada, antes do início da produção.

c) Produção da Ordem de Compra

Para que a produção da ordem de compra seja efetuada, temos que ter certeza de que todos os trâmites documentais, paralelamente à certeza da credibilidade do cliente, estejam plenamente conhecidos e prontos para a formalização da venda. Diante desta confiabilidade plena, temos que:

Preparar a quantidade de mercadoria solicitada pelo importador no prazo combinado;

Examinar a sua qualidade em conformidade com o pedido;

Marcar e numerar os volumes, elaborando o romaneio da mercadoria;

Contratar frete e fazer reserva de praça no navio, caso esta atribuição esteja a seu cargo (vai depender da condição de venda negociada);

Contratar seguro do transporte, conforme a condição de venda estabelecida entre as partes;

Comunicar ao importador a data de produção da mercadoria;

Antes de contratar o câmbio manter-se informado sobre vantagens, limites, direitos e obrigações quanto aos aspectos cambiais;

Preparar toda documentação de exportação, a fim de concretizar a venda internacional.

2.8. DOCUMENTOS DE EXPORTAÇÃO EXIGIDOS

Há uma grande burocracia documental em todos os níveis e etapas de operações de comercialização no mercado internacional, exigidos pelos órgãos controladores destas operações, por força de leis e diretrizes internas ou acordos internacionais. Estes documentos visam dar informações gerais para o fluxo de mercadorias e serviços internacionais, a fim de assegurar a plena confiabilidade das operações, bem como fornecer controle sobre as mesmas. Abaixo enumeramos os documentos exigidos na exportação, em todas as etapas e logo a seguir demonstraremos como devemos preenchê-los e as informações que os mesmos devem conter.

2.8.1 Principais Documentos de Exportação

- Registros iniciais:

Registro no Sistema do Comércio Exterior - SISCOMEX;
Registro de exportação - RE

- Para trânsito interno das mercadorias:

Nota Fiscal de venda de bens e/ ou serviços

- Para fins de embarque para o exterior:

Nota Fiscal de venda, nos casos de dispensa de Registro de exportação;

Fatura Pro-forma;

Fatura Comercial, a mesma que acompanha a mercadoria;

Conhecimento de embarque que comprove o contrato de transporte;

Registro de exportação;

Romaneio, ou seja, lista descritiva da mercadoria e complementar ao conhecimento de embarque;

Certificado e demais documentos eventualmente exigidos.

- Para fins de negociação de câmbio junto ao banco:

Fatura comercial;

Conhecimento de embarque;
Certificados de Origem, dependendo da mercadoria;
Romaneio;
Apólice de Seguro ou Certificado de Seguro;
Modalidade de Pagamento, sendo carta de crédito, saque ou cambial.

● Para fins fiscais e contábeis:

Contrato de câmbio;
Comprovante de exportação - SISCOMEX;
Nota Fiscal;
Certificado ou apólice de seguro;
Conhecimento de embarque;
Fatura comercial.

● Para casos especiais:

Exportação em consignação: é permitida a exportação em consignação de determinados produtos que, pelas peculiaridades de seu comércio ou pela conveniência de um esforço maior para sua colocação, possam merecer tratamento especial. O exportador é obrigado a comprovar, na forma da regulamentação cambial, a venda da mercadoria ao exterior no prazo de até 180 dias, sendo que em alguns casos em 90 dias, prorrogáveis por igual período, contados da data do embarque;

Exportação com margem não sacada de câmbio: com base nos contratos de compra e venda, admite-se que uma parte do valor do

embarque seja paga depois da verificação da qualidade das mercadorias no exterior;

Controle de cotas decorrentes de imposição externa: em decorrência de problemas conjunturais vinculados também à política adotada por determinados países importadores, vários produtos brasileiros tem seu acesso no exterior limitado por imposição de cotas. Nessas condições, cabe ao DECEX ou a outros órgãos específicos, executar as correspondentes medidas de controle e contingenciamento para determinados produtos. Algumas mercadorias exigem, além da aprovação do Registro de Exportação, o fornecimento de outros documentos, como por exemplo: Certificado de Origem - forma A, etc;

Depósito alfandegado Certificado: é o regime que admite a permanência, em local alfandegado do território nacional de mercadoria já comercializada com o exterior e considerada exportada, para todos os efeitos fiscais, creditícios e cambiais, devendo, portanto, a operação ser previamente registrada no SISCOMEX;

Outros: exportações sem cobertura cambial: amostras, mercadorias enviadas para teste ou reparos no exterior, feiras e exposições, etc.

2.8.1.1 Registros iniciais

- Registro no Sistema do Comércio Exterior - SISCOMEX;
- Registro de exportadores e importadores - REI

A inscrição do Registro de Exportadores e Importadores - REI é condição básica para a realização de operações de exportação e importação. A pessoa jurídica, quando da realização de sua primeira operação, terá sua inscrição efetuada automática e gratuitamente no Registro de Exportadores e Importadores, no SISCOMEX, após informar seu número de inscrição no CGC - Cadastro Geral de Contribuintes, sem necessitar de qualquer providência adicional obtida junto à Delegacia da Receita Federal quando do registro da empresa, mediante Contrato Social, onde conste que a empresa poderá efetuar operações mercantis de exportação, devidamente registrado em Junta Comercial Estadual ou Cartório de Registro de Sociedades Cíveis. O exportador pessoa física, deverá solicitar sua inscrição diretamente ao DECEX, bastando enviar cópia legível do documento de identidade e do cadastro de pessoa física - CPF.

A inscrição no Sistema do Comércio Exterior - SISCOMEX - exportação é sistemática administrativa. Este sistema foi implantado em 04 de janeiro de 1993, e integra as atividades afins da Secretaria de Comércio Exterior, da Secretaria da Receita Federal e do Banco Central do Brasil, no registro, acompanha e controla as diferentes etapas das operações de exportação, sendo estes órgãos os gestores do Sistema do Comércio Exterior - SISCOMEX.

Participaram também do desenvolvimento e implantação do SISCOMEX - exportação, a Secretaria de Administração Geral do Ministério da Fazenda, o Banco do Brasil e o Serviço Federal de Processamento de Dados - SERPRO.

A mesmo tempo em que se preservou as funções básicas dos órgãos envolvidos, o SISCOMEX eliminou a coexistência de controles

paralelos ao adotar o fluxo único de informações tratado pela via informatizada, o que permitiu a harmonização de conceitos e uniformização de códigos e nomenclaturas.

O registro eletrônico desburocratizou, reduziu custos e possibilitou a emissão de um único documento institucional das operações de exportação. Estes procedimentos de registro seguem a seguinte sistemática:

Ligação ao Sistema do Comércio Exterior: A ligação de equipamentos ao SISCOMEX se concretiza pela rede do Sistema do Banco Central - SISBACEN para os bancos e corretoras de câmbio e pela rede do Serviço Federal de Processamento de Dados - SERPRO nos demais casos, incluídas as empresas exportadoras.

Exportadores, despachantes aduaneiros, comissárias, transportadores, depositários e outras entidades que desejem operar diretamente o SISCOMEX devem ter um senha fornecida pela Secretaria da Receita Federal, com base nos critérios e procedimentos divulgados .

Acesso ao Sistema do Comércio Exterior: O acesso ao SISCOMEX poderá ser efetuado no próprio estabelecimento exportador, sendo que devem ser observados os critérios específicos para a ligação, em agências do Banco do Brasil que operam em comércio exterior, nos demais bancos que operam em câmbio, nas corretoras de câmbio, nos despachantes aduaneiros, nas salas de contribuintes da Receita Federal.

Representante Legal. Há possibilidade do exportador delegar a um representante legal o registro, o acompanhamento e o cumprimento de exigências, no que concerne aos aspectos comercial, cambial, financeiro, tributário e aduaneiro, de suas operações de exportação. Os

requisitos legais para a constituição de representante não foram alterados com o advento do SISCOMEX.

Credenciamento e Habilitação. Considerando a necessidade de adequar os procedimentos relativos ao credenciamento e habilitação de pessoas a atividades relativas ao despacho aduaneiro de importação ou exportação, conforme fundamentos da legislação pertinente, deve ser observadas as seguintes exigências e procedimentos:

Somente o interessado ou representante legal pode efetuar atos relativos ao despacho de importação e exportação e para isso deve credenciar como tal, observando os seguintes requisitos:

● **Pessoa Jurídica de Direito Privado:**

Dirigente;

Empregado com vínculo exclusivo;

Despachante aduaneiro.

● **Pessoa Física:**

A própria pessoa importadora;

Despachante aduaneiro.

● **Órgãos da Administração Pública e representantes Estrangeiros:**

Funcionário ou servidor;

Despachante aduaneiro

O cartão de credenciamento é fornecido na Receita Federal, sendo que cada credenciamento deverá apresentar duas vias do cartão

devidamente preenchidas, junto à Receita Federal, juntamente com o Cadastro Geral de Contribuintes.

O preenchimento do cartão de credenciamento e identificação deverá conter as seguintes informações, a fim de validá-los:

- Identificação da Delegacia da Receita Federal;
- Carimbo do número do Cadastro Geral de Contribuintes, se pessoa jurídica ou do número do Cadastro das Pessoas Físicas, se pessoa física;
- Numero do cartão de credenciamento e identificação que deverá ser fornecido pela Receita Federal;
- Data de entrada e aprovação do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;
- Data de validade e vencimento do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;
- Nome do requerente do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;
- Nome do representante legal do requerente do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;
- Qualificação e função do representante legal do requerente do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;
- Número do documento (carteira de identidade ou CPF) do representante legal do requerente do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;
- Endereço do representante legal requerente do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal;

- Assinatura do representante legal requerente do cartão de credenciamento e identificação na Receita Federal.

Com relação ao representante legal, deve constar anexo: o Contrato Social e alterações, Ata de Assembléia ou ato equivalente, Carteira de identidade, CPF, CGC.

Com relação ao empregado, deve constar anexo: Procuração e Carteira de Trabalho e CPF.

Com relação ao despachante, deve constar anexo: Procuração, Ato Declaratório de Inscrição no Registro de Despachantes Aduaneiros e Carteira de Identidade e CPF.

Com relação ao ajudante do despachante aduaneiro, deve constar anexo: Procuração, Ato Declaratório de Inscrição no Registro de Despachantes Aduaneiros e Carteira de Identidade e CPF e Declaração do despachante Aduaneiro, confirmando a vinculação técnica.

Referente a servidor, tem que constar: Documento de designação e Carteira de Identidade e CPF;

Referente ao Transportador, tem que constar: Ato Declaratório, com habilitação à respectiva modalidade de transporte, Procuração, Carteira de Identidade e CPF.

2.8.1.2 Documentos Necessários Para Trânsito Interno das Mercadorias

- Nota Fiscal de venda de bens e/ou serviços.

Quando de qualquer venda, interna ou externa, o documento que comprova a venda e que serve de parâmetro, quase que total, quanto às informações da negociação efetuada entre o cliente e o fornecedor, é a nota fiscal de venda de mercadorias e/ou serviços. Este documento é de suma importância no negócio, pois sua correta confecção nos permite dar andamento em quase toda negociação, haja vista que a mesma está revertida de toda as informações relativa aos aspectos das obrigações principais (pagamento dos tributos) assim como das obrigações acessórias (livros fiscais e informações burocráticas). A sua correta confecção e todas as informações necessárias para preenchimento estão contidas em Leis estaduais, ou seja, cada estado tem sua formação de lei própria, que contém todos os aspectos relativos à confecção da mesma. Diante desta constatação e da necessidade de emissão da nota fiscal, sabendo que encontraremos notas fiscais diferenciadas de um estado para outro, escolhemos a nota fiscal do estado de Santa Catarina para comentarmos as informações necessárias na negociação internacional, por acharmos que a mesma fornece todas as informações necessárias, tanto para preenchimento dos demais documentos exigidos na negociação do mercado internacional, como obedece às exigências para o trânsito interno.

A nota fiscal exigida, tanto no trânsito interno quanto como documento do mercado internacional, deve possuir:

a) Informações da Pessoa Jurídica Vendedora

A nota fiscal deve conter informações necessárias sobre o fornecedor, contando que o mesmo possui seu registro devidamente formalizado nos órgãos competentes. Estas informações consagram a empresa como pessoa jurídica e como tal poderá negociar, tanto interna, quanto externamente, sempre dentro dos preceitos da lei. Estas informações são:

Nome completo da empresa e sua denominação societária. Ex. Indústria e Comercio de Modelos S/A;

Endereço Completo. Ex. Rua do Anzol, 66 - CEP 88080.080 - Florianópolis - Santa Catarina - Brasil;

Número do cadastro geral de contribuinte. Ex. 00.000.000/000-00;

Número da inscrição estadual. Ex. 252.252.252;

Número da inscrição municipal. Ex. 90.999-90;

Telefone. Ex.(048) 224:6966;

Fax. Ex. (048) 224:3941.

b) Informações sobre a Pessoa Jurídica Compradora

A nota fiscal deve conter informações acima descritas para o cliente, uma vez que as mesmas deverão ser comuns a todas as pessoas jurídicas.

b1) Informações Extrínsecas

A nota fiscal deve conter informações para a sua apresentação material. Estas informações são:

Tipo da nota fiscal. Ex. Nota Fiscal de Venda de Mercadorias e/ou Prestação de Serviços;

Numeração seqüencial tipográfica da nota fiscal. Ex. 0001 à 10000;

Numeração seqüencial tipográfica da via da nota fiscal, cor de cada via e seu destino. Ex. 1ª via - branca - Destinatário;

Gráfica que a imprimiu, com endereço completo. Ex. Gráfica soluções Ltda - Florianópolis/SC - CGC nº11.111.111/0001-11 - IE nº 222.222.222 - IM nº 33.333-3 - Autorização para impressão nº 44444-4;

b2) Informações Intrínsecas

A nota fiscal deve conter informações para a sua apresentação fiscal. Estas informações são:

Assinalar, saída ou entrada. Se a nota fiscal é de saída, quando operações de venda ou quaisquer saídas de mercadorias ou de entrada, quando operações de compra com fornecedor que não possui nota fiscal (importação, produtor rural, etc), para a operações efetuadas, segundo a natureza da operação;

Determinação da natureza da operação e sua classificação. A natureza da operação é descrita segundo o tipo de negociação e obedece um critério de classificação, sendo que a correta indicação na nota fiscal evita que os livros fiscais obrigatórios sejam escriturados erroneamente, pois estes obedecem o mesmo critério de classificação e são de grande importância para o controle interno e para apuração dos tributos envolvidos. Ex. 7.11 - Vendas de Produção do estabelecimento para o exterior;

Indicação da data de emissão da nota fiscal e data de saída da mercadoria. Toda nota fiscal tem prazo de validade para trânsito, haja vista que se tratando de venda internacional nem sempre a distância entre a empresa e o local de embarque é pequena, bem como a correta indicação da data da nota fiscal evita transtornos de escrituração dos livros fiscais, fiscalização e a formulação dos demais documentos necessários para o mercado internacional;

Indicação dos dados dos produtos e /ou serviços, tipo:

- código do produto. Este código é de uso interno da empresa, e determina a diferenciação de cada produto, a fim de controlar sua produção, venda e classificação fiscal, haja vista que determinado produto pode ser tributado ou não. Ex. 112233;
- Descrição dos Produtos e/ou Serviços: Os produtos e/ou serviços devem ser devidamente descritos plenamente. No caso de serviços, devem ser relatados em todos os detalhes da prestação dos trabalhos efetuados. A descrição do produto deve ser determinada pela empresa em detalhes, pois tem como finalidade o controle de produção e venda, e deve procurar obedecer uma classificação fiscal, não só de diferenciação tributária, como de diferenciação para determinar se este produto já consta na TIPI - Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializado ou é produto novo. Ex. Para produto: 112233 - cadeira almofada giratória de ferro para serviços: Prestação de serviços de Assessoria contábil efetuados no período de 01.01.x1 a 31.12.x2, conforme relatório anexo;
- Código Fiscal do Imposto sobre Produtos Industrializados. Deve ser indicado o código fiscal segundo cada produto sujeito ao IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados, ou seja, cada produto industrializado deve estar classificado na TIPI - Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializado. Nela consta a descrição, classificação numérica, porcentagem de tributação, etc. de cada produto, sendo que se o produto for inédito, ou seja novo, a empresa deverá consultar a Receita Federal a fim de classificá-lo. A indicação deste item é feita por letras (A,B,C....)

no campo dos dados adicionais da nota fiscal, sendo colocada a indicação da classificação do IPI. Ex. A - 8484.20.00, B - 8708.92.00 , C - 3924.90.00;

- Código da Situação Tributária sobre Imposto sobre Comercialização Mercadoria e Serviços. Deve ser indicado o código fiscal segundo cada produto que está sujeito ao ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços. A indicação deste item é feita por números que devem ser composto por dois dígitos, sendo o primeiro dígito indicativo se o produto é nacional ou estrangeiro e o segundo dígito indicativo se o produto é tributado integralmente, isento, etc. Ex. 0.0;

- Unidade. Indicação da unidade de cada produto;

- Quantidade do Produto. Indicação da quantidade de cada produto;

- Valor Unitário do Produto. Indicação do valor unitário de cada produto.

- Valor Total do Produto. Indicação do valor total de cada produto, ou seja, é o calculo matemático do valor unitário vezes a quantidade de cada produto. Ex. R\$513,00 x 5 = R\$2.565,00;

- Alíquotas Tributária. Indicação da porcentagem de incidência tributária do IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados e do ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços, de cada produto descrito na nota fiscal. Esta porcentagem deve ser verificada na

TIPI no caso do IPI e RICMS no caso do ICMS (cada estado deve ter suas alíquotas próprias). Ex. ICMS 17% - IPI 4%;

- Valor do Imposto dos Produtos Industrializados. Indicação do valor unitário do IPI de cada produto, ou seja, é o cálculo matemático do valor total de cada produto vezes a porcentagem de incidência tributária do IPI de cada produto. Ex. $R\$2.565,00 \times 4\% = R\$102,60$;

- Valor do Imposto sobre Serviços. Quando há venda de serviços, temos que ter o cuidado de separar os serviços que são de cunho municipal e os de cunho estadual, pois os municipais tem a incidência de ISS - Imposto sobre Serviços e os estaduais tem a incidência do ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços. Indica-se este valor utilizando-se o cálculo matemático do valor total de venda dos serviços vezes a porcentagem de incidência tributária do ISS, determinada segundo a tributação de cada município. Ex. $R\$2.000,00 \times 5\% = R\$100,00$;

- Valor Total dos Serviços. Indicação do valor total dos serviços prestados.

Indicação do cálculo do imposto. A nota fiscal é acima de tudo um documento e nele nota-se que há uma preocupação de determinar todos os parâmetros de controle e fornecer aos diversos usuários: clientes, fornecedores, fisco, etc; todas as informações necessários do negócio efetuado. Assim sendo, demonstrar a base de cálculo dos impostos IPI e ICMS é de grande importância, haja vista que

o cálculo para determina-los pode não ser tão simples quando parece, pois a legislação nos traz algumas indagações interpretativas, onde a base de cálculo não é apenas o valor da operação e sim a operação acrescida de outros valores, que deverão também constar na nota fiscal ou apenas fazer o cálculo matemático do valor da operação sobre a porcentagem de incidência não é suficiente. Diante disto, deve demonstrar a base de cálculo do imposto do ICMS, o valor do ICMS, o valor do IPI, valor total dos produtos, valor de frete, de seguro e outras despesas acessórias, bem como o valor total da nota fiscal é de suma importância para completar o documento fiscal.

Indicação das informações do transportador e volumes transportados: Deve indicar sobre o transportador: Razão social, Cadastro Geral de Contribuinte, Inscrição Estadual, endereço completo e telefone, placa do veículo transportador. Sobre o frete, informamos se é por conta do emitente da nota ou por conta do destinatário. Sobre o volume do produto transportado, informamos: quantidade, espécie, marca, número, peso bruto e peso líquido.

Indicação de dados adicionais. São indicadas informações complementares necessárias para informar a quem possa interessar sobre detalhes da operação não exigidos no documento fiscal, porém de importância. Neste item também coloca-se a classificação fiscal do IPI e reserva-se um espaço para o fisco.

Indicação de quem recebeu os produtos mediante a apresentação da nota fiscal, sendo necessário a data de recebimento, assinatura e identificação completa do recebedor.

Diante de todas as informações devidamente alocadas na nota fiscal, a operação está descrita e legalmente habilitada, constituindo-se assim em um documento fiscal importante para a conclusão do negócio entre as partes. Cabe também ressaltar que as obrigações principais (pagamento dos tributos) e acessórias (escrituração dos livros fiscais) devem ser obedecidas integralmente, tanto as relativas a prazos quando de ordem pecuniárias.

2.8.2.3 Documentos Necessários para fins de embarque para o exterior

- Nota Fiscal de Venda.

Como vimos no tópico anterior a nota fiscal de venda é um dos mais importantes documentos que comprova a venda e que serve de parâmetro, quase que total, quanto às informações da negociação efetuada entre o cliente e o fornecedor, sendo de suma importância a sua correta confecção e nos permite dar andamento em quase toda negociação. Diante desta constatação sabemos da necessidade de emissão da nota fiscal, sendo que nos casos de dispensa do registro de exportação, a mesma é de suma importância para fins de embarque do produto para o exterior.

● Fatura Pro-forma (pro-forma invoice).

Toda negociação no mercado internacional, deve ser antecedida de um contrato de fornecimento de mercadorias, afim de determinar as condições da negociação entre o fornecedor e o cliente, porém a fatura pro-forma possui todos os dados da negociação e formaliza o pedido, o qual fica sujeito à aprovação do importador. Esta formalização está cercada de todos os detalhes da venda, baseados no contrato de fornecimento de mercadorias, quando houver, ou no pedido, e deve possuir todas as informações. No caso do MERCOSUL, tem que ser redigida no idioma do país de destino ou em inglês, com linguagem simples e objetiva, e ainda a remessa de folhetos, catálogos e amostras deve ser um iniciativa plausível.

A fatura pro-forma deverá conter:

Número da fatura pro-forma (pro-forma invoice number) .
Este numero é de uso interno da empresa emitente e deve seguir uma seqüência numérica, a fim de controlar a venda internacional.

Data de emissão. Esta data é de uso interno da empresa emitente e demonstra a data da saída do documento, a fim de controlar a venda internacional.

Número da ordem de compra (purchase order number). Este numero é de uso interno da empresa emitente e deve seguir uma seqüência numérica, a fim de controlar as diversas ordens de compra das vendas internacionais.

Dados da empresa compradora. Informar todos os dados tipo: nome completo, forma jurídica, número de registro, endereço completo, telefone, fax, etc;

Dados da empresa vendedora. Nome completo, forma jurídica, número de registro, endereço completo, telefone, fax, etc;

Dados da empresa produtora. Nome completo, forma jurídica, número de registro, endereço completo, telefone, fax, etc;

Dados do agente. Nome completo, forma jurídica, número de registro, endereço completo, telefone, fax, etc;

Data programada para embarque (shipping schedule).
Indicação da programação do embarque da mercadoria;

País de origem (country of origin). Indicação do país onde a mercadoria foi fabricada;

País de procedência (Country of proceed). Indicação do país onde a mercadoria será embarcada;

Incoterms (Internacional Commercial Terms). Indicação da regra utilizada em âmbito internacional. A utilização dos termos do comércio internacional pode gerar condições favoráveis ou desfavoráveis no direitos e obrigações entre o comprador e o vendedor. É fundamental o entendimento de cada termo, a fim de evitar perdas de tempo e aumento

de custo. Os incoterms determinam o momento de transferência de risco do vendedor para o comprador e o local onde a mercadoria estará à disposição do comprador, bem como estipulam o momento da transferência de custos e definem a quem cabe a responsabilidade da contratação do transporte internacional. Os incoterms são universais, porém há peculiaridades comerciais de cada país, sendo que nos contratos internacionais temos que ter o cuidado de definir o mínimo de obrigações. A escolha dos incoterms corretos, em primeiro plano, deve privilegiar aqueles que indicam menores responsabilidades para o exportador e deve sempre seguir:

A situação de mercado. Muita vezes interessa ao exportador ter controle sobre o preço final, tornando-se mais competitivo, uma vez que assume custos no país de destino.

Custos de transporte e seguro. Deve-se conhecer os contratos de transportes e seguros mais vantajosos.

Interferência governamental. Deve-se conhecer a influência governamental na exportação, para não implicar em responsabilidade adicional.

Os incoterms são representados por siglas. As regras estabelecidas internacionalmente são uniformes e imparciais e servem de base para negociação no comércio entre os países. Classificam-se em ordem crescente de obrigações do vendedor. Temos a seguinte indicação:

GRUPOSINCOTERMS

E	EXW
F	FCA, FAZ, FOB
C	CFR, CIF, CPT, CIP
D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.

GRUPO E:

EXW - Ex works. A mercadoria é entregue no estabelecimento do vendedor e em local designado. O comprador recebe a mercadoria no local de produção e em data combinada, sendo que todas as despesas e riscos cabem ao comprador, desde a retirada do local designado até o destino final.

GRUPO F:

- FCA - Free Carrier (livre transportador). A obrigação do vendedor termina ao entregar a mercadoria à custódia do transportador designado pelo comprador, no local designado, ficando o desembaraço aduaneiro a cargo do vendedor.

- FAS - Free Alongside Ship (livre no costado do navio). A obrigação do vendedor é colocar a mercadoria ao lado do navio de embarque designado. Pressupõe-se que o desembaraço aduaneiro da mercadoria fique a cargo do comprador.

● FOB - Free on Board (livre a bordo). O vendedor por conta e risco coloca a mercadoria dentro do veículo de transporte, indicado pelo comprador. Compete ao vendedor atender as formalidades de exportação.

GRUPO C:

CFR - Cost and Freight (custo e frete). As despesas decorrentes da colocação da mercadoria dentro do veículo de transporte, o frete até o local de destino designado e as formalidades de exportação ficam a cargo e por conta do vendedor, sendo que os riscos e danos da mercadoria, a partir do momento em que é colocada dentro do veículo de transporte, no local designado, são de responsabilidade do comprador, que deverá contratar e pagar o seguro e os gastos com o desembarque.

CIF - Cost, Insurance and Freight (custo, seguro e frete). Todas as despesas, inclusive seguro marítimo e frete, até a chegada da mercadoria no local designado pelo comprador, corre por conta do vendedor. Efetuado o desembarque, após a chegada da mercadoria no local designado, todas as despesas de impostos, taxas, etc. ficam a cargo do comprador.

CPT - Carriage Paid To (transporte pagos até). O vendedor paga o frete até o local de destino indicado. O comprador assume o ônus dos riscos por perdas e danos, a partir do momento em que a transportadora assume a custódia das mercadorias.

CIP - Carriage and Insurance Paid to (transporte e seguro pagos até). O frete é pago pelo vendedor até o destino convencionado. As responsabilidades são as mesmas indicadas na CPT, acrescidas do pagamento de seguro até o destino. Os riscos e danos passam para a responsabilidade do comprador no momento em que o transportador assume a custódia das mercadorias.

GRUPO D:

DAF - Delivered at Frontier (entregue na fronteira). A entrega da mercadoria é feita em um ponto antes da fronteira alfandegária, sendo que a partir desse ponto às despesas, perdas, etc são de responsabilidade do comprador.

DES - Delivered Ex-Ship (entregue no navio). O vendedor coloca a mercadoria, não desembarçada, a bordo do navio, no porto de destino designado. Até chegar ao destino a responsabilidade por perdas e danos é do vendedor.

DEQ - Delivered Ex-Quay (entregue no cais). O vendedor entrega a mercadoria desembarçada ao comprador no porto de destino designado. A responsabilidade pelas despesas, riscos e perdas até a entrega é do vendedor.

DDU - Delivered Duty Unpaid (entregues com direitos não pagos). Consiste na entrega de mercadorias dentro do país do comprador, descarregadas do navio. Os riscos e as despesas até a

entrega da mercadoria correm por conta do vendedor, exceto as decorrentes do pagamento de direitos, impostos e outros decorrentes da importação.

DDP - Delivered Duty Paid (entregue com direitos pagos). O vendedor cumpre os termos de negociação ao tornar a mercadoria disponível no país do importador, no local combinado. O vendedor assume os riscos e custos referentes a impostos e outros encargos até a entrega da mercadoria.

Condições de Pagamento (payment terms). Determinar as condições e prazo de pagamento acordadas no contrato de compra e venda.

Porto de Embarque (port of shipment). Determinar o nome do porto de embarque da mercadoria.

Porto de Destino (port of destination). Determinar o nome do porto de destino da mercadoria.

Identificação da marca da carga (shipping marks). Demonstrar a marca da carga.

Descrever detalhadamente o produto, incluindo:

- Numero de peças e caixas;
- Descrição de cada produto;

- Referência de catálogo;
- Material constituinte;
- Composição;
- Tamanho;
- Categoria;
- Peso unitário e total;
- Preço líquido e bruto
- Para que serve o produto;
- Como é usado;
- Cuidados e recomendações;
- Quantidade máxima e mínima;
- Embalagem de apresentação e transporte;

Cláusulas especiais. Descrever as cláusulas especiais, antecipadamente determinadas no contrato de compra e venda, a fim de demonstrar a importância das mesmas.

Indicação do valor da fatura por extenso.

● Fatura Comercial (Commercial invoice).

Documento que transfere a propriedade da mercadoria para o comprador, sendo emitida pelo exportador, após a aprovação da pró-forma, deve retratar exatamente, da maneira mais efetiva, as condições da fatura pró-forma e do contrato de compra e venda e atender ao estipulado no artigo 426 do RA - Regulamento Aduaneiro. Deve conter todos os dados da fatura pró-forma, além de:

Data de emissão (data of issue). Indicar a data de emissão na fatura comercial, que provavelmente é diferente da data da fatura pró-forma.

Numero da fatura pró-forma e data de sua emissão (proforma invoice and date). Indicar o número da fatura pró-forma emitida e a data que a mesma foi emitida, a fim de comprovar, em conciliação, a sua veracidade.

- Conhecimento de Embarque (bill of lading).

Documento que constitui prova do embarque da mercadoria. É emitido pela empresa transportadora ou seu agente e representa o contrato de transporte da mercadoria, sendo que também representa o recibo de entrega da mercadoria. A certificação de que o transporte da mercadoria vai contar com uma malha automatizada e com boa capacidade de carga, descarga e transbordo, pode possibilitar uma diminuição nos custos.

Temos os seguintes conhecimentos de embarque:

Marítimo (ocean bill of lading). O transporte marítimo responde pela maior movimentação de carga no mundo e é o mais utilizado nas operações mercadológicas internacionais porque se caracteriza pelo baixo custo.

Aéreo (airway bill). O transporte aéreo é restrito, pois seus custos são elevados e a sua utilização requer determinadas

peculiaridades: acesso a mercados difíceis de alcançar, rapidez na entrega, manuseio da carga, etc.

Rodoviário (roadway bill) e/ou Ferroviário (railway bill). Apesar de seu custo elevado, este tipo de transporte é bastante utilizado para a movimentação de cargas entre países limítrofes, sendo bastante utilizado nas operações via MERCOSUL.

Multimodal: transporte de mercadoria através de mais de um meio de transporte, combinados entre si.

O conhecimento de embarque é o documento que confirma o transporte da mercadoria negociada e seu preenchimento deve conter todos os dados do transporte, bem como deve conter as informações e peculiaridades das mercadorias a serem transportadas. Estas são (no caso de transporte marítimo):

Nome e endereço completo da empresa transportadora. O conhecimento de embarque é emitido pela empresa transportadora e nela deve conter todos os seus dados.

Nome e endereço completo do exportador (shipper/exporter). O conhecimento de embarque é documento comprobatório do embarque da mercadoria e comprovante de que a negociação está devidamente seguindo os trâmites, legais sendo necessário indicar o exportador.

Nome e endereço do consignatário (consignee). Podemos também citar o descrito acima como válido para este tópico, pois informação da indicação do consignatário, ou sua ordem, é de suma importância no conhecimento de embarque

Nome e endereço completo a quem notificar (notify party). Indicar o endereço completo a quem se deve notificar a operação que está em andamento.

Outras informações:

- Número de fechamento da carga (booking number);
- Número do conhecimento de embarque (bill of lading number);
- Número e nome do despachante (forwarding agent number);
- Local e país de origem (point and country of origin);
- Navio final, viagem e bandeira (final vessel, voyage and flag);
- Porto final de embarque (final port of loading);
- Destino final dos produtos (final destination);
- Navio inicial, viagem e bandeira (initial vessel, voyage and flag);
- Porto inicial de embarque (initial port of loading);
- Terminal inicial de embarque (loading pier/terminal);
- Porto de descarga (port of discharge);
- Local de entrega pelo transportador (place of delivery by On-carrier);
- Tipo de movimentação da carga (type of move);
- Marca, número, quantidade de containers (mks & nos/contnos);
- Número de embalagens (number of pkgs);

- Descrição das embalagens e produtos (description of packages and goods);
- Peso bruto (gross weight);
- Dimensão (measurement);
- Valores declarados (declared value);
- Indicação de quem fica com o pagamento do frete (freight payable at/by);
- Indicação das taxas de frete (freight charges);
- Indicação de como é taxado (rated as);
- Indicação se é pré pago (prepaid);
- Indicação da taxa a cobrar (collect);
- Indicação da taxa de câmbio (currency/rate of exchange)
- Indicação do valor total a cobrar, data de emissão do conhecimento de frete e assinatura do transportador.

● Registro de exportação.

O registro de exportação, devidamente regulado pela Portaria SCE nº 02/92 - publicada no Diário Oficial da União de 24.12.92, constitui um conjunto de informações de natureza comercial, cambial, financeira e fiscal da operação de exportação de uma mercadoria e define o seu enquadramento no sistema SISCOMEX, sendo que o mesmo é realizado pelo exportador ou por seu representante legal em um terminal, interligado ao SISCOMEX, prestar as informações necessárias ao exame e efetivação do registro de exportação.

As informações prestadas só poderão ser alteradas pelo exportador até o momento de início do despacho aduaneiro ou da

vinculação do contrato de câmbio, sendo que o mesmo tem prazo de validade para embarque.

Temos as seguintes informações a serem registradas no sistema SISCOMEX:

a) Informações Globais:

Numero do registro do Registro de Exportação. Quando do registro da exportação, o sistema SISCOMEX codifica a operação determinando um número controle com 12 posições, sem os dois primeiros o ano da RE (98), os sete seguintes o seqüencial do RE (2222222) e os três últimos números o seqüencial da mercadoria (NBM/SH) dentro do RE (333) ;

Data do registro. Consiste na data do registro da exportação no sistema SISCOMEX, vinculado ao número controle;

Responsável pelo registro. Indicação do responsável pelo fornecimento das informações relativo à operação de exportação;

Operador. Indicação da pessoa operadora do sistema SISCOMEX que registrou todas as informações, devidamente correta;

Dados do exportador. Informar os dados completos do exportador, tipo:

Cadastro Geral de Contribuintes ou Cadastro de Pessoa Física.

Este número é fornecido pela Receita Federal quando do registro do contrato social da empresa ou da pessoa física;

Nome completo da empresa ou pessoa física. Nome devidamente registrado da Receita Federal, na junta comercial ou cartório de registro;

Enquadramento da operação. Informar o tipo de enquadramento em que a operação está sendo efetuada. Temos :

Código de enquadramento. devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX , identifica em qual tipo de operação (drawback, registro de venda, operações de crédito, operações sem cobertura cambial com ou sem retorno, operações com cobertura cambial sem retorno) se enquadra o RE - Registro de Exportação;

Número do RV - Registro de Venda. Identifica o conjunto de informações, previamente registradas no SISCOMEX, que caracteriza o instrumento de venda de "commodities" ou de produtos negociados em bolsa relacionados em ato público;

Número do RC - Registro de Operações de Crédito. Identifica o conjunto de informações cambiais e financeiras que tenham, nas exportações, prazos de pagamento superiores a 180 dias ou ainda exportações em consignação com venda posterior;

Número da GE, DE, e RE, substituída ou vinculada. Identifica o documento substituído e o vinculado, quando a operação original for anterior à implantação do SISCOMEX - Exportação

Número da RI e DI vinculado. Identifica a RI vinculada ao RE que está sendo incluído

Número do ato concessório. Identifica o ato que concede a operação de drawback.

Data limite da operação. Data máxima permitida para retorno da mercadoria (NBM/SH) do câmbio correspondente ou ainda do laudo comprobatório para a margem não sacada.

Percentual da margem não sacada. Percentual máximo permitido quando o enquadramento da operação for margem não sacada.

Número do processo. De interesse da Secretaria da Receita Federal que identifica o enquadramento do RE;

Unidade de despacho da Receita Federal. Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que identifica o local do território brasileiro onde será feita a vistoria da mercadoria (NBM/SH) a ser exportada pela Receita Federal;

Unidade de embarque da Receita Federal. Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que

identifica a unidade da Receita Federal da fronteira em que será embarcada a mercadoria a ser exportada;

Dados do importador. Informar os dados completo do importador, tipo:

Nome completo. Nome e razão social do importador estrangeiro;

Endereço completo. Endereço completo do importador estrangeiro;

País de destino final da mercadoria; Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que identifica o país de destino final da mercadoria (NBM/SH);

Instrumento de negociação. Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que identifica o acordo em que foi negociada a mercadoria (NBM/SH);

Código referente a condição de venda. Código devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que identifica a condição em que a mercadoria (NBM/SH) a ser exportada foi negociada. Estes códigos representam os incoterms: CFR, CIF, CIP, CPT, DAF, DDP, DDU, DEQ, DES, EXW, FAZ, FCA, FOB E OCV;

Esquema de pagamento total. Informar os dados completos do esquema de pagamento da operação em andamento, tipo:

Modalidade de transação. Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que pode ser: crédito, em consignação, cobrança à vista ou a prazo, pagamento antecipado, sem cobertura cambial, remessa ou remessa sem saque;

Moeda. Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que identifica a moeda (nome da moeda, swift e país) da operação de exportação;

Valor pago antecipado. Importância a ser paga anteriormente ao embarque da mercadoria;

Valor pago à vista. Importância a ser paga a vista;

Número de parcelas. Número de parcelas em que a mercadoria será paga;

Periodicidade e indicador. Indicador do intervalo de tempo entre as parcelas a serem pagas e se será em dias ou em meses;

Valor da parcela. Importância de cada parcela a ser paga;

Valor da margem não sacada. Importância que poderá ser objeto de cobertura cambial, e deverá corresponder ao resultado do

percentual informado no enquadramento da operação sobre o total do esquema de pagamento;

Valor em consignação. Importância a ser paga caso a mercadoria seja vendida no exterior, quando a modalidade da transação estiver com o código da exportação em consignação ;

Valor sem cobertura cambial. Importância da operação sem desembolso de moeda estrangeira para o país, sendo que neste caso não há fechamento de câmbio;

Valor do financiamento conforme o registro da operação de crédito. Importância financiada junto à instituição financeira para a cobertura da operação de exportação;

b) Informações Específicas:

Códigos da mercadoria. A mercadoria é classificada dentro de parâmetros específicos, sendo que cada tipo é codificada, a fim padronizar, e temos:

Código das NCM/SH - Nomenclatura Comum do MERCOSUL - Sistema Harmonizado. Código de identificação da mercadoria a ser exportada, segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias, com base no Sistema Harmonizado de designação de mercadorias. Este código será substituído por um código especial quando se tratar de operações de: encomendas e amostras acima de

US\$5.000,00, partes e peças destinadas a reparos no exterior, mercadorias destinadas a feiras, exposições e certames semelhantes, doações, consumo de bordo (combustíveis e lubrificantes e qualquer outro produto para veículos transportadores);

Código das NALADI/SH - Nomenclatura da Associação Latino Americana de Integração - Sistema Harmonizado. Código de identificação da mercadoria a ser exportada, segundo a Nomenclatura da Associação Latino Americana de Integração, com base no Sistema Harmonizado de designação de mercadorias;

Descrição das mercadorias. Indicação do número da fatura comercial, quantidade de caixas, quantidade de pallets, marcas, tipos, etc;

Categoria têxtil. Código, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX, que identifica a categoria, referente a acordo têxtil, em que está enquadrada a mercadoria;

Estado produtor. Código relativo à sigla da unidade da Federação em que foi produzida a mercadoria a ser exportada, devidamente descrito em relação fornecida pelo SISCOMEX. No caso de mercadorias produzidas em mais de um estado, consignar apenas aquele onde foi efetuada a maior parte do processo de transformação ou aquele onde foi produzida a maior parcela da mercadoria total a ser exportada;

Data de validade de embarque. Determinação da data limite para embarque da mercadoria a ser exportada;

Peso líquido da mercadoria. Determinação do peso líquido em quilogramas da mercadoria a ser exportada;

Medida na comercialização. São informações dos produtos com finalidade de controle de carga, onde temos:

Quantidade. Unidade de medida em que a mercadoria a ser exportada foi negociada, exceção feita aos produtos têxteis amparados por acordos bilaterais, cujas unidades estão indicadas por categorias e unidades têxteis, devidamente descritas em relação fornecida pelo SISCOMEX, ;

Unidade. Unidade de medida em que a mercadoria a ser exportada foi negociada;

Medida quando definida na NBM/SH - Normas Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado. Determinação da quantidade e unidade definida pelas NBM/SH, devidamente descrita em relação fornecida pelo SISCOMEX :

Preço total. Determinação da importância negociada:

Nas condições de venda. Importância total da mercadoria a ser exportada na condição de venda;

Local de embarque. Importância total da mercadoria no local de embarque;

Preço unitário nas unidades de medida quando definida na NBM/SH - Normas Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado:

Condições de venda. Importância unitária da mercadoria a ser exportada na condição de venda;

Local de embarque. Importância unitária da mercadoria no local de embarque;

Comissão do agente. Determinação da importância negociada com o agente exportador:

Percentual. Percentual utilizado para cálculo do valor da comissão do agente no exterior, quando houver;

Forma de pagamento da comissão do agente. Indicação da forma em que será paga a comissão a agente no exterior;

Valor da comissão do agente. Importância a ser paga ao agente da operação no exterior;

Finalidade da mercadoria. Indicação da finalidade da mercadoria a ser exportada, devidamente descrita em relação fornecida pelo SISCOMEX, que pode ser para uso militar ou para uso não militar;

Indicação se o exportador é o fabricante. Indicar se o exportador é o fabricante ou não da mercadoria que está exportando;

Observações necessários do exportador. São observações que o exportador julgar necessário ou acordadas com o importador, relativamente a operação em andamento;

Dados do fabricante. Caso o exportador não seja o fabricante é necessário identificar o fabricante, determinando: número do Cadastro Geral de Contribuintes, NBM/SH - Normas Brasileiras de Mercadorias - Sistema Harmonizado, Unidade da federação, ato concessório, quantidade da mercadoria negociada com o exportador, valor negociado. Estas informações seguem os mesmos parâmetros descritos acima relativos ao exportador.

Mensagens de advertência. São informações que foram geradas após a análise do RE - Registro de Exportação;

Dados do despacho. Quando do despacho da mercadoria temos ainda que fornecer as seguintes informações:

- número do despacho;
- quantidade de embarque;

- valor de embarque;
- data de emissão do conhecimento de embarque;
- data de embarque;
- data de averbação;
- dados do câmbio:

Por se tratar de uma operação internacional de exportação em que há um grande interesse governamental, o contrato de câmbio se constitui em um documento de grande importância no andamento do processo de exportação. Diante disto, algumas informações sobre câmbio (todos os aspectos e informações sobre o contrato de câmbio estão a seguir descritos no tópico sobre documento necessários para fins de negociação de câmbio junto ao banco) se fazem necessárias quando do RE - Registro de Exportação:

- câmbio provisório
- data provisória.
- câmbio aplicado;
- data da aplicação.
- data embarque combinado com a data do câmbio;

● Romaneio de Embarque (packing list).

Documento de controle de mercadorias do exportador, ou seja, lista descritiva da mercadoria e complementar ao contexto de toda documentação. O romaneio deve conter:

Número de controle do romaneio. Este número é seqüencial e deve ser controlado pelo emitente, a fim de controlar cada operação efetuada;

Data da emissão. Esta data é coincidente com a data da operação efetuada;

Nome do Consignatário (consignee). Indicação do nome e endereço completo do consignatário ou à sua ordem;

Nome de quem à notificar (notify). Indicação do nome e endereço completo da pessoa a notificar a operação em andamento;

Outras Informações:

- Porto inicial de embarque (port of shipment);
- Por quem foi embarcada a mercadoria (shipped per);
- Porto final de desembarque (port of destination);
- Marca de identificação da carga (shipping marks);
- Número de pallets (number pallets);
- Número de caixas (number of boxes);
- Descrição completa das mercadorias: tamanho, categoria, calibre, peso líquido e bruto, marcações, dimensões, volume, etc (description of packages and goods);

● Certificado de origem.

Documento que atesta quase sempre acordos devidamente regulamentados entre os governos dos estados partes do MERCOSUL ou outros e também atesta a origem da mercadoria de exigência do importador, bem como o certificado de origem representam também benefícios fiscais a serem obtidos pelo importador quando da liberação das mercadorias na alfândega. Existem vários tipos de certificados de origem, sendo que dentre o mais importantes temos:

Certificado de Qualidade (quality certificate). Atesta a qualidade do produto exportado.

Certificado de Sanidade (Certificate of Health). Atesta que os produtos de origem vegetal ou animal estão isentos de quaisquer doenças parasitárias ou infectológicas e foram manipuladas em condições higiênicas.

Certificado de Origem de Formulário A (Certificate of origin form A). Atesta a procedência da mercadoria para fins dos benefícios do sistema geral de preferências.

Certificado de Registro Genealógico (certificate of genealogic registration). Atesta a linhagem do animal e nele deve constar dados completos do animal.

Certificado Fitossanitário (phytosanitary certificate). Atesta as condições sanitárias e de salubridade dos produtos.

Certificado de análise (analysis certificate). Atesta uma análise do produto exportado, conforme solicitado pelo importador;

Certificado de Inspeção (inspection certificate). Atesta que foi realizada inspeção das mercadorias antes do embarque e que estão em boas condições.

Certificado de Peso (weight certificate). Atesta os pesos brutos e líquidos da mercadoria.

Os certificados de origem devem conter:

Produtor Final ou Exportador. Indicação do nome e endereço completo do produtor e exportador, bem como o país de origem;

Importador. Indicação do nome e endereço completo do importador, bem como o país;

Consignatário. Indicação do nome e endereço completo do consignatário, bem como o país;

Porto ou Lugar de Embarque Previsto. Indicação do nome da cidade/ estado onde se localiza o porto ou local de embarque;

País de Destino das Mercadorias. Indicação do nome do país para onde se destina as mercadorias importadas;

Meio de transporte previsto. Indicação do meio de transporte que será utilizado na operação.

Fatura Comercial. Indicação do número e data de emissão da fatura comercial.

Número de ordem. Indicação do número de ordem de produtos listados;

Códigos da Nomenclatura Comum do Mercosul. Indicação do código obtido, referente à mercadoria negociada, na Nomenclatura Comum do Mercosul;

Denominação das Mercadorias. Indicação do nome e características principais das mercadorias;

Peso líquido ou Quantidade. Indicação do peso e da quantidade de mercadorias;

Valor FOB em dólares. Indicação do valor total das mercadorias em dólares americanos;

Número e Normas de Origem. Indicação do número e das normas de origem das mercadorias negociadas, sendo que as mesmas normatizam os benefícios concedidos.

Observações. Indicação de quaisquer informações adicionais, indicativas sistemáticas, referentes a operação efetuada.

Declaração do Produtor Final ou Exportador. Declaração do produtor ou exportador de que as mercadorias mencionadas no Certificado de Origem foram produzidas no país e se estão de acordo com as condições de origem estabelecidas no Acordo de Complementação Econômica. Esta declaração deve ser datada, carimbada e assinada pelo declarante.

Certificação da Entidade Habilitada. A certificação da veracidade da declaração e de que está de acordo com a legislação vigente é efetuada com a indicação da data, carimbo e assinatura do órgão competente.

2.8.1.3 Documentos Necessários para fins de Câmbio Junto a Instituição Financeira

- **Fatura Comercial.**

Deve ser anexada ao processo cambial uma via da fatura comercial devidamente preenchida, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

- **Conhecimento de Embarque.**

Deve ser anexado ao processo cambial uma via do conhecimento de embarque devidamente preenchido, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

- **Certificados de Origem.**

Deve ser anexado ao processo cambial uma via do certificado de origem devidamente preenchido, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior, dependendo da mercadoria negociada.

- **Romaneio.**

Deve ser anexado ao processo cambial uma via do romaneio devidamente preenchido, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

- **Apólice de Seguro (insurance policy).**

Documento emitido pela seguradora com base na proposta feita pelo interessado, no qual cobra os riscos de transporte da mercadoria. Confere ao segurado o direito de ressarcir-se de perdas e danos da mercadoria negociada, quando houver ocorrência de sinistro. Este documento intitula-se Certificado de Seguro quando for CIF, C&F e quando o Incoterms exigir seguro.

Deve conter toda discriminação da mercadoria segurada:

- tipo de embalagem;
- meio de transporte;
- riscos a serem cobertos;
- valor da operação;
- local de início e término do risco;
- identificação do veículo transportador;
- tipo de apólice pretendida.

Existem vários tipos de apólice, porem os mais básicos são:

Apólice de Seguro Aberta. Tipo de apólice de seguro que cobre mais de uma operação de seguro em um único documento e é utilizada mediante averbação para cada operação a ser coberta.

Apólice de Seguro Específica. Tipo de apólice de seguros que cobre uma única operação de seguro e dispensa averbações.

Nas operações internacionais a modalidade SCE - Seguro de Crédito à Exportação cobre riscos, tanto de origem comercial, nas situações de insolvência do importador de bens e serviços ou mora no pagamento da dívida, quanto de natureza política e extraordinária, ou seja, nas situações de guerras internas, revoluções, embargos de importação e exportação, intervenções governamentais que impeçam de cumprir com o contrato, moratória governamental, restrições à transferência de divisas e desastres naturais. Também é admitida esta modalidade de seguro para rescisões dos contratos de fabricação e ou cobertura em consignação, feiras, exposições e similares.

O SCE foi instituído pela Lei 4.678/65 regulamentada pelo Decreto 57.286/65 e a Lei 6.704/79 a reformulou, garantindo ao exportador a indenização por perdas líquidas definitivas que vier a sofrer em consequência do não recebimento do crédito concedido a seus clientes no exterior. Contra riscos políticos e extraordinários foi criado o FGE - Fundo de Garantia à Exportação, através da MP 1.583/97, sendo que toda esta modalidade de seguro foi regulamentada pela Lei 2.369/97 que consagra o seguro de crédito à exportação, a garantia da União e o FGE.

Formas de Pagamento. Os pagamento das operações internacionais poderão ser efetuados por carta de crédito, saque ou cambial, etc, dependendo das condições de pagamento. Existem várias formas de pagamento das exportações efetuadas, dentre elas temos:

Pagamento Antecipado. Esta forma é indicada para pequenas exportações e é efetuada antes do recebimento da mercadoria e através de cheque administrativo ou ordem de pagamento. O importador precisa ter plena confiança no exportador.

Cobrança. O exportador, após o embarque da mercadoria, entrega a um banco (o remetente) os documentos representativos da exportação para que sejam encaminhados a outro banco (o cobrador), que se encarrega de obter o pagamento do importador.

Carta de Crédito. Documento emitido através do banco do comprador (importador), sintetizando os deveres das partes envolvidas

para fins de pagamento. Ela poderá ser à vista ou a prazo. É recomendada nas primeiras transações comerciais quando os parceiros não se conhecem pois garante segurança às partes. A emissão da carta de crédito é regulamentada pelas "Regras e Usos Uniformes Relativos a Créditos Documentários", elaborados pela CCI - Câmara de Comércio Internacional, usualmente conhecido como Brochura 500 de 01/01/94.

Remessa Direta. Após o embarque da mercadoria, o exportador encaminha os documentos ao importador, que toma a iniciativa de efetuar o pagamento ao final do processo.

Todo e qualquer pagamento internacional referente a operações de venda segue critérios de controle governamental, haja vista que a operação deverá ser segura, tanto para o exportador quanto para o importador, pois as divisas são de grande importância à balança comercial e são de grande interesse governamental a credibilidade comercial e a entrada de valores no mercado brasileiro.

Diante do interesse governamental para valorização e fortalecimento da comercialização internacional, temos várias formas de incentivos as exportações. Dentre várias temos:

Incentivos Financeiros. São importâncias financiadas ao exportador, para que a operação de exportação se concretize:

Adiantamento do contrato de câmbio. Permite ao exportador fazer face às despesas de produção.

Financiamentos. Criação de linhas de crédito especiais para produção e comercialização de produtos destinados à exportação, tentando tornar os produtos brasileiros mais competitivos no mercado internacional. Os financiamentos do mercado internacional com a finalidade de exportação estão regulado pelo PROEX - Programa de Financiamento às Exportações, que teve seu início em 1966 com a criação do FINEX - Fundo de Financiamento à Exportação, administrada pela CACEX - Carteira de Comercio Exterior - Banco do Brasil S/A.

O PROEX - Programa de Financiamento às Exportações funciona com recursos orçamentários da União, sendo operacionalizado de duas formas:

Financiamento às exportações de Bens e Serviços: É o financiamento concedido diretamente ao exportador ou importador de bens e serviços brasileiros, em que os recursos são obtidos do Tesouro Nacional e alocados por dotação no Orçamento Geral da União. Temos neste tipo de financiamento: as modalidades e beneficiários, os itens financiáveis, percentuais financiáveis, moedas e formas de pagamento do financiamento, prazo de financiamento, taxa de juros e garantias.

Sistema de Equalização de Taxas: Este sistema consiste em equalizar o pagamento às instituições financiadoras da diferença, a maior, entre os encargos pactuados com o tomador e os custos de captação de recursos. Temos neste tipo de sistema: os beneficiários do financiamento, os beneficiários da equalização, pagamento da equalização, itens financiáveis, moeda de pagamento, valor financiável,

taxa de juros, formas de pagamento, percentual equalizável, percentual de equalização e prazo equalizável.

As instituições financeiras que operam com o mercado internacional possuem condições de dar ao exportador todos os parâmetros do financiamento, dentro da linha operacional da empresa, com prévia análise da comercialização que a empresa deseja efetuar.

Incentivos Fiscais. São reduções ou isenção dos tributos vinculados a operações do mercado externo, para facilitar a entrada de divisas ao país e para que a operação de exportação se concretize:

Não incidência do ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços. Este imposto é de cunho estadual e incide sobre a comercialização, em percentuais diferenciados para cada produto vendido, tanto interna como externa, e é de grande monta no contexto de formação do preço de venda.

A não incidência ou a redução na base de cálculo constitui grande incentivo para a exportação. Por se tratar de um imposto estadual, cuja mudança se dá apenas por lei e anualmente, cabe sempre convênios entre os estados, por interesse Federal, a fim de não criar atritos entre os mesmos, pois há um grande interesse estadual na comercialização externa e cada produto poderá possuir peculiaridades diversificadas de um estado para o outro;

Não incidência do IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados. Este imposto é de cunho Federal e incide quando da produção e comercialização, em percentuais diferenciados para cada

produto vendido. Sua mudança se dá a qualquer momento por determinação Ministerial e é tido como regulador mercadológico, sendo de grande monta no contexto de formação do preço de venda. A não incidência ou a redução na base de cálculo constitui grande incentivo para a exportação, por se tratar de um imposto regulador de mercado, ou seja, quando há interesse para o governo Federal em valorizar o produto interno, este imposto sofre alterações;

Não incidência do PIS - Programa de Integração Social. Esta contribuição social é de cunho Federal e incide quando da comercialização, tendo sua finalidade o custeio social;

Não incidência do COFINS - Contribuição para Finsocial. Esta contribuição social também é de cunho Federal e incide quando da comercialização, tendo como finalidade o custeio social;

Drawback. Instrumento de estímulo às exportações, concedido às empresas produtoras e exportadoras. Tem como objetivo final proporcionar a redução nos custos dos produtos comercializados no mercado internacional, se caracterizando como incentivo, obtido quando da aquisição mercadorias através da importação, a fim de permitir que as empresas se aperfeiçoem e modernizem seus produtos, pois futuramente estes produtos serão destinados à comercialização no mercado internacional, a fim de competir com os similares de outros países. Toda sistemática e atribuições, bem como a regulamentação do drawback estão definidas no DL 37/66, Decreto/RA 91.030/85,

Portaria/MEFP 594/92, Portaria/SNE 427/92, Portaria/SECEX 04/97 e Comunicado DECEX 21/97.

Industrialização é toda e qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto ou o aperfeiçoe para consumo.

Temos três modalidades de drawback:

Suspensão: O processo de suspensão é conduzido, analisado e comprovado pelo DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior - Banco do Brasil S/A. Utilizada quando a empresa industrializar seus produtos, sendo que a suspensão do pagamento de tributos se dará quando da importação, referentes aos materiais que farão parte do produto final à ser exportado, sendo que o não recolhimento dos tributos serão efetivados com a comprovação da exportação realizada.

Em suma, esta modalidade é a importação de produtos com suspensão de impostos para serem utilizados na exportação, sendo tipo:

Genérico. Quando as empresas não possuem condições de definir a quantidade e discriminação exata dos produtos a serem importados, pela diversificação e quantidade dos mesmos;

Intermediário. Quando é aplicada aos insumos utilizados na produção;

Solidário. quando participam duas o mais empresas industriais na produção do bem.

Isenção: Ocorre quando a empresa já tenha exportado produtos nos quais a industrialização utilizou partes, peças, componentes ou matérias primas importadas com pagamento de tributos. Poderá então importar com isenção de tributos mercadorias em quantidade e qualidade equivalentes para reposição daquelas importadas anteriormente. Será concedida para reposição de mercadorias equivalentes, sem a empresa assumir quaisquer compromissos condicionados à futura exportação, com a mesma finalidade das originalmente importadas, adequadas à realidade tecnológica, desde que o valor total dos produtos a importar seja limitado às mercadorias a substituir. Em suma, esta modalidade é a reposição de estoques de produtos importados utilizados na exportação, sendo do tipo intermediário, haja vista é aplicada aos insumos utilizados na produção.

Restituição: Se a empresa utilizou partes, peças, componentes e matéria prima importadas com recolhimento de tributos na industrialização do produto que foi exportado, poderá então requerer o crédito do valor recolhido a título de II - Imposto de Importação e IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados, sendo a restituição apresentada após a exportação. Em suma, esta modalidade é a recuperação de impostos pagos por produtos importados utilizados na exportação, sob forma de crédito fiscal.

A suspensão a isenção é obtida para os tributos:

- II - Imposto de Importação;
- IPI Imposto sobre Produtos Industrializados;
- ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços;

- AFRMM - Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante;
- Outras taxas e gastos pecuniários.

2.8.1.5 Documentos Necessários para Fins Fiscais e Contábeis

- Contrato de câmbio.

Segundo DE PAULA (1996: p. 55): "Conhecer os mecanismos da legislação específica e as suas alternativas é mais convenientes à empresa, levada em conta os aspectos financeiros e comerciais da operação, é necessário o recebimento da negociação efetuada".

Diante da escrita do autor acima leva-se a interpretar que todo comércio de bens tem por objetivo a obtenção de remuneração, sendo que se conhecermos os mecanismos inerentes ao mercado, esta remuneração vem mais rápida.

O Banco Central do Brasil controla e regula todas as transações cambiais no Brasil e define, através da Consolidação das Normas Cambiais, o contrato de câmbio como sendo um instrumento especial firmado entre o vendedor e o comprador de moedas estrangeiras, no qual se mencionam as características das operações de câmbio e as condições sob as quais se realizam, sendo que toda e quaisquer orientações referentes a contrato de câmbio deverão ser obtidas através dos órgãos determinados pelo Banco Central do Brasil.

A Consolidação das Normas Cambiais classifica as operações cambiais no Brasil, desta forma:

a) Quanto a Natureza do Câmbio

Operações Comerciais. São operações que tenham relações de compra e/ou venda de bens e serviços

Operações Financeiras. São operações que tenham relações financeiras, tipo: investimentos, transferências, etc.

b) Quanto ao Tipo de Câmbio

Exportação. Destinados a operações de exportações na contratação de câmbio para o mercado internacional de mercadorias ou de serviços;

Importação. Destinados a operações de importação na contratação de câmbio para o mercado internacional de mercadorias pagáveis até 360 dias, não sujeitas a registro no Banco Central do Brasil e à vista ou antecipadamente, quando sujeitas a registro no Banco Central do Brasil.

Transferências Financeiras do ou para o exterior. Este tipo pode ser de compra ou venda e são destinadas à contratação de câmbio referente a operações de natureza financeira, importações financiadas amparadas em Certificados de Registro do Banco Central do Brasil, simbólicas e as de câmbio manual, previstas no mercado de câmbio de taxas livres.

Operações de câmbio entre instituições, entre departamentos e de arbitragens. Este tipo pode ser de compra ou venda e são restritas à contratação de câmbio entre bancos, entre operadores credenciados a operar no mercado de câmbio de taxas flutuantes, entre bancos e operadores credenciados a operar em câmbio no país, entre departamentos de um mesmo banco no país e de operações de arbitragens no país e com banqueiros no exterior.

Alteração de contrato de câmbio. Este tipo pode ser de compra ou venda e é destinado a alterações contratuais permitidas na legislação pertinente.

Cancelamento de contrato de câmbio. Este tipo pode ser de compra ou venda e é destinado a cancelamento do contrato de câmbio para os casos permitidos na legislação pertinente.

c) Quanto ao Prazo Cambial

Contratação: A contratação deve ser feita, em geral, até 180 dias antes do embarque da mercadoria.

Liquidação: A liquidação deve ser feita, em geral, até 180 dias após o embarque da mercadoria.

d) Quanto a Forma de Entrega da Moeda

- Carta de crédito à vista ou a prazo;

- Cheque;
- Lançamento de débito ou crédito em conta;
- Em espécie e/ou "traveller's cheques";
- Teletransmissão;
- Títulos e valores (cláusula contratual específica);
- Simbólica.

e) Quanto à Modalidade da Operação de Transação

Pelo fato do Banco Central controlar o câmbio brasileiro, é necessário que estas operações sejam feitas através de entidades financeiras, devidamente regulamentadas e da existência de Contrato de câmbio, em que o câmbio manual (basicamente as transações são feitas em espécie) é feito de forma simplificada (declaração das partes envolvidas), sendo que para o câmbio sacado é feito de forma mais completa pois envolve as operações comerciais internacionais.

Estes contratos de câmbio que envolvem operações comerciais internacionais são registrados no SISBACEN - Sistema do Banco Central, através de uma instituição financeira que controla as operações cambiais Brasileiras. O contrato de câmbio - exportação está descrita na CNC - Consolidação das Normas Cambiais, que determinam os dados que este deve possuir, de forma geral para o mercado brasileiro.

Cada instituição financeira poderá solicitar dados do contrato de câmbio, de forma específica, afim de atender a controles internos próprios. Este contrato de câmbio geral deve incluir:

tipo de contrato de câmbio, número de registro e data a que se refere. Ex. Contrato de Câmbio de Exportação, número X1/000000 de 10.08.X1;

Celebração: Os intervenientes no contrato de câmbio declaram ter pleno conhecimento das normas cambiais vigentes, notadamente da Lei 4.131 de 03.09.62 e alterações posteriores, em especial do artigo 23. Este instrumento de contrato de câmbio regula-se pelas informações descritas em suas cláusulas, que devem obedecer às normas descritas na CNC - Consolidação das Normas Cambiais..

Dados do comprador: CGC e endereço completo. O comprador é sempre um instituição financeira regulamentada pelo Banco Central do Brasil.

Dados do vendedor: CGC e endereço completo: O vendedor é sempre o exportador da mercadoria e/ou serviços.

Moeda. Determinação do código e nome da moeda, do código, swift e nome do país. Ex. código da moeda = 440

nome da moeda = Gourde

código do país = 3417

swift do país = USD

nome do país = Haiti;

Taxa Cambial. As taxas de câmbio são livres para as exportações, porém controladas pelo Banco Central do Brasil. Devem

ser pactuadas entre as partes e podem ser para liquidação pronta, na qual as operações devem espelhar o exato valor da transação e para a liquidação futura em que é facultado o pagamento de prêmios ou bonificações.

Valor em moeda nacional e estrangeira, por extenso.

Data de entrega de documentos. A data de entrega de documentos é a data da contratação. Porém, quando há adiantamento de moeda estrangeira pela instituição financeira ou pelo importador, para futuras exportações, a data de entrega dos documentos é no máximo 180 dias da data da contratação.

Prazo das Cambiais. O importador deverá efetuar o pagamento no máximo em 180 dias da data de embarque da mercadoria.

Data de liquidação. As operações devem ser liquidadas no mesmo dia, quando se tratar de compras e de vendas de moeda estrangeira em espécie e/ou "traveller's cheques", e em até dois dias úteis da data da contratação nos demais casos, sendo que as contratações para liquidação futura, 180 dias, no caso de operações de exportações, deverão ser liquidadas até a data ajustada entre as partes, limitada à data de vencimento da última parcela de compromisso externo a que se vincule.

Forma de entrega da moeda estrangeira. A forma de entrega pode ser: carta de crédito à vista ou a prazo, cheque, débito

ou crédito em conta, em espécie e/ou "traveller's cheques, teletransmissão, títulos e valores (devem ser descritos em cláusula contratual específica) e simbólica.

Descrição da natureza da operação. A indicação da natureza da operação é composta por doze algarismos, os quais representam a natureza do fato que origina a operação de câmbio, natureza do cliente comprador ou vendedor da moeda estrangeira, o aval do governo brasileiro, natureza do pagador/recebedor no exterior e grupo ao qual pertence a operação. Ex. 10007.50.0.95.90 - exportação de mercadorias, onde:

10007 - exportação de mercadorias

50 - entidade privada brasileira

0 - sem aval do governo

95 - entidade participante estrangeira

90 - outros

Prêmio. Para a liquidação futura do contrato de câmbio é facultado o pagamento de prêmios ou bonificações, nos quais devem estar descrito o percentual ora pactuado.

Adiantamento. São tipos de incentivos financeiros efetuados pelas instituições financeiras, para as exportações, definidas como ACC - adiantamento do contrato de câmbio, para fazer face às despesas de produção.

Dados do corretor intermediário da negociação: CGC e endereço completo.

Outras Especificações. Estas especificações são informações e dados importantes que não fazem parte do contrato de câmbio, como por exemplo: informações do pagador no exterior, número de conta corrente e agência do exportador, data do crédito efetuado na conta do exportador, número do registro de exportação, outras.

A seguir apresentamos um contrato de câmbio - tipo exportação contendo todas as cláusulas obrigatórias, reguladas pelo Banco Central do Brasil e algumas cláusulas que devem ser incluídas pela instituição financeira operadora do câmbio.

CONTRATO DE CÂMBIO

TIPO EXPORTAÇÃO

NR. XI/000001 de 01.11.XI

As partes a seguir denominadas, respectivamente, comprador e vendedor, contratam a presente operação de câmbio, nas condições aqui estipuladas:

COMPRADOR: Banco XYZ S/A

CGC: 00.000.000/00001-00

ENCEREÇO: Rua dos Anzóis, 1001 - Centro - Florianópolis - SC

VENDEDOR: Solemar Ltda

CGC: 66.666.666/0001-66

ENDEREÇO: Rua do Mar, 6666 - Costeira - Florianópolis - SC

MOEDA: Dólar dos Estados Unidos

TAXA CAMBIAL: 1, 1090

VALOR EM MOEDA ESTRANGEIRA : US\$30.000,00 (Trinta Mil Dólares do Estados Unidos)

VALOR EM MOEDA NACIONAL: R\$33.270,00 (Trinta e Três Mil e Duzentos e Setenta Reais)

DATA DE ENTREGA DE DOCUMENTOS: Até 05.11.X1

PRAZO DAS CAMBIAIS: 30 dias

DATA DE LIQUIDAÇÃO: até 19.11.X1

FORMA DE ENTREGA DA MOEDA ESTRANGERIA: 40 - crédito em conta

NATUREZA DA OPERAÇÃO: 10007-50-0-95-90

DESCRIÇÃO: Exportação de mercadorias

PRÊMIO: 2% (Dois por Cento)

ADIANTAMENTO: 50% (Cinquenta por Cento)

CORRETOR: JJJJJ Corretora Ltda

CGC: 88.888.888/0001-88

ENDEREÇO: Rua Sobe e Desce, 88888 - Costeira - Florianópolis - SC

CLÁUSULAS CONTRATUAIS:

1ª Cláusula: O presente contrato de câmbio subordina-se às normas, condições e exigências legais e regulamentares aplicáveis à matéria.

2ª Cláusula: Os registros de exportação constantes no SISCOMEX, quando vinculados à presente operação, passam a constituir parte integrante do contrato de câmbio que ora se celebra.

3ª Cláusula: O vendedor obriga-se, de forma irrevogável e irretroatável, a entregar ao comprador os documentos referentes à exportação até a data estipulada para este fim no presente contrato e respeitada esta, no prazo máximo de quinze dias corridos contados da data do embarque da mercadoria, ainda que se trate de embarque parcial. Ocorrendo, em relação ao último dia previsto para tal fim no presente contrato, antecipação na entrega dos documentos, o prazo para a liquidação do câmbio pertinente a tais documentos ficará automaticamente reduzido de tantos dias quantos foram os da mencionada antecipação e, em consequência, considera-se correspondentemente alterada a data até a qual deverá ser liquidado o câmbio, tudo independentemente de aviso ou formalidade de qualquer espécie. O não cumprimento pelo vendedor de sua obrigação de entrega, ao comprador, dos documentos representativos da exportação no prazo estipulado para tal fim, acarretará, de pleno direito, o vencimento antecipado das obrigações decorrentes do presente contrato, independentemente de aviso ou notificação de qualquer espécie, para o valor correspondente aos documentos não entregues.

4ª Cláusula: O Foro do presente contrato é o da Comarca da cidade mencionada no campo Comprador da Moeda Estrangeira, facultado, porém, ao comprador optar pelo de sua sede em Brasília, Distrito Federal ou pelo da Comarca em que o vendedor tem a sua sede sucursal no país.

5ª Cláusula: O vendedor ao entregar ao comprador letras ou documentos sacados, sobre o exterior, não se exonera da prestação a que está obrigado por este instrumento, que só se liquidará com a entrega efetiva da moeda estrangeira negociada e com o pagamento, a que ora se obriga

o vendedor, de todos os acessórios da operação, tais como: Comissões, despesas postais, de telecomunicações e externas incidentes sobre as cobranças das letras ou documentos sacados sobre o exterior e deságio e outros acessórios decorrentes de adiantamentos por conta do preço de moeda estrangeira comprada a termo e despesas de desconto, incidentes no período compreendido entre a data da liquidação do contrato de câmbio e a do crédito das divisas junto a conta do comprador, no exterior, nos casos de cambiais ou documentos de exportação à vista. Todavia, é facultado ao comprador exercer os direitos cambiais que lhe decorrem dos saques indicados.

6ª Cláusula: Ocorrendo liquidação, transferência para posição especial, cancelamento ou baixa após a data prevista para liquidação no contrato de câmbio, fica o comprador autorizado a cobrar, a seu critério, adicional de 1% a.a (um por cento ao ano) para cada período de 30 (trinta) dias ou fração, ou de 4% a.a (quatro por cento ao ano) acima da taxa básica do país do local do importador, vigente na data do ingresso das divisas ou da regularização cambial, sobre a taxa de deságio pactuada no campo "outras especificações" deste contrato de câmbio, pelo período compreendido entre a última data prevista para liquidação no contrato de câmbio e a data do efetivo ingresso das divisas ou a data da regularização cambial, a que primeiro ocorrer.

7ª Cláusula: As sanções instituídas pelas circulares número 9999, 8888, 7777, do Banco Central do Brasil, cujos termos as partes declaram ter prévio conhecimento, bem como quaisquer penalidades pecuniárias, tributos, multas e despesas impostas ao comprador em decorrência de

atos de omissões do vendedor ou corretor interveniente, serão de exclusiva responsabilidade destes últimos. O comprador notificará ao vendedor ou corretor interveniente, por qualquer meio extrajudicial, do valor e das razões da sanção, requerendo seu imediato ressarcimento a título de perdas e danos, constituindo-se tal obrigação em dívida líquida e certa para todos os fins e efeitos de direito, podendo, a critério do comprador, ser cobrada conjuntamente com às demais obrigações deste contrato.

Outras Especificações: O vendedor solicita ao comprador e este concorda em conceder-lhe por conta do preço da moeda estrangeira objeto da operação contratada a termo, o adiantamento que se perfaz com a averbada.

Os intervenientes no presente contrato de câmbio, comprador, vendedor e corretor, declaram ter pleno conhecimento das normas cambiais vigentes notadamente da Lei 4.131 de 03.09.62 e alterações posteriores, em especial o artigo 23 do citado diploma.

COMPRADOR

VENDEDOR

CORRETOR

- Comprovante de exportação.

Documento que comprova que a exportação está em andamento e que todos os parâmetros foram cumpridos a contento, dentro das exigências do mercado de bens e/ou serviços internacionais.

- Nota Fiscal.

Deve ser anexada ao processo cambial uma via da nota fiscal devidamente preenchida, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

- Conhecimento de Embarque.

Deve ser anexada ao processo cambial uma via do conhecimento de embarque devidamente preenchido, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

- Fatura Comercial.

Deve ser anexada ao processo cambial uma via da fatura comercial devidamente preenchida, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

- **Certificado ou Apólice de Seguro.**

Deve ser anexada ao processo cambial uma via da apólice ou certificado de seguro devidamente preenchida, dentro dos parâmetros contidos no tópico anterior.

CAPÍTULO III

BUROCRATIZAÇÃO - PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

**"CONTROLE SIGNIFICA CONHECER A REALIDADE,
COMPARÁ-LA COM O QUE SE ESPERAVA SER, LOCALIZAR
DIVERGÊNCIAS E TOMAR MEDIDAS VISANDO À SUA
CORREÇÃO....."**

ELISEU MARTINS

A importação de mercadorias e serviços, no âmbito do MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, como fator de fornecimento de qualidade a consumidores cada vez mais exigentes, bem como a ampliação do parque industrial, para levar a fabricação de seus produtos à qualidade, com finalidade exatamente de concorrência interna ou externa, tem sido alvo de interesse das pequenas, médias e grandes empresas como solução alternativa e inteligente para a expansão da empresa, tanto na área comercial como na de produção.

Esta mesma consciência, de que a importação é a saída, vem sendo analisada pelas pessoas jurídicas, quanto à ampliação e efetivação mercadológica, sendo que também vem acontecendo com as pessoas físicas, para a ampliação ou efetivação de seus projetos pessoais.

Na amplitude da comercialização interna brasileira, bem como na comercialização externa via MERCOSUL, frente à concorrência, as pessoas jurídicas e físicas iniciantes neste processo de importação, mesmo possuindo a consciência de melhoramento da qualidade pela vontade de ampliação e aperfeiçoamento, não sabem como ou por onde iniciar o processo de importação.

3.1. VANTAGENS DA IMPORTAÇÃO

Muitas são as vantagens na importação. As de natureza particular interna que consiste no aumento da qualidade do parque produtivo e as de natureza particular externa que consiste no aumento da qualidade de seus produtos, aumentando as receitas de vendas e lucro desejado.

No capítulo anterior sobre exportações, afirmamos que o empresário do mercado internacional sempre procurará facilidades, tanto de natureza econômica (economia de tributos, custos, despesas, etc.) como de natureza administrativa (desburocratização documental) a fim de reduzir seus custos e obter melhor mercado diante de seus concorrentes. Também podemos fazer esta afirmação em termos de importação, pois o que a empresa necessita sempre é que suas receitas sejam constantes e crescentes e para obtê-las, ela sempre deve estar atualizada em seu parque industrial, quando indústria, a fim de melhorar cada vez mais a qualidade operacional e em consequência a qualidade de seus produtos, e quando comércio, para atender às exigências crescentes do mercado.

Como nas exportações, são muitas as vantagens para as empresas importadoras, mesmo que para fins governamentais e de divisas, o que interessa é que não haja importações e sim o fortalecimento do mercado interno e por consequência, exportações. Nem sempre o parque industrial e os produtos internos acompanham a evolução tecnológica e de costumes dos consumidores, sendo necessário importar para evoluir. Enumera-se algumas vantagens na importação, a

fim de determinar o campo de atuação de cada empresário, segundo o seu interesse. Assim temos:

Aquisições de produtos de última geração: O empresário que já possui seu campo de atuação interna, encontra na importação, principalmente no âmbito do MERCOSUL, grande possibilidade de aquisição de produtos e tecnologia, a fim de ampliar seu mercado, tanto para obter aumento de vendas, como redução dos custos. O estudo da viabilidade determinará seu campo de aquisições e assim terá grande visão de seus custos e receitas à obter em virtude do melhoramento, ocasionado pela evolução tecnológica de seu parque industrial.

Diversificação dos produtos oferecidos no mercado interno: O empresário sabe que se o produto comercializado oferecer novidade e qualidade e tiver aceitação do mercado interno, haverá uma grande valorização da imagem da empresa. Esta valorização fortalece o mercado interno, pois há uma aplicação mercadológica de marketing do produto e com a conseqüente ampliação de seus negócios;

Diversificação dos Fornecedores: O empresário sempre procura aproveitar, dentro do produto que comercializa, o leque de fornecedores nacionais e de outros países, a fim de sair do monopólio de preços, sempre dentro dos custos e da qualidade dos produtos que devem ser oferecidos ao mercado consumidor.

Divulgação da empresa no mercado externo. A busca da melhoria da qualidade do produto pela absorção de novos produtos e de

novas tecnologias, de novos campos de atuação, a fim de ampliar o mercado, nos leva a cada dia aumentar as perspectivas para novos negócios internacionais.

Preço mais competitivo: A importação, facilitada pela competição mercadológica, pela quebra de entraves burocráticos entre os países e com a redução de seus custos fixos, só poderá ter preços mais competitivos e o conseqüente aumento da lucratividade, uma vez bem estudado o campo de atuação mercadológico, conhecimentos documental burocrático e do fluxo do produto diante da concorrência e dos costumes internos .

3.2. ESTUDO DE VIABILIDADE

A empresa antes de mais nada, diante da necessidade de aquisição de determinado produto ou mercadoria, deve traçar uma estratégia para iniciar suas atividades importadoras. Esta estratégia obtem-se através de um estudo de viabilidade, plenamente definido em todos os seus parâmetros.

Esse estudo poderá ser feito por profissionais habilitados do mercado internacional (pessoas com vínculo empregatício na empresa para este fim ou por contratação de autônomo), por orientação de empresas de assessoria ou por Federações de Indústrias, que quase sempre fornecem ao empresário este serviço. Porém, para o estudo da viabilidade deve-se sempre definir:

Escolher o produto. O produto deve ser escolhido diante da necessidade da empresa e sempre deve ser feito um estudo preliminar do

produto, para saber se o mesmo atenderá os requisitos necessários para suprir o desejado. A escolha do produto deve estar sempre pautada no que este pode oferecer de benefícios, sendo que para a aquisição de equipamentos não devemos esquecer que a reposição de peças, manutenção do produto e a mão de obra especializada, são de grande importância na formação do custo das mercadorias a serem produzidas, pois se este produto que adquirimos não possuir ou é for difícil a obtenção de peças de reposição, mão de obra especializada e manutenção, o custo dos produtos se elevará e os preços das mercadorias produzidas poderão perder para a concorrência, e para as mercadorias adquiridas por importação a serem revendidas aos consumidores internos. Temos que analisar os costumes, tradições e fluxo mercadológicos, bem como os interesses governamentais, etc.

Avaliar e determinar a área de atuação no mercado para o produto. Esta avaliação tem por objetivo o público alvo a que se destina o produto e os seus canais de distribuição, de modo a assegurar a rotatividade da mercadoria.

Aspectos Burocráticos. Obter informações completas junto aos órgãos competentes de controle de importação sobre o produto de seu interesse e saber se este não está enquadrado em nenhum tipo de controle especial, bem como verificar toda a documentação necessária para a efetivação do negócio.

Classificar o produto na NCM- Nomenclatura Comum do Mercosul. Classificar qualquer produto dentro dos padrões e normas que

estão contidas na NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul. Temos um sistema harmonizado e onde se verifica os tratamentos administrativos e fiscais exigidos para compra do exterior. Essa classificação segue a Convenção do Sistema Harmonizado padrão internacional, que contém a descrição detalhada dos produtos, descrevendo suas principais características, composição, uso ou aplicação. A partir da classificação da mercadoria é possível determinar as alíquotas do II - Imposto de Importação e do IPI - Imposto de Produtos Industrializados incidentes no produto a ser importado. Todo tratamento e forma de classificar os produtos a serem obtidos no mercado internacional estão devidamente descritos no capítulo anterior sobre exportações.

Cabe ressaltar que é de grande importância verificar com a Secretaria do Estado da Fazenda a alíquota do ICMS - Imposto sobre Comercialização de Mercadorias e Serviços referente ao produto que se quer importar, pois tal imposto é de grande monta na formação dos custos.

3.3. ESTIMATIVA DO CUSTO DE IMPORTAÇÃO

O preço da mercadoria à adquirir é um dos fatores, dentre outros, de grande importância na avaliação da viabilidade de uma operação de importação, haja vista que a competitividade é muito acirrada no mercado internacional.

O baixo preço de um produto importado torna o preço interno competitivo, porém a aquisição do produto, dentro da qualidade que se quer, a fim de suprir as necessidades internas, requer conhecimento do

mercado e da concorrência, bem como uma contabilidade confiável dos custos do produto e das despesas incidentes na importação.

Ao projetar a importação de determinado produto, é imprescindível, antes de mais nada, que a empresa tenha conhecimento do seu custo total, desde o início, ou seja, desde o custo relativo ao contato do exportador externo até a colocação da mercadoria a bordo e o custo de desembarque até a comercialização, acrescidos dos impostos incidentes na venda. O preço de importação deve ser calculado com base no custo total, mais a margem de lucro bruto.

3.3.1. Formação de Preço do Produto do Mercado Externo

(+) Valor do produto embarcado no exterior - FOB (porto de embarque designado)

(+) Frete internacional

(=) Valor do produto - CFR (porto de destino designado)

(+) Seguro internacional

(=) Valor aduaneiro - CIF (porto de destino designado)

(+) Imposto Sobre Importação (valor aduaneiro x taxa de conversão x percentual tributário do imposto obtido via regulamento tributário Federal específico)

(+) Imposto Sobre Produtos Industrializados (valor aduaneiro x taxa de conversão + Imposto Sobre Importação x percentual tributário do imposto obtido via regulamento tributário Federal específico)

(+) Imposto Sobre Comercialização e Serviços (valor aduaneiro x taxa de conversão + Imposto Sobre Importação + Imposto Sobre Produtos

Industrializados x percentual tributário do imposto obtido via regulamento tributário Estadual específico)

(=) Valor do produto para o desembaraço aduaneiro

(+) Gastos portuários:

- AFRMM - Adicional ao frete para Renovação da Marinha Mercante;
- Armazenagem;
- Capatazia;
- ATA - Adicional de Tarifas Aeroportuárias);
- AITP - Adicional de Inden. do Trab. Portuário Avulso;
- Outras gastos portuários.

(=) Valor do produto após o desembaraço aduaneiro

(+) Outros Gastos:

- Honorários do despachante aduaneiro;
- SDA - Sindicato dos Despachantes Aduaneiros;
- Despesas bancárias:
 - Abertura de carta de crédito;
 - Fechamento de câmbio;
 - Outras tarifas
- Frete e seguro interno;
- Emissão de documentos;
- Telecomunicações.
- Outros Gastos.

(=) Valor do produto para a formação do preço para o mercado interno.

3.3.2 Formação do Preço do Produto no Mercado Interno

(+) CUSTO TOTAL DA IMPORTAÇÃO:

Custo de aquisição na importação mais o custo de transformação, no caso do produto sofrer mudanças Industriais internas.

Despesas Financeiras

Despesas Administrativas

Despesas Comerciais

(+) LUCRO

(+) TRIBUTOS

Imposto sobre Com. de Mercadorias e Serviços - ICMS

Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI

Programa de Integração Social - PIS

Contribuição para a Seguridade Social - COFINS

Outros impostos

(=) PREÇO DE VENDA NO MERCADO INTERNO

3.4. LOCALIZAÇÃO DE POTENCIAIS FORNECEDORES

Diante do estudo de viabilidade, conhecimento das informações de classificação do produto e estimativa de custos de importação, a empresa precisa procurar conhecer as características do mercado externo quando da aquisição do produto (agentes comerciais, representantes, distribuidos, representantes, etc) e do mercado interno quando da venda (os agentes comerciais, representantes, distribuidores, varejistas, consumidor final, etc) a fim de verificar se projeto inicial da

comercialização está dentro dos parâmetros desejados e das metas previstas.

Diante de toda a informação obtida em estudo e da certeza da viabilidade comercial do produto desejado, procura-se localizar as principais fontes de fornecedores. Poderemos localizá-los em câmaras de comércio, consulados e embaixadas do país alvo, publicações especializadas em comércio exterior ou no ramo desejado, feiras, exposições, rodas de negócios, viagens exploratórias e de organizações de comércio internacional, etc.

3.5. CONTATO COM O EXPORTADOR ESTRANGEIRO

Este primeiro contato com o fornecedor deve estar cercado da certeza e conhecimento amplo da importação do produto desejado, haja vista que a aquisição internacional deve estar sempre pautada na credibilidade empresarial, para futuros negócios e de grande interesse governamental, pela saída de divisas.

A informação dos dados básicos da empresa como: nome, endereço, dados para contato, histórico societário, capacidade de produção do parque industrial (quando industrial), principais produtos, clientes, deve ser efetuada, preferencialmente, em escrita no idioma do fornecedor ou em inglês.

a) Solicitação da Fatura Pró-forma

Realizado o contato e definido o produto e as condições da operação, o importador solicita ao exportador estrangeiro documento que

formalize o negócio, que pode ser: fatura pró-forma, cartas, telex, telegramas, ordem de compra ou contrato, os quais devem conter os dados exigidos para registro no SISCOMEX - Sistema Integrado do Comercio Exterior, conforme definido na Portaria do Ministério da Fazenda /MICT nº 291/96, que são basicamente os relativos à descrição da mercadoria, condições de vendas, modalidade de pagamento, modalidade de transporte e documentos de embarque.

Como relatamos, o importador deve antes de mais nada, a fim de concretizar a importação de determinado produto, efetuar uma grande pesquisa de mercado, dentro de um determinado planejamento, tanto mercadológico, como de custo global, sendo que após estas etapas deve ser encaminhado ao fornecedor externo os dados sobre leis e exigências específicas brasileira como: Rótulo, informações que devem constar no produto, código de defesa do consumidor, etc, e exigir do fornecedor externo amostras, para pré projeto de comercialização.

3.6. PROCEDIMENTOS PARA IMPORTAÇÃO

Após todas as etapas acima explanadas, devidamente percorridas pela empresa, deverá ser providenciado junto aos órgãos competentes brasileiros, a legalização da operação de importação, haja vista que os aspectos burocráticos devem ser rigorosamente considerados. Estes são:

Aspectos Societários. Quando do registro do contrato social em órgão Competente (Junta Comercial do Estado ou Cartório de

Registro Civil) em suas cláusulas contratuais, deve constar no objetivo social à atividade de importação.

Após o registro do contrato social, deverá este mesmo ser encaminhado à Receita Federal, onde será fornecido o número do CGC - Cadastro Geral de Contribuintes, e deverá constar a atividade de importação, dando condições legais para efetuar a operação no mercado internacional.

Inscrição no Registro de Exportadores e Importadores. Como se verificou no capítulo anterior sobre exportações, a inscrição no Registro de Exportadores e Importadores é automática ao realizar a primeira operação de importação e/ou exportação, sendo que as pessoas físicas poderão também solicitar o registro de importador, desde que seja operação para uso próprio e sem caráter comercial.

Conferência do acordado com o fornecedor externo. A conferência do acordado com o fornecedor externo deve ser revisto pela empresa, a fim de verificar se tudo está de acordo com o combinado, haja vista que a credibilidade comercial é um fator de grande importância na comercialização;

Analisar a fatura pró-forma, pois ela comprova o acordado entre as partes, a fim de verificar se todos os dados da negociação estão devidamente dentro do combinado;

Analisar custo global em estimativa financeira, a fim de fazer frente ao custo da operação que ora está em andamento;

Estando as duas etapas anteriores dentro do acordado entre as partes envolvidas na operação, deverá se confirmar o pedido de compra;

O importador deverá se dirigir a uma instituição financeira, a fim de abrir uma carta de crédito, quando esta for a condição de pagamento da operação. Temos como modalidade de pagamento da operação: pagamento antecipado, que consiste de efetuar a remessa do valor da operação antes do embarque da mercadoria no exterior e pagamento por cobrança, que consiste em receber primeiro a mercadoria e logo em seguida efetuar o pagamento.

A carta de crédito deverá ser formalizada em operações de compra e venda de moedas estrangeiras e em um contrato de câmbio, devidamente estabelecidos pelo Banco Central do Brasil (este assunto foi devidamente descrito no capítulo anterior sobre exportações). Os documentos para fins de negociação de câmbio junto à instituição financeira, devidamente descritos no capítulo anterior sobre exportações, são:

- Fatura comercial;
- Conhecimento de embarque;
- Certificado de origem;
- Romaneio de embarque;
- Apólice de seguro ou certificado de seguro;

De acordo com a modalidade de negociação estipulada, o importador contrata uma empresa para realizar o transporte nacional e/ou internacional e seguro - se for o caso;

Também deverá solicitar o embarque da mercadoria, depois das etapas acima estarem concluídas.

Licenciamento da importação. O importador deverá solicitar a LI - Licença de Importação antes da DI - Declaração de Importação.

Emissão, pelo exportador dos documentos de embarque.

Os documentos de embarque, exigidos do exportador são:

- Fatura Comercial;
- Conhecimento de embarque;
- Romaneio de embarque;
- Certificado de origem.

Processamento aduaneiro. De posse dos documentos originais fornecidos, processar o devido desembaraço aduaneiro para a liberação da mercadoria.

Despachante aduaneiro. Deverá ser feita a nomeação de um despachante aduaneiro ou o próprio importador se cadastra na alfândega, antes da chegada da mercadoria, para que se possa nacionalizar a mercadoria. O despachante ou o próprio importador preenche a DI - Declaração de Importação. Os tributos federais Imposto de Importação, Imposto sobre Produtos Industrializados e as despesas de transporte, devem ser pagos, bem como deve ser regularizado o Imposto sobre

Comercialização de Mercadorias e Serviços, antes de registrar a DI - Declaração de Importação.

Registro da Declaração de Importação. O registro da DI deve ser efetuado através do SISCOMEX - Sistema Integrado do Comercio Exterior.

Entrega da Declaração de Importação. A entrega da DI na alfândega está condicionada à apresentação do DARF - Documento de Arrecadação Federal, quitado, referente aos tributos federais e aos demais documentos e a aguardar a análise pela Alfândega.

Após a concretização correta dos procedimentos para importação acima mencionados, a mercadoria será liberada pela Alfândega, restando à empresa apenas efetuar o pagamento das despesas portuárias para retirar a mercadoria e emitir nota fiscal de entrada. A nota fiscal de entrada é a mesma nota fiscal de venda descrita no capítulo anterior sobre exportação, com uma única variação no quadro interno, onde devemos assinalar o item entrada. Este procedimento de emissão de uma nota fiscal de entrada é de cunho fiscal e tributário, controlado em livros fiscais próprios, um vez que a nota fiscal recebida do exterior não está nos padrões da legislação brasileira, bem como está em outro idioma, servindo também para trânsito interno da mercadoria

CAPÍTULO IV

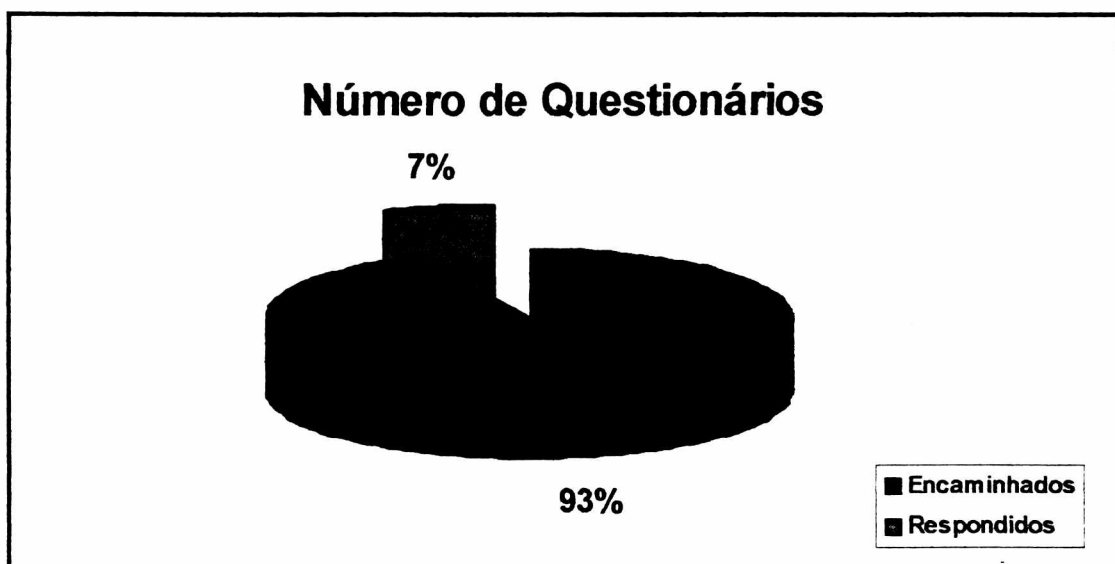
PESQUISA DIAGNÓSTICO - OS EXPORTADORES E IMPORTADORES FRENTE À BUROCRACIA DO MERCADO INTERNACIONAL

"EXISTE UMA TENDÊNCIA AO CONFORMISMO, CORRELATA À INQUIETAÇÃO LIGADA À IDÉIA DE UMA MUDANÇA, SE ESSA MUDANÇA APARECE COMO SUSCETÍVEL DE REPERCURTIR SOBRE UM CERTO EQUILIBRIO DE VIDA".

ROGER MUCCHIELLI

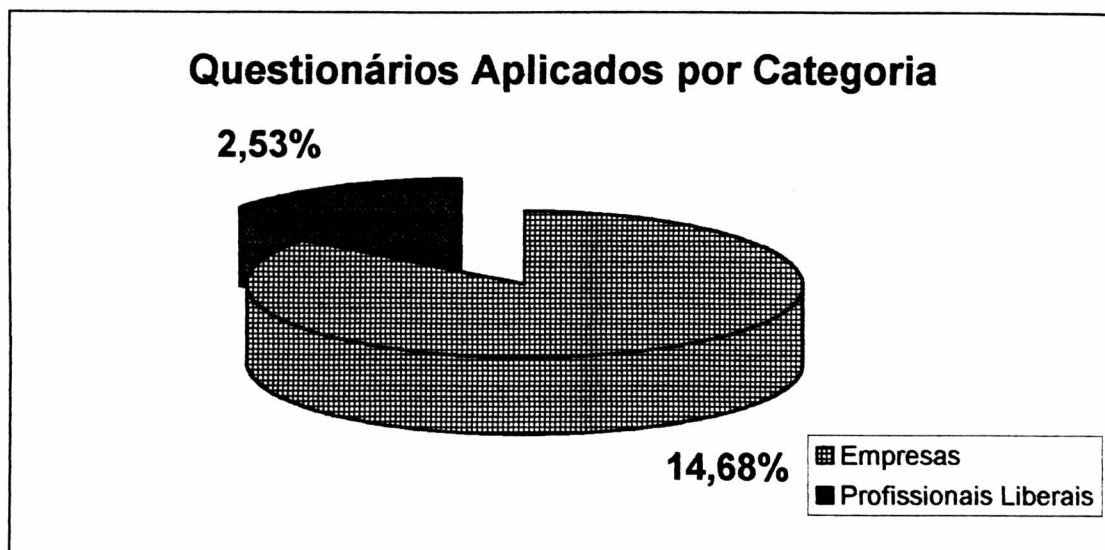
A pesquisa sobre os exportadores e importadores frente à burocracia do Mercado Internacional, mais precisamente ao MERCOSUL - Mercado Comum do Sul, foi efetuada tendo por objetivo determinar o grau de importância das obrigações acessórias, em relação às dificuldades e aos custos inerentes ao processo de exportação e importação.

A pesquisa foi efetuada nas empresas e profissionais domiciliados na região sul do território brasileiro que operam no mercado internacional, via MERCOSUL, nos meses de agosto e setembro de 1998, no contexto de 790 empresas selecionadas pelo fluxo de operações efetuadas no mercado internacional e 1.145 profissionais, selecionados pela habilitação profissional da categoria no exercício costumeiro em operações mercadológicas internacionais.



Do contexto total de 1.935 questionários enviados obteve-se 7% de respostas, o que está dentro do nível aceitável para pesquisas

desta natureza, nas quais a interpretação dos resultados será válida para os propósitos desejados.



O número de respostas recebidas até o final de setembro de 1998 foi de 116 empresas, representando 14,68% da amostra total e de 29 profissionais, representando 2,53% da amostra total.

A quantidade de questionários recebidos dos profissionais foi pequena em relação aos questionários enviados. O envio se deu para todos os profissionais habilitados para o exercício da atividade costumeiro em operações mercadológicas internacionais na região sul do território brasileiro. Porém as respostas recebidas provem de profissionais que realmente executam a prestação de serviços para empresas que fazem operações de exportação ou importação. A habilidade técnica para executar o fluxo documental (obrigações acessórias) é obtida com experiência de mercado e não pela habilitação profissional, o que denota que as interpretações dos resultados da pesquisa servem mais como indicativo do que pode estar se passando na

realidade dos profissionais que responderam a pesquisa, mas não significa que esta seja a opinião do universo total dos profissionais.

A quantidade de questionários recebidos das empresas foi bom, dentro do nível aceitável para a pesquisa, em relação aos questionários enviados, pois o envio dos questionários se deu para todas as empresas com atividade na região sul do território brasileiro, as quais possuem fluxo de operações efetuadas no mercado internacional e possuem seus processos documentais ativos.

4.1. QUESTIONÁRIO DIRECIONADO ÀS EMPRESAS

O questionário foi enviado às empresas tendo por finalidade captar opiniões sobre a burocracia no mercado internacional, precisamente no MERCOSUL, a fim de dar um perfil da complexidade ou não da documentação, no que tange à elaboração e fluxo documental.

Foram mantidas em sigilo as informações tipo: nome, endereço e opiniões das empresas aos quais foram enviados o questionário, haja vista que estas informações, por se tratar de um mercado com bastante concorrência, e que estas informações poderão influenciar nas futuras operações do mercado internacional, individualmente. Os resultados contribuíram para a formação do contexto geral empresarial e dimensionarão o grau de importância do tema.

A pesquisa foi formulada, apresentada e interpretada da seguinte forma:

- Pergunta formulada;

- Distribuição percentual das respostas em gráficos apropriados para cada pergunta e distribuição dos resultados;
- Interpretação dos resultados.

Apresenta-se a seguir o esquema completo da pesquisa efetuada seguindo os critérios propostos, em todos os itens e níveis:

a) Primeira pergunta efetuada

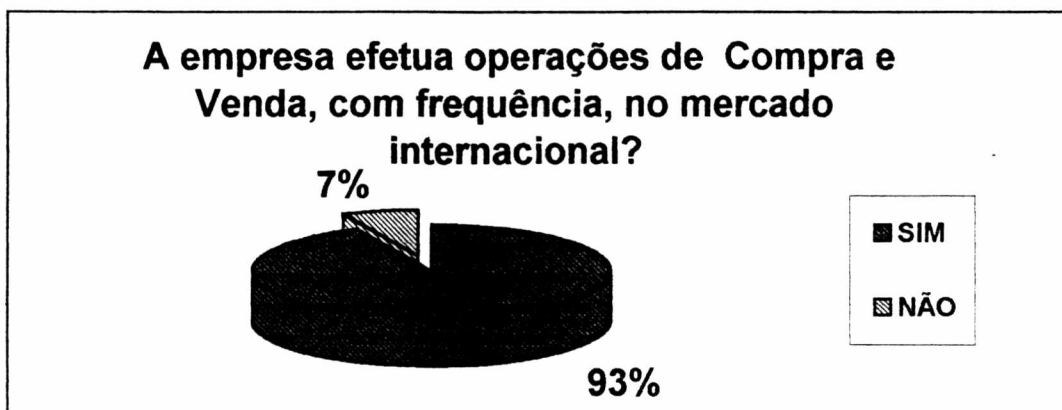
A empresa efetua operações de compra e venda, com frequência, no mercado internacional?

Sim

Não, pois este mercado se tornou inviável.

Qual o motivo: _____

- distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



Motivos, justificados, que tornaram inviável o mercado internacional:

- Complexidade, alfândega;
- Burocracia e a forma de pagamento;
- Falta de qualidade dos produtos que interessam;
- Pouco conhecimento dos produtos;
- Dificuldade em conseguir carta de crédito;
- Preço;
- Compras e vendas;
- Somente exportamos;
- Com redução devido a defasagem cambial;
- Muitos entraves.

● **Interpretação dos resultados.**

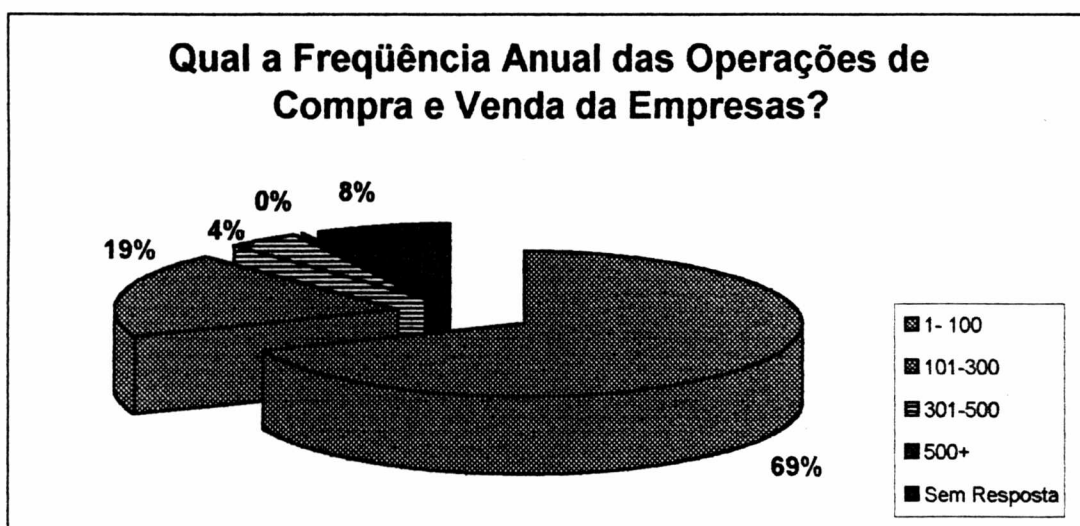
Os resultados mostram que 93% das empresas atendem por completo o objeto de estudo deste trabalho, já que afirmaram que realizam com frequência operações de compra e venda no mercado internacional. Este dado dá garantias que nesta pesquisa irá se trabalhar com o público alvo de estudo. Nota-se que dos 7% que responderam "não realizar" operações de compra e venda com frequência no mercado internacional, algumas justificaram serem impulsionadas pelos entraves burocráticos.

b) Segunda pergunta efetuada

Se a resposta acima for sim, qual a frequência anual?

- 1 a 100 vezes
- 101 a 300 vezes
- 301 a 500 vezes
- mais de 500 vezes

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



d) Interpretação dos resultados.

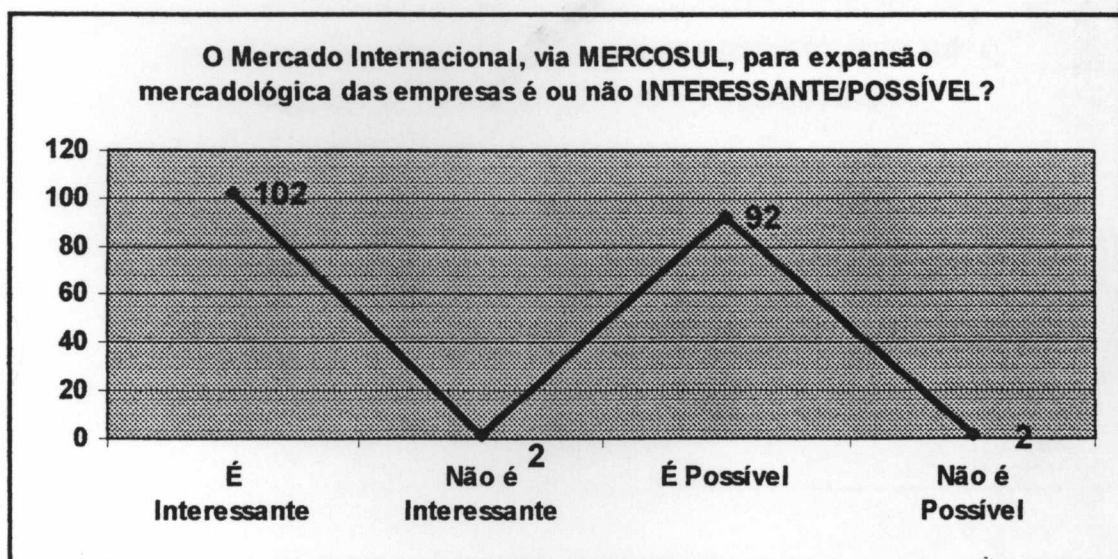
Das empresas pesquisadas, 23% responderam realizar com frequência operações de compra e venda no mercado internacional e numa frequência superior à 100 vezes, sendo que 69% estão numa

freqüência abaixo de 100 vezes, o que denota que temos em média, no mínimo, 8 operações de compra e/ou venda no mercado internacional.

c) Terceira pergunta efetuada

O mercado internacional, via MERCOSUL, para expansão mercadológica da empresa:

- é interessante (mercado propício)? sim não
- é possível (produto que comercializa tem aceitação)? sim não
- Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



d) Interpretação dos resultados.

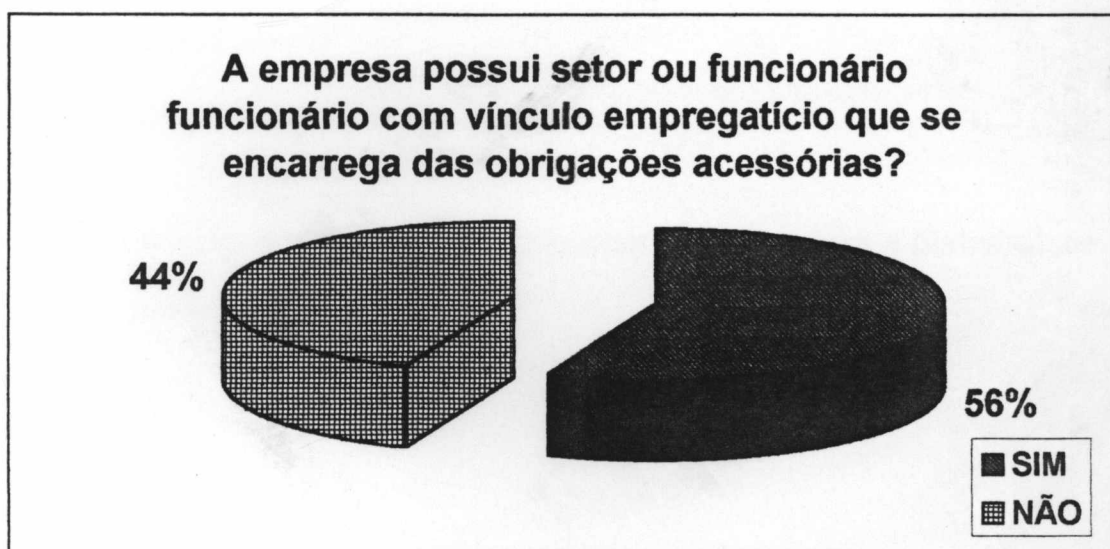
A pesquisa confirma que o MERCOSUL é uma ótima alternativa de expansão dos negócios, já que as afirmativas quanto a ser

interessante e ser possível são quase uma unanimidade. Verifica-se, portanto, que as empresas possuem grande interesse na abertura do mercado internacional.

d) Quarta pergunta efetuada

A empresa possui setor ou funcionário com vínculo empregatício que se encarrega das obrigações acessórias (elaboração e fluxo dos documentos), ou seja, a burocracia, quando da comercialização no mercado internacional? Sim não

● **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



● Interpretação dos resultados.

A maioria das empresas participantes da amostra demonstra preocupação em ter uma estrutura mínima para realizar os trâmites

(obrigações acessórias) de uma operação de exportação/importação, o que leva a 56% delas a ter um setor ou funcionário com vínculo empregatício encarregado das obrigações acessórias. Por outro lado, há uma grande parcela que terceriza este processo, já que realiza negócios no mercado internacional mas sem o uso de um setor específico ou de funcionário.

e) Quinta pergunta efetuada

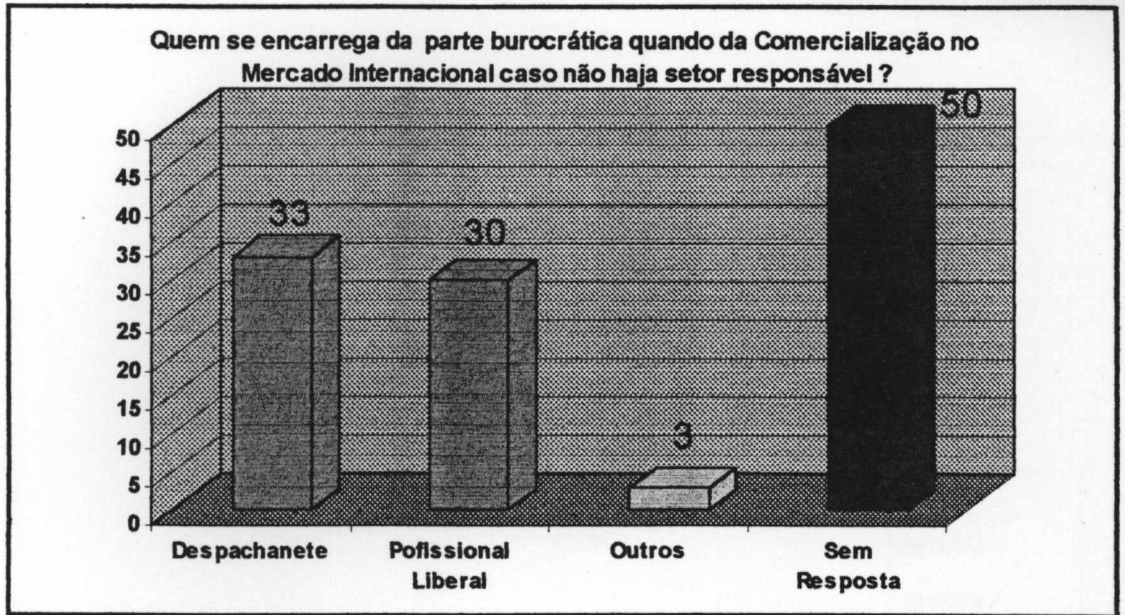
Se a resposta acima for não, quem se encarrega da parte burocrática?

Despachante aduaneiro.

profissional liberal

outros (quais): _____

● Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



d) Interpretação dos resultados.

Verifica-se que 70% das empresas pesquisadas terceiriza a execução do processo burocrático nas operações do mercado internacional, o que nos leva a interpretar que os custos são altos para se manter um responsável na empresa com vínculo empregatício.

f) Sexta pergunta efetuada

A burocracia no mercado internacional é facilmente cumprida pela empresa? sim não

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



- **Interpretação dos resultados.**

A grande maioria das empresas (61%) já não encontra tanta dificuldade para cumprir os trâmites burocráticos do mercado internacional. Isto talvez tenha relação direta com o fato de que as empresas participantes da amostra recorrem a profissionais qualificados para realizarem estas etapas, como apontaram as respostas das perguntas 4 e 5.

g) Sétima pergunta efetuada

Se a resposta acima for não, qual a maior dificuldade?

● **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**

- Insegurança da liquidez	01
- Taxas	03
- Burocracia	20
- Excesso de dados	01
- Muitos documentos	01
- Demora da documentação	06
- Custo de elaboração dos documentos	01
- Outorga de mandatos a despachantes	01
- Emissão de certificados de origem	01
- Acesso de informações de alto custo	01
- Trâmites e demora junto aos órgãos públicos e da vigilância sanitária	01

● **Interpretação dos resultados.**

Das empresas que disseram enfrentar dificuldades para concretizar as operações com o mercado internacional, mais de 50% alegaram ser a burocracia a própria dificuldade. Outras empresas relacionaram a burocracia como perda de tempo, pois o excesso de dados, muitos documentos, demora de documentação, etc, não denota controle, o que seria a intenção governamental.

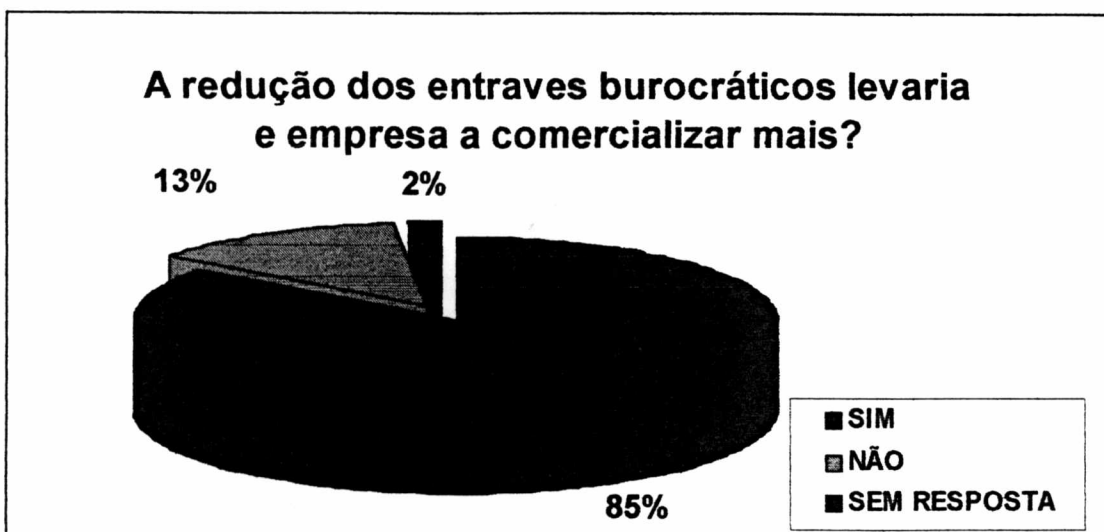
Há ainda uma parcela que vê na burocracia do mercado internacional um grande custo financeiro como pagamento de taxas, informações de alto custo e o custo de elaboração de documentos.

h) Oitava pergunta efetuada

A redução dos entraves burocráticos no mercado internacional, levaria a empresa a comercializar mais?

- sim, pois reduziria os custos dos produtos.
- não, pois não representa nenhum custo.

● Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



● Interpretação dos resultados.

Das empresas pesquisadas, 85% responderam que sim, pois reduziria os custos dos produtos pela agilidade do processo, ganho de tempo, etc. Para a grande maioria das empresas há uma relação direta entre a burocracia e o custo dos produtos, entretanto há uma parcela de

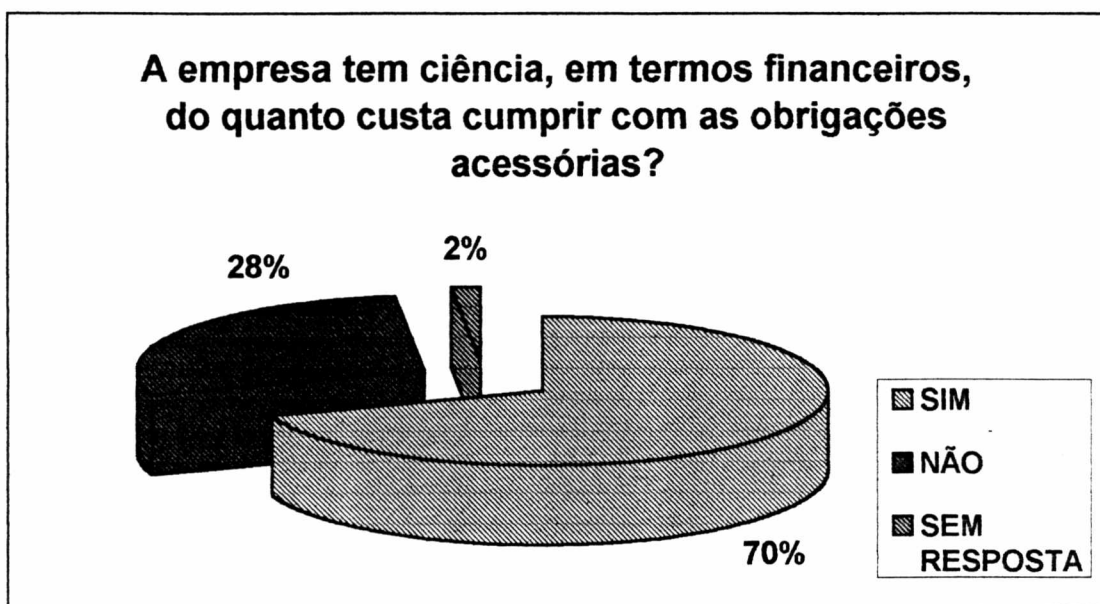
13% que não tiraria nenhum benefício com a redução de custos caso os entraves burocráticos fossem reduzidos.

i) Nona pergunta efetuada

A empresa tem ciência, em termos financeiros, do quanto custa cumprir com as obrigações acessórias (salários ou honorários, encargos sociais, taxas, impostos, formulários, tempo, etc)?

- sim, pois o custo burocrático faz parte do preço final.
- não, pois o custo burocrático é absorvido pela empresa como despesas administrativas.

● Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



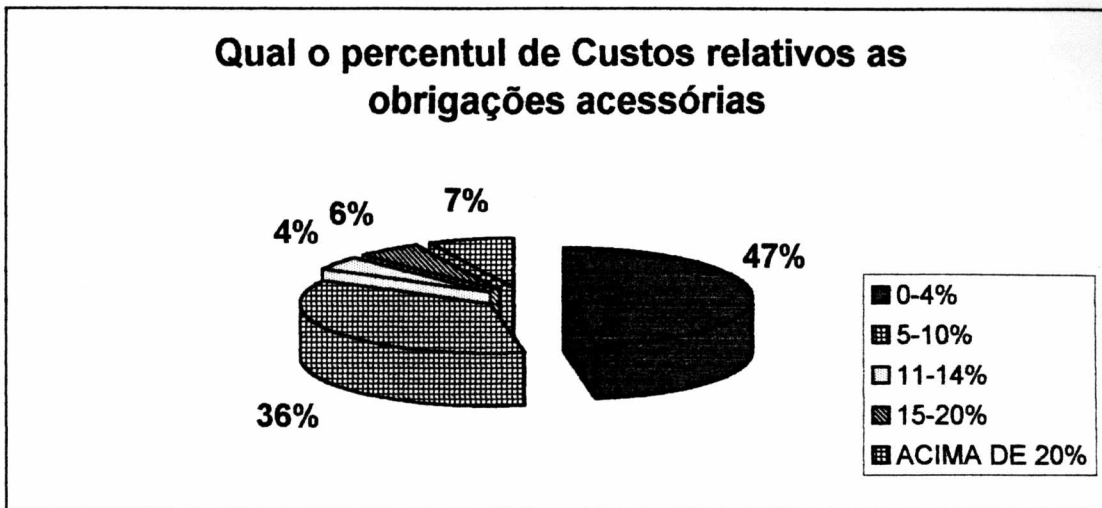
● Interpretação dos resultados.

A grande maioria das empresa (70%) relata que conhecem os custos que acarretam para se cumprir com as obrigações acessórias, sendo que isto nos leva a interpretar que o preço final do produto tenha grande influência do custo para se cumprir com os aspectos burocráticos. Há ainda uma parcela de 30% das empresas que não se conscientizou ou não considera que as obrigações acessórias acarretam custo aos seus produtos.

j) Décima pergunta efetuada

Se a resposta acima for sim, em relação à formação do preço final de venda do produto comercializado, qual o percentual de custo, relativo às obrigações acessórias?

● Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



● **Interpretação dos resultados.**

Verifica-se que maioria das empresas pesquisadas (83%) possuem em seu custo, em relação ao preço final, entre 0% e 10% relativos aos processos burocráticos no mercado internacional, o que se considera relevante para um mercado com alto grau de concorrência.

4.2. QUESTIONÁRIO DIRECIONADO AOS PROFISSIONAIS

O questionário abaixo foi enviado a profissionais tendo por finalidade captar opiniões sobre a burocracia no mercado internacional, precisamente no MERCOSUL, a fim de dar um perfil da complexidade ou não da documentação, no que tange à elaboração e fluxo documental.

Foram mantidas em sigilo as informações como: nome, endereço e opiniões dos profissionais aos quais foram enviados os questionários, haja vista que estas informações, por se tratar de um mercado com bastante concorrência, e que estas informações poderão influenciar nas futuras operações do mercado internacional, individualmente. Os

resultados contribuíram para a formação do contexto geral empresarial e profissional e dimensionarão o grau de importância do tema.

A pesquisa foi formulada, apresentada e interpretada da seguinte forma:

- Pergunta formulada;
- Distribuição percentual das respostas em gráfico apropriados para cada pergunta segundo os julgamentos atribuídos;
- Quadros com a distribuição dos resultados totais.

Apresenta-se a seguir o esquema completo da pesquisa efetuada, seguindo os critérios propostos, em todos os itens e níveis:

a) Primeira Pergunta Efetuada

O profissional efetua serviços (elaboração e fluxo de documentos) à empresas de operações de compra e venda no mercado internacional com freqüência?

Sim

Não, pois este mercado se tornou inviável.

Qual o motivo: _____

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



Os motivos apontados foram os seguintes:

- Muita burocracia
- Não há demanda
- Baixa do dólar
- Não há procura

- **Interpretação dos resultados.**

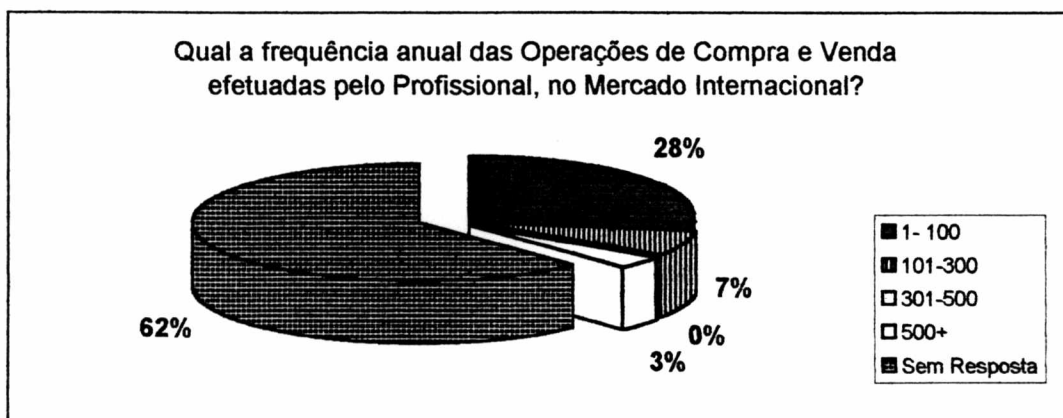
Os resultados mostram que somente 38% responderam que realizam serviços à empresas que fazem operações de compra e venda no mercado internacional, tendo como motivos muita burocracia e pouca demanda para a região, o que nos leva a interpretar que os profissionais não estão preparados para a execução dos processos burocráticos, seus custos são altos para as empresas ou para as empresas não é atrativo o mercado internacional.

b) Segunda Pergunta Efetuada

Se a resposta acima for sim, qual a frequência anual?

- 1 a 100 vezes
- 101 a 300 vezes
- 301 a 500 vezes
- mais de 500 vezes

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



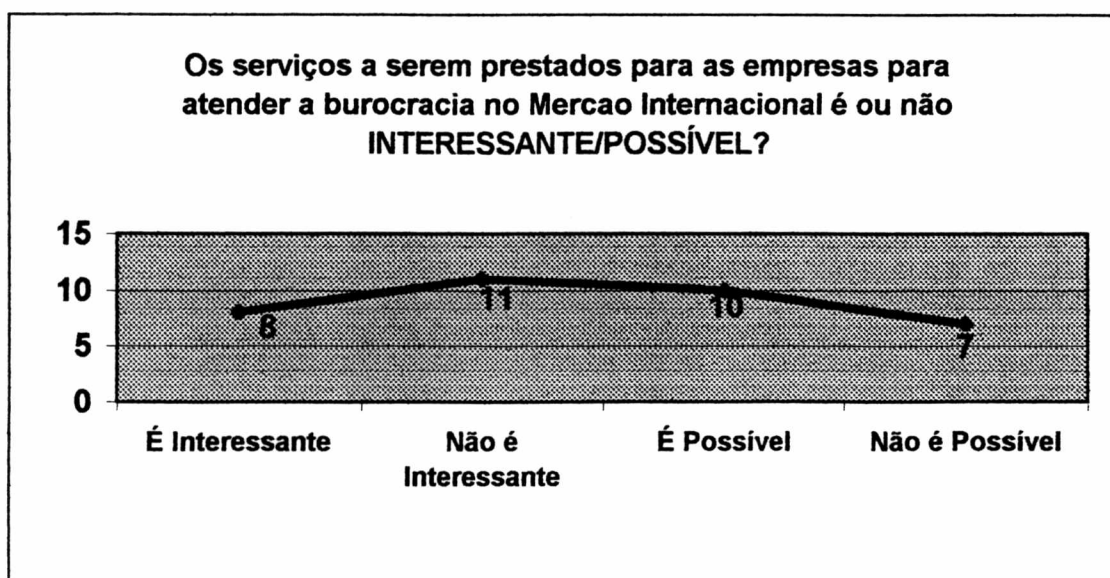
- **Interpretação dos resultados.**

Dos profissionais que efetuam serviços à empresas de operações de compra e venda no mercado internacional, com frequência, apenas 11% possui frequência superior a 100 vezes e 62% não responderam, o que confirma a interpretação da primeira pergunta.

c) Terceira Pergunta Efetuada

Os serviços a serem prestados para as empresas, para atender a burocracia do mercado internacional é:

- Interessante (mercado propício e bem pago)? sim não
 - Possível (o serviço é procurado pela empresa)? sim não
- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



Por que é interessante/desinteressante?

- Aumento da exportação e importação.
- A demanda é grande e exige profissionais especializados.
- Pouco conhecimento.
- Mercado estável.

- Uma forma de aumentar a receita.
- Muito exigente.
- No município há pouca exportação.
- Algumas empresas estão desestruturadas.
- Expansão das vendas.
- Preço acessível.

Por que é possível/impossível?

- Falta conhecimento para a empresa fazer o preenchimento dos documentos.
- Burocracia excessiva e tributação elevada.
- Aprimoramento tecnológico.
- Pela globalização.
- Muito exigente.
- Burocracia.
- Desconhecimento e desinteresse.
- Expansão das vendas.

● **Interpretação dos resultados.**

A opinião predominante dos profissionais liberais é a de que não é interessante este tipo de serviços a serem prestados às empresas, a fim de atender a burocracia no mercado internacional, tendo como motivos a grande especialização exigida e os conhecimentos que devem ter sobre os processos burocráticos, a instabilidade do mercado internacional e a própria caracterização do seu mercado local

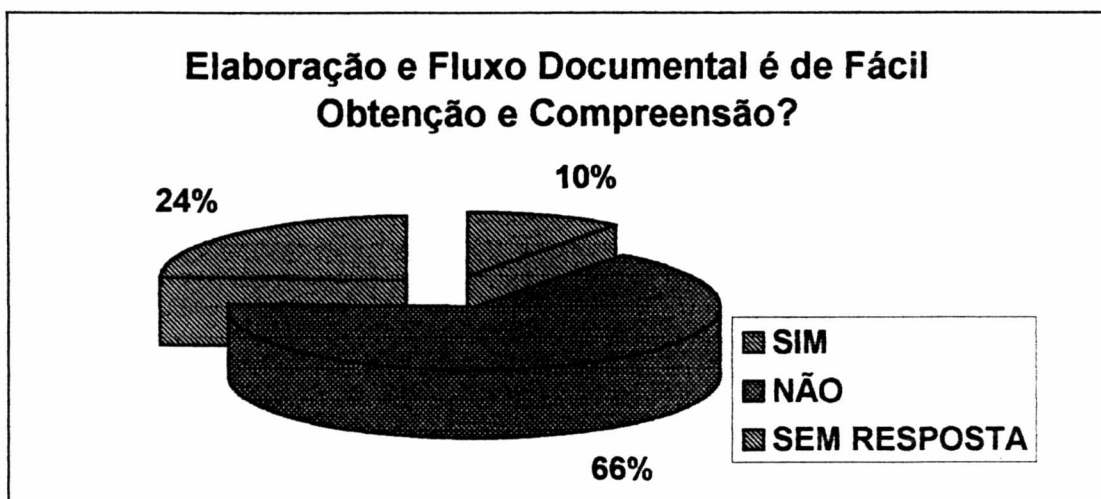
desestruturado. Por outro lado acham possível oferecer este tipo de serviços às empresas, pois com a procura de expansão mercadológica, ocasionadas pela abertura de mercado via MERCOSUL estes processos são iminentes.

d) Quarta Pergunta Efetuada

A elaboração e fluxo documental, relativo ao mercado internacional, é de fácil obtenção e compreensão?

- Sim, porque? _____
- não

● Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



● Interpretação dos resultados.

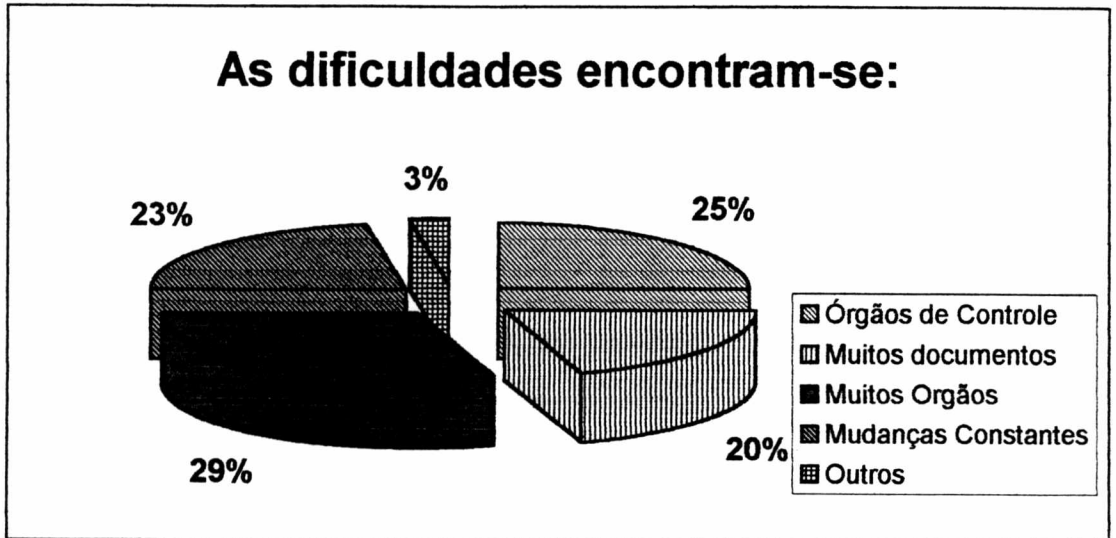
A maioria das respostas mostra uma predominância das de que a elaboração e fluxo documental é de difícil obtenção e compreensão, mesmo para profissionais liberais acostumados a trabalhar com o mercado internacional.

e) Quinta Pergunta Efetuada

Se a resposta acima for não, qual a maior dificuldade?

- Órgãos de controle (SISCOMEX, CECEX, DECEX, etc) não tem ou não fornece todas as informações para elaboração dos documentos necessários .
- São muitos os documentos solicitados, onde consta em um documento a mesma informação do outro.
- Existência de vários órgãos controladores, quando deveria ter apenas um que faria toda a operação.
- Mudanças constantes das exigências documentais.
- outros (quais): _____

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



- **Interpretação dos resultados.**

Todas as alternativas de resposta apresentadas procuram mostrar que há uma grande dificuldade na obtenção e compreensão da elaboração e fluxo documental. Entretanto aproximadamente 54% (25% órgãos de controle e 29% muitos órgãos) estão relatando a forma de ação dos órgãos que participam do processo de importação e exportação como sendo as maiores dificuldades. Os outros 45% (25% mudanças constantes e 20% muitos documentos) indicam, como maior dificuldade à burocracia, tendo como agravante a constante mudança das exigências documentais e o grande número de documentos exigidos, inclusive documentos que pedem a mesma informação.

e) Sexta Pergunta Efetuada

O profissional, diante de toda a burocracia exigida para concretizar o mercado internacional, consegue fornecer à empresa uma visão de que a burocracia é complexa ?

sim

não

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



- **Interpretação dos resultados.**

Das respostas recebidas, 66% concordam que a experiência adquirida por esses profissionais no mercado internacional leva à

fornecer uma visão sobre a complexidade da burocracia do processo para operações no mercado internacional e nos leva a interpretar que no transcorrer do tempo às empresas terão experiência suficiente para a execução dos processos burocráticos, assim reduzindo os custos administrativos pela quebra de entraves e pelo conseqüente fortalecimento do MERCOSUL.

f) Sétima Pergunta Efetuada

Se a resposta acima for não, qual a dificuldade encontrada em demonstrar esta visão?

- Os empresários não tem noção.
- Concretização dos empresários.
- Muita complexidade.

● Interpretação dos resultados.

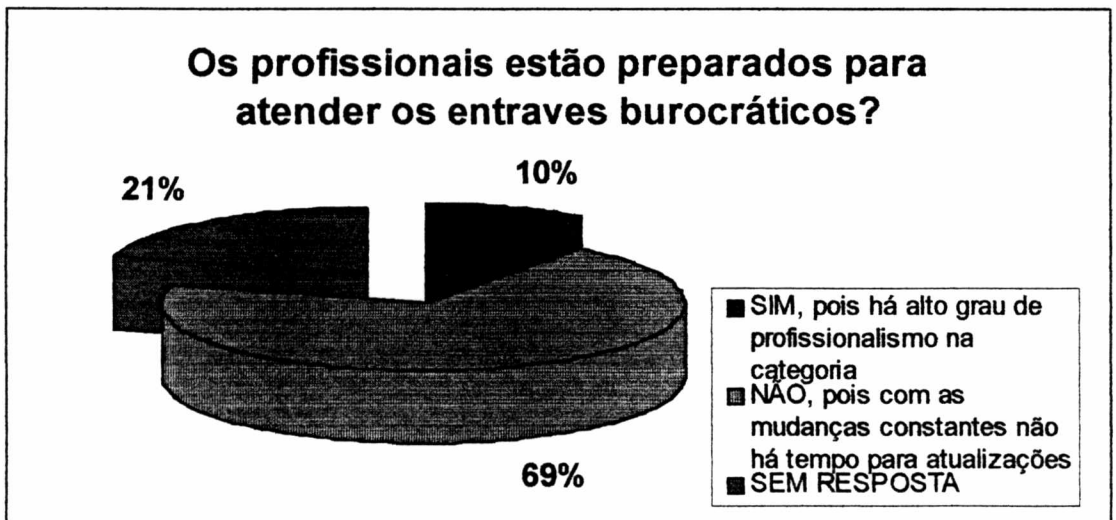
As justificativas estão relacionadas com o perfil do empresário que não possui noção da complexidade envolvida no processo burocrático. Verifica-se que os serviços de execução do processo do mercado internacional e o próprio profissional estão simplesmente preocupados em confeccionar os documentos inerentes, sendo que a relação profissional/empresa não vai de encontro ao aspecto gerencial da empresa.

g) Oitava Pergunta Efetuada

Os profissionais que atendem às empresas na elaboração documental estão preparados para atender os entraves burocráticos no mercado internacional?

- sim, pois há um alto grau de profissionalismo na categoria.
- não, pois com as mudanças constantes não há tempo para as atualizações profissionais, bem como não há um roteiro ou manual completo que indique todos os caminhos a percorrer, quando da preparação da documentação.

b) distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.



● **Interpretação dos resultados.**

A grande maioria dos profissionais liberais (69%) relatam não estarem preparados para atender na totalidade às empresas quanto a elaboração documental no que tange os entraves burocráticos do mercado internacional. Isto representa uma grande oportunidade para os profissionais habilitados e em fase de qualificação neste segmento, já que 44% das empresas que tem fluxo no mercado internacional não possui setor ou funcionário com vínculo empregatício. Também verifica-se que os profissionais oferecem estes serviços de forma desqualificada. Os profissionais não atendem totalmente os entraves burocráticos dentro de sua área territorial de atuação, haja vista não encontrar concorrência de especialistas, ocasionados pela complexidade da burocracia e por não existirem procedimentos únicos. Estes profissionais são meros executores de serviços gerais contábeis, inclui o mercado internacional, ocasionados pela procura de mercado e por que estes agentes executores, mesmos não possuindo um qualificação, não encontram concorrência qualificada.

h) Nona Pergunta Efetuada

Em termos de burocracia no mercado internacional, mais precisamente no MERCOSUL, quais os documentos que poderiam ser eliminados, tendo em vista que outros trazem a mesma informação?

● **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**

- Nota fiscal de entrada.
- Rever a burocracia total que seja eficiente e descomplicada.
- Contrato de câmbio.
- Todas, conservando apenas a nota fiscal com dados complementares.
- Todas.
- Relativos a INMETRO.

● **Interpretação dos resultados.**

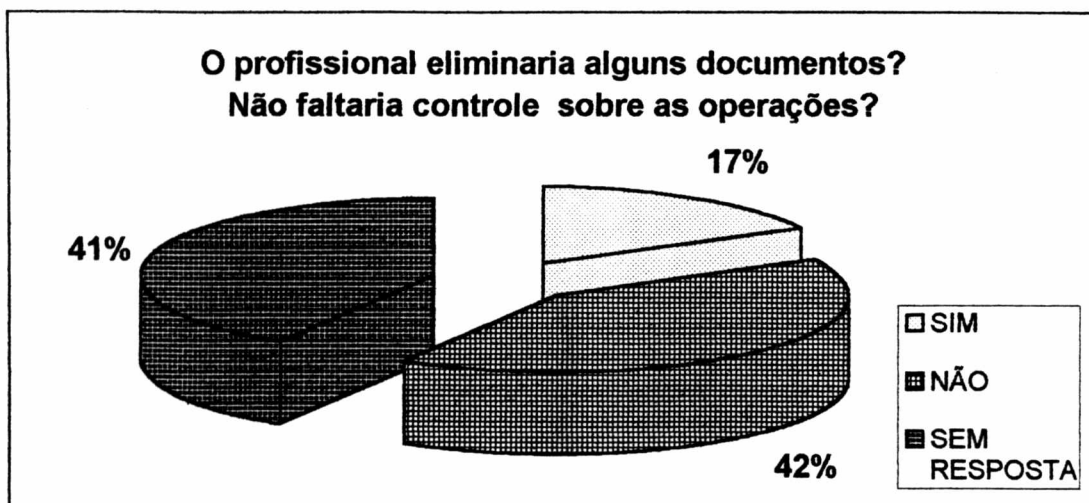
Foram sugeridos alguns documentos sem muita objetividade, em que se verifica que os profissionais não possuem conhecimento dos documentos importantes do mercado internacional e seu fluxo organizacional.

i) Décima Pergunta Efetuada

Diante da resposta acima, o profissional eliminaria alguns documentos? não faltaria controle sobre as operações?

- Sim.
- não, pois o controle interno, no caso de uma fiscalização, atenderia todas as exigências.

- **Distribuição percentual das respostas e quadro com a distribuição dos resultados.**



d) Interpretação dos resultados.

Das respostas apontadas, 42% indica que a eliminação de alguns documentos não faria com que faltasse controle governamental ou gerencial nas operações do mercado internacional. Verifica-se diante do quadro de distribuição dos percentuais que os controles internos e que a redução das exigências documentais atenderiam e facilitariam a fiscalização governamental .

CONCLUSÃO

A formação do MERCOSUL - Mercado Comum do Sul supõe antes de mais nada, vontade política dos países engajados no processo de convergir para condições de livre concorrência entre eles, objetivando aumentar a eficiência de suas economias e com isso, fortalecer suas posições individuais ou em conjunto, no mercado internacional.

A documentação deve caminhar em direção da livre concorrência e que a mesma deve estar pautada em critérios de eficiência econômica, sendo necessário remover todo tipo de dificuldades, inclusive racionalizar a de natureza burocrática, a fim de dinamizar o mercado entre os países envolvidos no processo.

Cada obstáculo representa um aumento no custo da mercadoria e conseqüentemente uma falta de competitividade mercadológica. A medida que os entraves burocráticos vão sendo eliminados entre os países envolvidos no processo do MERCOSUL, gera-se por conseqüência maior competitividade.

A queda de barreiras alfandegárias deixa o mercado interno de cada país cada vez mais desenvolvido e competitivo, impulsionados pelo aumento da produção e qualidade dos produtos, em virtude da abertura de mercado, da redução de custos administrativos, do aumento da capacitação técnica exigida para a produção e do desenvolvimento tecnológico do parque industrial. Este é o caso da burocracia interna de cada país envolvidos no processo do MERCOSUL, pois a medida que a mesma influenciar na complexidade documental, no controle do fluxo mercadológico, na formação dos preços, na rentabilidade dos investimentos, na competitividade, na

capacitação técnica, no desenvolvimento do parque industrial, etc, constituirá barreira institucional à livre concorrência do mercado ampliado.

A competitividade em relação direta com a qualidade dos produtos e serviços e a produtividade do sistema operacional (crescente exigência dos mercados consumidores, o confronto do produto interno com o produto externo e o confronto das tecnologia dos países envolvidos no processo do MERCOSUL) levam as empresas a uma procura constante pela evolução da qualidade produtiva. A burocracia do fluxo mercadológico é um grande entrave, tanto de custo financeiro no aumento do preço do produto, como também no aumento do tempo entre a produção e a comercialização. Quanto menor a burocracia no fluxo mercadológico maior a qualidade dos produtos, pois reduziria os custos operacionais administrativos e o tempo de comercialização (ciclo operacional).

Demonstramos que é possível desburocratizar o mercado comum entre o Brasil e os demais países envolvidos no MERCOSUL, modificando ou reduzindo os aspectos burocráticos (obrigações acessórias), bem como proporcionamos aos empresários e profissionais, que fazem o processo do mercado internacional, uma visão ampla do contexto, relativos aos entraves burocráticos, demonstrando que as dificuldades aumentam a carga de custos operacionais.

Identificamos toda documentação necessária, como primeira etapa para que as empresas efetuem operações de exportação e/ou importação e como devem ser preenchidos, em todos os seus itens. Demonstramos também os caminhos (órgãos governamentais,

procedimentos operacionais, aspectos mercadológicos, etc) que uma empresa deve percorrer para que as operações do mercado internacional entre Brasil e os demais países envolvidos no MERCOSUL aconteça, e que as obrigações acessórias (burocracia) atuais, dificultam e aumentam os custos operacionais da operação de exportação e importação.

Visualiza-se, diante de toda documentação, relatada neste trabalho, que é possível modificar a forma de controle, direcionado estes mesmos de forma mais simplificada, à órgãos não governamentais já existentes, nas operações de exportação e importação entre Brasil e os demais países envolvidos no MERCOSUL, sendo que estes mesmos podem controlar de forma clara e competente as operações internacionais, ficando aos órgãos governamentais a atividade de fiscalização.

Conclui-se portando diante de toda a documentação, descrita neste trabalho, que é possível unificá-las, diminuindo as exigências burocráticas em sua elaboração, principalmente nas operações via MERCOSUL, facilitado pela abertura de mercado e pela redução dos entraves, sendo assim, facilitando que as empresas efetuem mais operações no mercado internacional.

ABREVIATURAS

- ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas**
- AFRMM - Adicional de Renovação da Marinha Mercante**
- ALADI - Associação Latino Americana de Integração**
- AITP - Adicional de Indenização do Trabalho Portuário**
- ATA - Adicional de Tarifas Aeroportuárias**
- CECEX - Centro do Comercio Exterior**
- CFR - Custo e Frete**
- CGC - Cadastro Geral de Contribuintes**
- CIF - Custo, Seguro e Frete**
- CIP - Transporte e Seguro Pagos Até Destino**
- CPF - Cadastro de Pessoas Físicas**
- CPT - Transporte Pagos Até Destino**
- DAF - Entregue na Fronteira**
- DARF - Documento de Arrecadação de Receitas Federais**
- DAS - Sindicato dos Despachantes Aduaneiros**
- DECEX - Departamento do Comercio Exterior**
- DEQ - Entregue no Cais**
- DES - Entregue no Navio**
- DI - Declaração de Importação**
- FAZ - Livre no Costado do Navio**
- FCA - Livre Transportador**
- FOB - Livre a Bordo do Navio**
- GATT - Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comercio**
- ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.**
- INCOTERMS - Termos do Comercio Internacional**
- IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados.**

COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

LI - Licença de Importação

MERCOSUL - Mercado Comum do Sul

NBM - Nomenclatura Brasileira de Mercadorias

NALADI - Nomenclatura da Associação L/A de Integração

NCM - Nomenclatura Comum do MERCOSUL

PIS - Programa de Integração Social

RC - Registro de Operações de Crédito

RE - Registro de Exportação

REI - registro de Exportadores e Importadores

RV - Registro de Venda

SERPRO - Serviço Federal de Processamento de Dados

SGPC - Sistema Global de Preferência Comercial

SISBACEN - Sistema do Banco Central

SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior

TEC - Tarifa Externa Comum

TIPI - Tabela do Imposto sobre Produtos Industrializados

BIBLIOGRAFIA

ARAGÃO, José Maria. A harmonização de políticas macro económicas no Mercosul; a construção de um mercado comum. Buenos Aires, BLD/Intal, 1993.

Banco Inter americano de Desenvolvimento. Las fuentes de informacion sobre produtos y empresas en el mercosur - quien vende y quien compra en el mercosur. Buenos Aires, Did-Intal, 1991.

BENNIS, Warren G. Desenvolvimento Organizacional: sua Natureza, Origens e perspectivas, Edgar Blücher, 1970.

Boletim das Comunidades Européias. Crescimento, competitividade, emprego. Os desafios e as pistas para entrar no século XXI (livro branco - suplemento 6/93).

Boletim do Comitê Econômico e Social das Comunidades Européias. Bruxelas, 1992.

CASELLA, Paulo Borba. Mercosul: exigências e perspectivas, integração e consolidação de espaço econômico (1995-2001-2006). São Paulo, LTR, 1996.

CHACON, Vamireh. O Mercosul: a integração econômica da america latina. São Paulo, Scipione, 1996.

Código Tributário Nacional. 24^a ed. São Paulo, Saraiva, 1995.

COELHO, Duarte. Dicionário espanhol / português. 4^a edição. São Paulo, Mestre Jou, 1974.

Sistema do Comercio Exterior. Manual de Operações do Sistema Integrado de Comercio Exterior. Edições Aduaneiras. 1992

Comissão das Comunidades Européias. A harmonização fiscal na comunidade. O dossiê da Europa (suplemento 10/86).

Comissão das Comunidades Européias. O mercado interno, 1993 (série documentação européia)

Comissão Fórum Sul do MERCOSUL. Diagnóstico da Região Sul Frente ao Mercosul, Fev/1998.

Contratos Internacionais e Direito Econômico no Mercosul. São Paulo, LTR, 1996.

CROZIER, Michel. O Fenômeno Burocrático. Brasília/DF, Editora Universidade de Brasília, 1963.

DE LUCCA, José Luiz. Dicionário usual de termos e expressões comerciais do Mercosul. Porto Alegre, Sulina, 1996.

DIAS, Lino Alberto. Princípios básicos de exportação. Rio de Janeiro,

CNI, dâmpni, 1989.

FARIAS, Werter Rotunno. Defesa de Concorrência no Mercosul.
Brasilia, 1992.

FERNANDEZ, Wilson. Mercosur: economia, política u estratégia en la
integracion. Monte Video, Fundacion de Cultura Universitária,
1992.

FIGUEIRAS, Marcos Simão. Mercosul no contexto latino americano,
ver, ampl.e atual. São Paulo, Atlas, 1996.

GOLDSMITH, Howard R. How to make a fortune in import/export -
reston publishing, 1980.

GONZÁLES CANO, Hugo. La armonizacion tributaria en procesos de
integracion econômica. Impuetos. Buenos Aires, 1991.

GRIECO, Francisco de Assis. O Brasil e o comercio internacional. São
Paulo, Aduaneiras, 1994.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa.. 3^a edição,
São Paulo, Atlas, 1994.

JESUS, Avelino de. Mercosul; estrutura e funcionamento. 1^a edição.
São Paulo, Aduaneiras, 1993.

- LABALUT, Enio Neves. Política de comercio exterior. Colaboração Yone Silva Pontes. São Paulo, Aduaneiras, 1994.
- LAGEMANN, Eugênio. Federalismo fiscal no mercosul. Porto Alegre, Palloti, 1993.
- RESENDE, Leone Soares de. Exportação: Organização para exportar, rotinas e procedimentos e canais de distribuição. São Paulo. Edit. Atlas, 1980.
- LOUSADA, Manuel. Normas e técnicas e certificação na CEE e no Mercosul. Brasilia, 1992/
- MAGARINOS, Gustavo. Comercio e integracion: mundo-continente-region Monte Vídeo, Fundacion de Cultura Universitária, 1994.
- MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional e comercio exterior, 2 ed. São Paulo, editora Atlas, 1995.
- Manual do Exportador 83-84. Rio de Janeiro, Banco do Brasil, CACEX, 1983.
- MATOS, Francisco Gomes de. Desburocratização. Rio de Janeiro, editora Atlas, 1979.
- MAYNES, Eduardo Garcia. Introducción al Estudio Del Derecho. México/DF, Porrúa, 7ª ed., 1956.

Mercado Comum do Sul - Mercosul. Lista de exceções. Republica do Paraguai, Republica Oriental do Uruguai, 1991

Mercosul - Integração e Impacto Sócio Econômico. Antonio José de Almeida (org). Petrópolis, editora Vozes, 1997.

MICCHIELLI, Roger. O questionário na Pesquisa Psicossocial. São Paulo. Editora Martins Fontes. 1979.

Normas Técnicas e Certificação na CEE e no Mercosul. Brasília: Secretaria da Ciência e Tecnologia, 1992.

NOVAES, Noemia C. M. de Oliveira. Mercosur: temas para reflexion. Tributacion. Boletim de Integração Latino Americana (12), 1994.

RAMLOW, Débora Simoni. Demonstrações contábeis. Estudo sobre Argentina e Brasil. Trabalho de conclusão de curso, 1996.

PEREZ OTERMIM, Jorge. El mercado comum del sur. Assuncion a Ouro Preto, aspectos jurídicos - institucionales. Monte Video, Fundacion de Cultura Universitária, 1995.

RATTI, Bruno. Comercio Internacional e Câmbio. São Paulo. Edições Aduaneiras. 1997.

Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico e Integração ao MERCOSUL - Balança Comercial jan/jun 1988- Santa Catarina

Senado Federal - Subsecretaria de Edições Técnicas. Estudos da Integração. Brasília/DF, 1993.

SOARES, Esther Bueno. Mercosul: desenvolvimento histórico. São Paulo, editora Oliveira mende, 1997.

Temas de Integração com Enfoques no Mercosul. Carlos Alberto Gomes Chiarelli (coord). São Paulo, ltr, 1997.

Um Grande Mercado Sem Fronteiras. 2ª edição. Luxemburgo, Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Européias, 1988.

VENTURA, Deisy de Freitas Lima. A ordem jurídica do Mercosul. Porto Alegre, livraria do advogado, 1996.

WEBER, Max. Burocracia e Liderança Política, In Os Pensadores. São Paulo, Abril Cultural, 1980.