

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE ZOOTECNIA

COMERCIALIZAÇÃO DE LARANJAS

RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO
DE CONCLUSÃO DO CURSO

ESTAGIÁRIO: *CARLACÉU ALENCAR DA MOTA*

ORIENTADORA: *PROF.^a LÍCIA BRANCHER*

SUPERVISOR: *ADALBERTO JOÃO ROSSI*

Florianópolis, Outubro de 1995.

R 183

Ex. 1

Para: Licia EM 21. NOV. 85.

"A natureza biológica do homem apareceu como a fundação de uma sociedade que não era de ordem política. Assim aconteceu até que os economistas do presente renunciaram aos princípios humanísticos de Adam Smith... A Lei de população de Malthus e a Lei de Diminuição dos lucros que fizeram a fertilidade do homem e do solo constituíram-se em elementos do novo domínio, cuja existência tinha sido descoberta. **A sociedade econômica havia emergido separadamente do estado político**"

KARL POLYANI. The Great Transformation,
Nova York: Rinehart and company, Inc, 1944,
p. 71.



0.282.820-7

UFSC-BU

SUMÁRIO

1. IDENTIFICAÇÃO DO ESTAGIÁRIO	1
2. ABREVIATURAS	2
3. APRESENTAÇÃO	3
4. INTRODUÇÃO	4
5. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	6
5.1 FICHA TÉCNICA	6
5.2 CONSTITUIÇÃO E FORMA JURÍDICA	7
5.3 FUNCIONAMENTO	10
6. COMERCIALIZAÇÃO	12
7. PADRONIZAÇÃO, CLASSIFICAÇÃO E EMBALAGEM DE LARANJAS	15
7.1 PADRÃO	15
7.2 TIPOS	17
7.3 MÁQUINAS PARA CLASSIFICAÇÃO	18
7.4 EMBALAGEM	18
8. MERCADO E COMERCIALIZAÇÃO	22
8.1 ESTRUTURA DE MERCADO	22
8.2 COLETA NA ÁREA DE PRODUÇÃO	22
8.3 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DA LARANJA	23
8.4 COMERCIALIZAÇÃO REGIONAL	23
8.5 SISTEMA DE COMERCIALIZAÇÃO VERSUS O ABASTECIMENTO ..	25
9. TRANSPORTE	27
10. ARMAZENAMENTO	28
11. EFEITOS DO ETILENO NA LARANJA	29
12. DESIDRATAÇÃO DOS CITROS	30
13. CUSTO DE IMPLANTAÇÃO DE UM POMAR	32
14. COLHEITA	34
14.1 AGROTÓXICOS NA CITRICULTURA	34
15. PANORAMA NACIONAL E MUNDIAL DA LARANJA	40
16. CONCLUSÃO	58
17. BIBLIOGRAFIA	60

1. IDENTIFICAÇÃO DO ESTAGIÁRIO

Aluno: *Carlacéu Alencar da Mota*

Nacionalidade: *Brasileira*

Local de Nascimento: *Salgueiro - PE*

Data de Nascimento: *15 de outubro de 1962*

Curso: *Agronomia*

Nº de Matrícula: *8128605-0*

Fase: *9ª*

2. ABREVIATURAS

- ABECITRUS - Associação Brasileira de Citricultores
- CEASA - Central de Abastecimento S.A.
- CEAGESP - Companhia de Entreposto e Armazenagem Geral do Estado de São Paulo
- COMFRUT LTDA. - Comércio de Frutas Ltda.
- CONFEA - Conselho Federal de Engenharia e Agronomia
- CONCEX - Conselho Nacional de Comércio Exterior
- CPOP - Código Fiscal de Operações (usado no CEASA)
- DPPC - Departamento de Planejamento e Política Cambial
- FRUPEX - Programa de Apoio à Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais
- FAO - Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura
- FUNRURAL - Fundo de Administração do Trabalhador Rural
- IICA - Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura
- ICMS - Imposto Relativo à Circulação de Mercadoria e à Prestação de Serviço de Transporte Interestadual, Intermunicipal e de Comunicações.
- IEA - Instituto de Economia Agrícola
- MA - Ministério da Agricultura
- MERCOSUL - Mercado Comum do Conesul
- SDA - Secretaria de Defesa Agropecuária
- SECEX - Secretaria de Comércio Exterior.

3. APRESENTAÇÃO

O estágio supervisionado de conclusão de curso, realizado na Empresa Comfrut Ltda. no período de 1^o a 31 de agosto de 1995, teve por objetivo colocar o aluno em contato com o sistema comercialização de laranjas verificado no CEASA de Florianópolis/SC.

Para isto, foi necessário um estudo no sentido de descobrir as vias legais para pôr em funcionamento um estabelecimento dentro do CEASA.

O objetivo geral do estágio foi tomar conhecimento da atual conjuntura de comercialização de laranjas, em uma unidade de classificação, embalagem e venda para indústrias de suco e consumo "in-natura" na Grande Florianópolis.

Em função disso foi possível traçar os objetivos específicos, tais como:

- a) Como operacionalizar um box na CEASA.
- b) "TIPOS" de compradores e vendedores de laranjas dentro do CEASA.
- c) Custos de operacionalização do estabelecimento.
- d) Característica de mercado.
- e) Formas de contato interespecífico fornecedor/comprador/atravessador e consumidor final.
- f) Contabilidade, impostos e cadastramento em órgãos oficiais, para exportação e importação.

4. INTRODUÇÃO

A formação da riqueza social depende de alguns fatores produtivos, sem os quais não pode ser realizada. A economia considera, tradicionalmente, três fatores de produção:

A terra ou natureza: Representada pela soma de todos os recursos naturais que podem ser utilizados e transformados pelo homem.

O trabalho: Representado pelos recursos humanos aplicados nas atividades de utilização e transformação dos recursos naturais visando a produção de bens.

O capital: Representado na forma de dinheiro, matérias-primas, equipamentos e instalações, aplicados na produção, de forma a gerar riquezas.

Segundo CLARK (1966), verifica-se que a produção de riquezas, constituída de bens e serviços, depende da posse, do uso e da aplicação dos fatores da produção.

Com o desenvolvimento da sociedade, as necessidades humanas, que antes se resumiam no alimento e no abrigo, aumentaram consideravelmente. O homem moderno necessita de inúmeros bens e serviços que atendam tanto as suas necessidades básicas como também outras ligadas ao seu conforto e bem-estar social.

Para que a produção pudesse atender à crescente demanda de bens por parte da sociedade, foi necessário organizá-la cada vez mais socialmente, de modo a se obter o maior rendimento possível de fatores dos produção.

No mundo moderno, as atividades econômicas se caracterizam pela produção de bens e serviços através dos mais diversos tipos de empresas, que se constituem em uma unidade

produtora ou organismo econômico através do qual são reunidos e combinados os fatores de produção e beneficiamento, visando o desenvolvimento de um determinado ramo de atividade econômica, para obtenção de bens e/ou serviços, objetivando lucro.

Segundo SINCLAYR (1991), as atividades comerciais, em termos econômicos, são consideradas serviços, pois são intermediárias entre produtor e consumidor, realizando assim a distribuição de bens.

Portanto, dentro deste entendimento, os estabelecimentos comerciais se enquadram dentro do setor terciário.

5. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

5.1 FICHA TÉCNICA

NOME: COMFRUT LTDA - COMÉRCIO DE FRUTAS LTDA.

ENDEREÇO: Rod. BR 101 S/N, Km 205 PC-Box 314, 315, 316 e 317

CEP: 88117-901 - BARREIROS - SÃO JOSÉ - SC

PROPRIETÁRIOS: ADALBERTO JOÃO ROSSI & HUGO GONÇALVES

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS: 03 motoristas;

05 embaladores/Classificadores;

01 agente Administrativo.

EQUIPAMENTOS DISPONÍVEIS: 03 silos com capacidade para 20 toneladas/cada;

01 máquina classificação e lavagem;

08 estantes com bancada de separação;

08 carroças para carregamento;

50 caixas tipo "M";

01 balança eletrônica;

01 telefone;

01 F 4000 para entrega;

01 caminhão truco Mercedes-Benz.

ÁREA CONSTRUÍDA: 360 m².

NÚMERO COMPRADORES ATACADISTAS: Variável.

VOLUME DE COMERCIALIZAÇÃO (AGOSTO 1995): 250.000 kg

TIPO DE ATENDIMENTO: - Grandes, médios e pequenas redes de supermercados;

- Comercialização à distância/fábricas de suco;

- Varejistas;

- Sacolões.

5.2 CONSTITUIÇÃO E FORMA JURÍDICA

Para desenvolver atividade no setor terciário e especificamente na área de comércio é necessário que a empresa esteja legalmente constituída.

As leis brasileiras distinguem as pessoas físicas das pessoas jurídicas, de empresas que podem ser:

Firma Individual Quando é representada por um único empresário.

Firma de Sociedade Quando duas ou mais pessoas se associam e constituem uma entidade com personalidade jurídica distinta daquelas dos indivíduos que o compõem.

Mediante o exposto, a COMFRUT LTDA. trata-se de uma associação de duas pessoas, conforme dados da empresa citados anteriormente. Operando sob o nome da firma em comum, comercialmente, respeitando os dois sócios para com os direitos e deveres da firma sem qualquer limite.

Para que a empresa pudesse operar legalmente, foi necessário realizar seus registros em alguns órgãos governamentais, conforme estabelece a legislação.

Vejamos então, quais são estes órgãos e que documentos tramitaram no processo de legalização da empresa.

CEASA - Primeiro os proprietários fizeram um contrato de ocupação do box em registro junto à administração do CEASA, com aquisição através de compra de antigos ocupantes.

JUNTA COMERCIAL - Neste órgão a empresa foi registrada pelo contador previamente contratado para que se tornasse legalmente constituída.

Se não estiverem inscritos na junta comercial os estabelecimentos não podem ter livros legalizados, não podem requerer falência de eventuais devedores ou propor concordatas

preventivas com seus credores, obter empréstimos bancários para compra de novos equipamentos, transportes, etc. E não poderá confeccionar talões de notas fiscais.

O registro na Junta Comercial é realizado através de apresentação dos seguintes documentos:

1 - Contrato Social.

2 - Prova de Identidade Autenticada.

3 - Declaração - Neste documento os sócios declaram que não estão sendo e que nunca foram condenados pela prática de crime, cuja pena os impeça de se estabelecerem comercialmente.

4 - Ficha de Cadastro Nacional de Sociedade - Este documento é composto de quatro formulários adquirido no Ministério da Indústria e do Comércio e Turismo que são os seguintes:

Formulário 1 - Identificação da Empresa.

Formulário 2 - Dados do administrador e dos membros do conselho fiscal.

Formulário 3 - Quadro societário, principais acionistas ou empresas coligadas, tais como transportadoras.

Formulário 4 - Controladas, Consorciadas e Antecessoras.

5 - Guia de Recolhimento - Calculando-se as taxas de arquivamento e cadastro, preenche-se o guia de recolhimento e efetua-se o pagamento na rede bancária. Feito isso, uma via deste documento é anexada no processo de entrada na Junta Comercial.

Requerimento; o Cadastro Social; a Ficha de Cadastro; a Cédula de Identidade; as Declarações e o Guia de Recolhimento, são anexados ao requerimento e entregues no protocolo da Junta Comercial do Estado.

Registrado o contrato na Junta Comercial, a empresa prossegue com as seguintes inscrições, e regularizações burocráticas.

* **MINISTÉRIO DA FAZENDA** - (Secretaria da Receita Federal) - Neste órgão governamental, a empresa é inscrita para fins de arrecadação e fiscalização de tributos (impostos e taxas) federais, recebendo um número de inscrição no CGC (MF) - Cadastro Geral de Contribuinte do Ministério da Fazenda.

Portanto, depois de feita a inscrição no MF a empresa recebe o cartão do CGC.

- * SECRETARIA DA FAZENDA ESTADUAL - Neste órgão governamental do Estado, as empresas são inscritas para fins de arrecadação e fiscalização de tributos estaduais e recebem um número de INSCRIÇÃO ESTADUAL.

Para se escrever a empresa deve apresentar a seguinte documentação:

- Declaração Cadastral (DECA), e junto à DECA a empresa apresenta: RG dos sócios, atestado de residência e contrato de locação do imóvel ou contrato de compra do box e onde a empresa se estabelece.
- * GUIA DE RECOLHIMENTO - Preenche-se o guia de recolhimento modelo TCEC, solicitando a expedição da FIC - Ficha de Inscrição do Contribuinte na Secretaria da Fazenda. Feito a inscrição, a Secretaria da Fazenda do Estado expede a FIC, Ficha de Inscrição Cadastral.
- * PREFEITURA MUNICIPAL - (Secretaria de Finanças) - A Prefeitura fiscaliza e arrecada tributos municipais. Inscritas na Secretaria das Finanças, as empresas recebem um número de inscrição no CCM (Cadastro de Contribuintes Mobiliários). É preenchido uma Guia de Inscrição, e feito a inscrição. A Prefeitura Municipal então expede a FI (Ficha de Inscrição).
- * INSTITUTO NACIONAL DE SEGURIDADE SOCIAL - No INSS a empresa foi inscrita para fins de arrecadação de contribuição de empregados e empregadores. Com essas contribuições, são custeados as despesas do Sistema de Previdência Social (Aposentadoria, Assistência médica, etc). Esta inscrição é feita através do pedido de matrícula de acordo com um formulário. Depois de feito, o INSS emite um certificado de matrícula que deve ser exposto no estabelecimento.
- * MINISTÉRIO DO TRABALHO - Neste órgão, a empresa apresenta, na sua constituição, uma certidão denominada Cadastro de Empresas, com dados referentes ao seu pessoal (sócios e empregados) declarando ainda, a principal atividade do estabelecimento.
- * SINDICATO - Além da empresa estar inscrita nos órgãos mencionados anteriormente, é necessário contribuir com o sindicato da classe. O Sindicato é a entidade representativa dos interesses econômicos e profissionais de todos que exercem função como empregados

ou empregadores, donde também é preenchido uma guia com recolhimento de contribuição sindical que é pago na rede bancária.

Obviamente depois desta parafernália de documentações e arrecadações monetárias através de guias de recolhimento, é que a empresa poderá abrir as portas do estabelecimento para operacionalização, e confeccionar os talões de notas e de aquisição conforme cópias de talões em anexo.

5.3 FUNCIONAMENTO

A COMFRUT LTDA, está localizada na CEASA, ocupando quatro boxes. Um fator importante e que deve ser citado aqui é que a CEASA é subdividida quanto ao sistema de venda em dois setores:

- 1 - Setor Permanente (BOXES)
- 2 - Setor não Permanente (PEDRA)

Este último setor é composto por produtores de hortifrutigranjeiros de toda a região. É um espaço de vão livre, onde é cobrado o correspondente a US\$ 1,90 por eixo de caminhão. As vendas neste setor também poderão ser feitas a nível de atacado o que causa um grande descontentamento por parte dos proprietários de boxes.

A COMFRUT, está localizada no setor permanente, que é operacionalizado pelos proprietários dos boxes, com pagamento mensal de aluguel à direção do CEASA no valor de US\$ 674,00 que incluem taxa de luz, vigilância e limpeza das ruas.

Ainda em relação a empresa, a mesma funciona como estabelecimento encarregado de classificação, embalagem e comercialização de laranjas e outras frutas cítricas, sendo que o maior volume de negócios é representado pela laranja, girando em torno de 85% do total comercializado.

Quase que a totalidade da comercialização é feita por telefone e se estabelece na base da confiabilidade, ou seja, sem a amostra do produto, quando se trata de grandes redes de

supermercados. Em muitos casos, acontecem algumas visitas exploráticas de gerentes comerciais, para efetivar as transparências confiabilísticas.

A COMFRUT funciona de segunda-feira aos sábados, iniciando a comercialização às 5:30 horas e encerrando variavelmente às 14:00 horas. As operações de descarga, classificação e embalagem exigem que os trabalhadores cheguem mais cedo à empresa para que no início da manhã as caixas e sacos já estejam prontos para entrega e comercialização. Essa é uma das exigências de mercado, pois assim como o pão ou o leite, a fruta também não pode chegar tarde ao supermercado, também o horário da manhã devido à temperaturas mais amenas é o mais apropriado para o transporte de frutas, além de outros fatores, como; o desimpedimento do trânsito nas estradas e rodovias.

6. COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização de laranja, a nível de atacado, se mostra desorganizada e dispersa no que se refere aos estabelecimentos encarregados da classificação e embalagem. Isso porque os grandes comerciantes de laranja se utilizam do CEASA apenas com a manutenção de um box que serve de "vitrine" do seu produto. Portanto, o volume de negociação se encontra praticamente fora do CEASA e disperso no meio urbano, facilitando um modelo de competição imperfeita devido à especulação do preço entre os vendedores, que muitas vezes não levam em consideração a qualidade e idoneidade de seus produtos.

PRINCIPAIS CAUSAS DA DESORGANIZAÇÃO

- 1) **Pouca concorrência entre os agentes de comercialização** - Essa pouca concorrência se deve ao fato de não haver setores de áreas definidas dentro do CEASA para comercialização permanente e exclusiva de citros. Em outras palavras "hoje o comercializante está negociando laranja e de olho na batata".
- 2) **"Diminuição" dos preços da laranja pelo principal comerciante** - Este fato ocorre devido ao baixo consumo na temporada de inverno e, principalmente, no intuito de garantir a freguesia que é bastante propensa a outras ofertas, não dando oportunidade de fôlego para o comerciante e não proporcionando uma parceria compensatória em outras compras. É portanto um fator considerado primordial para se manter no mercado, pois o inverno é um período que eles chamam de "queima de reservas".
- 3) **"Dueto" na diversidade de laranjas comercializadas** - Foi verificado "in-loco" que é comercializado um percentual bastante alto de duas variedades entre os comerciantes,

mesmo existindo outras em período de colheita. Geralmente os comerciantes não se arriscam em diversificar para não criar expectativas visuais no comprador e retaliar a compra.

- 4) **Alto custo de manutenção cobrado pela direção da CEASA dos proprietários de box** - Como já mencionado anteriormente, a tarifa atual está em torno de US\$ 670,00. Os proprietários de boxes sugerem que as tarifas de rateios sejam cobradas proporcionalmente de acordo com a utilização de cada estabelecimento. Atualmente não ocorre uma diferenciação entre os proprietários que possuem sistema de frigorigeração, os que possuem máquinas classificadoras e os que não utilizam nenhum equipamento.
- 5) **Estima-se que 90% do produto comercializado é oriundo do Estado de São Paulo** - Isto se deve ao fato de ser o Estado de São Paulo, o principal produtor do país e o poder de fôlego do citricultor ser maior, bem como a qualidade do produto, que tem como característica principal uma maior vida de prateleira.
- 6) **Oscilação climática da Região** - É verificado que a região da Grande Florianópolis e todos os vales ribeiros possuem períodos variados de ocorrência de chuvas, que, em determinadas épocas ocorrem durante semanas seguidas. Este fenômeno é um fator limitante para venda de laranjas, pois quando chove o consumo cai vertiginosamente, o que é uma característica mundial, por mais cosmopolítico que seja o mercado.
- 7) **Poucas unidades de beneficiamento de suco** - Em levantamento feito em algumas redes de supermercados, foi verificado que o Estado de Santa Catarina importa bastante suco de laranja de outros Estados, e, em alguns casos, permite a entrada de suco estrangeiro a preço competitivo.
- 8) **Pouca iniciativa empresarial para utilização e reaproveitamento dos resíduos da laranja** - Foi verificado de maneira informal que apenas uma empresa situada no sul do

estado de Santa Catarina faz beneficiamento dos óleos essenciais e outros subprodutos da casca da laranja para a indústria de cosméticos.

Portanto, essa desorganização é decorrente da baixa exigência do mercado, criando um ciclo vicioso entre os detentores da comercialização.

Estes, são pressionados a reduzir as margens de lucro, optando na época de inverno (baixa temporada), por uma venda à preço baixo, em virtude das expectativas viciosas criadas em torno da temporada do "turismo".

7. PADRONIZAÇÃO, CLASSIFICAÇÃO E EMBALAGEM DE LARANJAS

Foi verificado in-loco que a padronização traz grandes vantagens, já que a laranja não apresenta uma característica de uniformidade, mesmo que seja colhida num mesmo pomar. A uniformidade pode ser obtida quando a colheita for em lotes ou piquetes de plantas idênticas. Mesmo assim, as frutas que ficam dentro da copa têm tendência de perder a classificação, tornando-se casca grossa. Portanto a classificação é necessária devido aos seguintes aspectos:

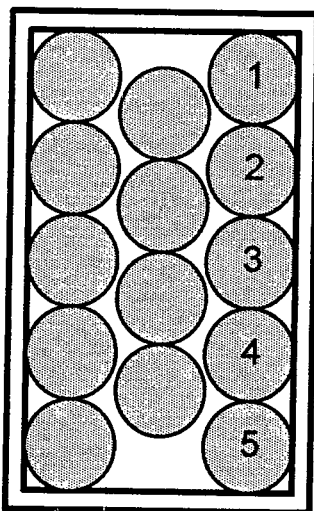
- 1 - A classificação evita ou restringe a comercialização de laranjas estragadas, não pondo em risco o nome da empresa ou a confiabilidade nas negociações.
- 2 - Possibilita uma boa imagem de mercado: "*Consumidor granfino come com os zóios*". Zé Pintado - Vendedor de peixe no CEASA.
- 3 - A padronização oferece a imposição quanto há diferenças de preço entre os concorrentes.
- 4 - Proporciona ao vendedor e comprador uma linguagem comum.
- 5 - As perdas diminuem.
- 6 - Oferece inovação e seleção.
- 7 - Aumenta a competitividade.
- 8 - Cria novos padrões.
- 9 - Facilita a entrega.
- 10 - Facilita a embalagem.

7.1 PADRÃO

O padrão se refere ao tamanho do fruto, ou em outras palavras, quantas frutas caberão dentro de uma caixa "M". Para isso o padrão é diferenciado conforme a figura a seguir.

Figura 01 - PADRONIZAÇÃO DO CEASA/SC (LINGUAGEM COMUM ENTRE COMPRADORES E VENDEDORES).

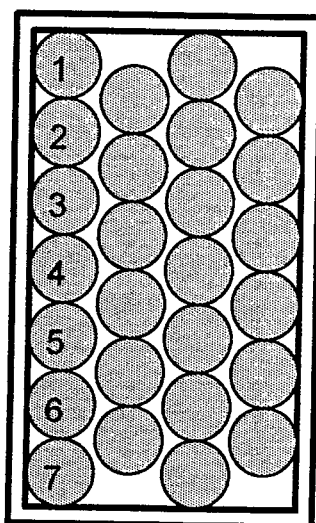
PADRÃO: 5 BOLAS ou BOLÃO



PESO - 25 kg

Quantidade média de frutas por caixa = 70 frutos.

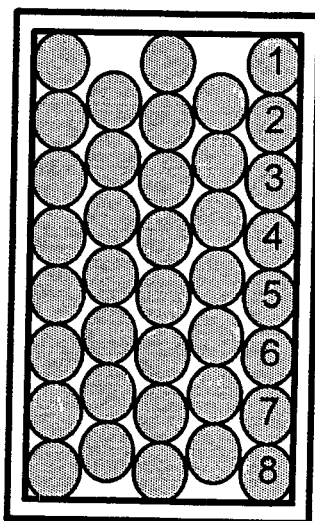
PADRÃO: 6 - 7 BOLAS (considerando o padrão mais aceito comercialmente).



PESO - 25 kg

Quantidade média de frutas por caixa = 120 frutos.

PADRÃO ACIMA DE 8 BOLAS - É conhecido como "CAIXA PADRÃO PIRULITO"



PESO - 25 kg

Quantidade média de frutas por caixa = 150 frutos.

A classificação de um determinado produto é obtida através das exigências de mercado, seja ele internacional, estadual, municipal ou regional. Para muitos, em se tratando de alguns produtos, este procedimento é visto como sendo peculiar de cada mercado, onde obrigatoriamente acontecem as adequações, os ajustes, e também as inovações.

Foi observado que a empresa segue os padrões do CEAGESP S.A, quanto a classificação.

7.2 TIPOS

Refere-se aos atributos relacionados com a qualidade da laranja:

- LARANJAS PÊRA - São todas as laranjas utilizadas para suco, ou seja, obrigatoriamente têm que apresentar casca fina.

- LARANJAS DE MESA - São as laranjas BAHIA e BAIANINHA. Servem para compotas, doces, pudins; são usadas para consumidores peculiares: hotéis, motéis, etc.

A classificação quanto à "**qualidade comercial**", principalmente na comercialização "in natura", é baseada em características típicas para cada fruta "variedade", conforme normas da "PADRONIZAÇÃO DE GENEBRA", a saber:

- a) As "laranjas" devem ter forma, desenvolvimento e coloração típica da variedade.
- b) Integridade das "laranjas": devem ser intactas, sadias e limpas.
- c) O grau de maturação deve ser adequado. A fruta deve oferecer condições ao transporte e à manipulação de maneira normal.
- d) Oferecer condições aptas ao consumo.
- e) Boa aparência.

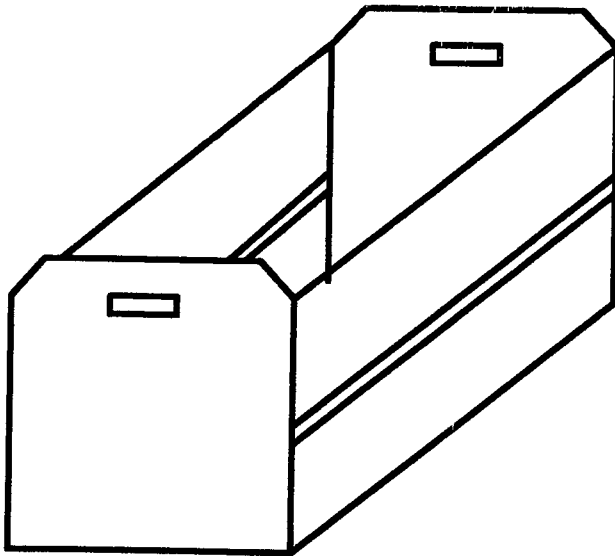
7.3 MÁQUINAS PARA CLASSIFICAÇÃO

As máquinas para classificação de laranja são de dois tipos:

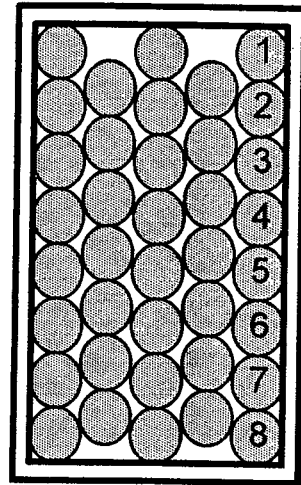
- a) Separação por diâmetro - São máquinas de diversos modelos.
- b) Separação por peso - Esse equipamento não é muito utilizado, pois necessita de mão-de-obra especializada e disposição de tempo. Este tipo de padronização é empregada nas laranjas Pokan e Montenegrina.

7.4 EMBALAGEM

O tipo de caixa utilizada como embalagem para o mercado de fruta "in natura" é a "CAIXA M", conforme pode ser visualizado na figura 02.



A



B

Figura 02 - MODELO DE CAIXA PARA TRANSPORTE.

- A - Dimensões internas: 29 cm de base, 54 cm de comprimento, 29 cm de altura nas laterais (33 cm de altura nas extremidades, para proteger os frutos de esmagamentos);
- B - Distribuição correta das frutas na caixa M (vulgarmente conhecida no CEASA como caixa louca).

TABELA 01 - CLASSIFICAÇÃO DAS LARANJAS PARA CONSUMO "IN NATURA", QUANTO AO TAMANHO DOS FRUTOS.

CLASSE	DIÂMETRO EQUATORIAL (mm)	FRUTOS POR CAIXA TIPO (M)
1	> 92	45 a 56
2	88 a 92	67 a 72
3	85 a 88	80 a 83
4	81 a 85	96 a 104
5	73 a 76	112 a 125
6	70 a 73	137 a 150
7	65 a 70	162 a 175
8	60 a 65	187 a 200
9	57 a 60	216 a 234
10	54 a 57	252 a 270
11	51 a 54	288 a 306
12	48 a 51	360 a 378

Fonte: Normas Técnicas, para cultura de citros em São Paulo - Sistema de Produção - Nº 14. Piracicaba - SP.

* O quadro apresentado, esclarece as classes e tipos de laranjas utilizadas para consumo "in-natura". Portanto, as laranjas que não se enquadram nesta tabela são consideradas como sendo fora do padrão dos melhores mercados consumidores.

TABELA 02 - CLASSIFICAÇÃO DA LARANJA PARA CONSUMO "IN NATURA", QUANTO AOS DEFEITOS.

DEFEITO	LIMITE MÁXIMO DE FRUTOS COM DEFEITO POR TIPO (%)		
	EXTRA	ESPECIAL	PRIMEIRA
<i>Danos mecânicos</i>	1	5	10
<i>Manchas de pragas de doenças</i>	5	10	20
<i>Frutas murchas</i>	0	1	2
<i>Frutas passadas</i>	0	0	0
<i>Podridões</i>	1	2	3
<i>Leprases</i>	1	2	3
<i>Oleocelose rasa</i>	1	3	5
<i>Tolerância máxima</i>	7	15	30

Fonte: Normas Técnicas, para cultura de citros em São Paulo - Sistema de Produção - Nº 14. Piracicaba - SP.

8. MERCADO E COMERCIALIZAÇÃO

8.1 ESTRUTURA DE MERCADO

Verificamos que um estabelecimento comercial, qualquer que seja, obrigatoriamente estará intrínscio ao sistema geral de abastecimento que compõe uma determinada área de produção, a qual esteja voltada para os grandes centros. No caso da CEASA, o abastecimento de laranja é cerca de 90% proveniente do Estado de São Paulo.

Dentro de um sistema de abastecimento existem os produtores; o mercado atacadista, que reúne essa produção nas empresas de classificação e embalagem; o varejista que distribui; e o consumidor, formando portanto os quatro segmentos de um sistema de abastecimento.

Neste sistema constata-se que o citricultor tem a laranja na mão, mas o que fazer com elas? Entregar ao atacadista e varejista? Como é que a laranja chega ao mercado atacadista e varejista? Existem dois tipos de citricultores: um já possui a produção fornecida à base de contrato para as fábricas de suco, onde ele só negocia o excedente. O outro é aquele que nos interessa, porque vende de forma variada e com prazo para pagamento; é portanto um produtor destinado aos compradores voluntários.

8.2 COLETA NA ÁREA DE PRODUÇÃO

Observa-se que o citricultor que vende a laranja nos galpões de sua propriedade é aquele que tem a propriedade afastada da estrada geral, não tem transporte, e não tem mão-de-obra suficiente para poder se liberar e vir para a cidade participar da comercialização. Mediante estes fatos, é que os comerciantes de laranjas obrigatoriamente possuem caminhões próprios para fazer a busca do produto no local.

8.3 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DA LARANJA

A distribuição da laranja observa o seguinte esquema, conforme por ser observado na figura 03.

ESQUEMA

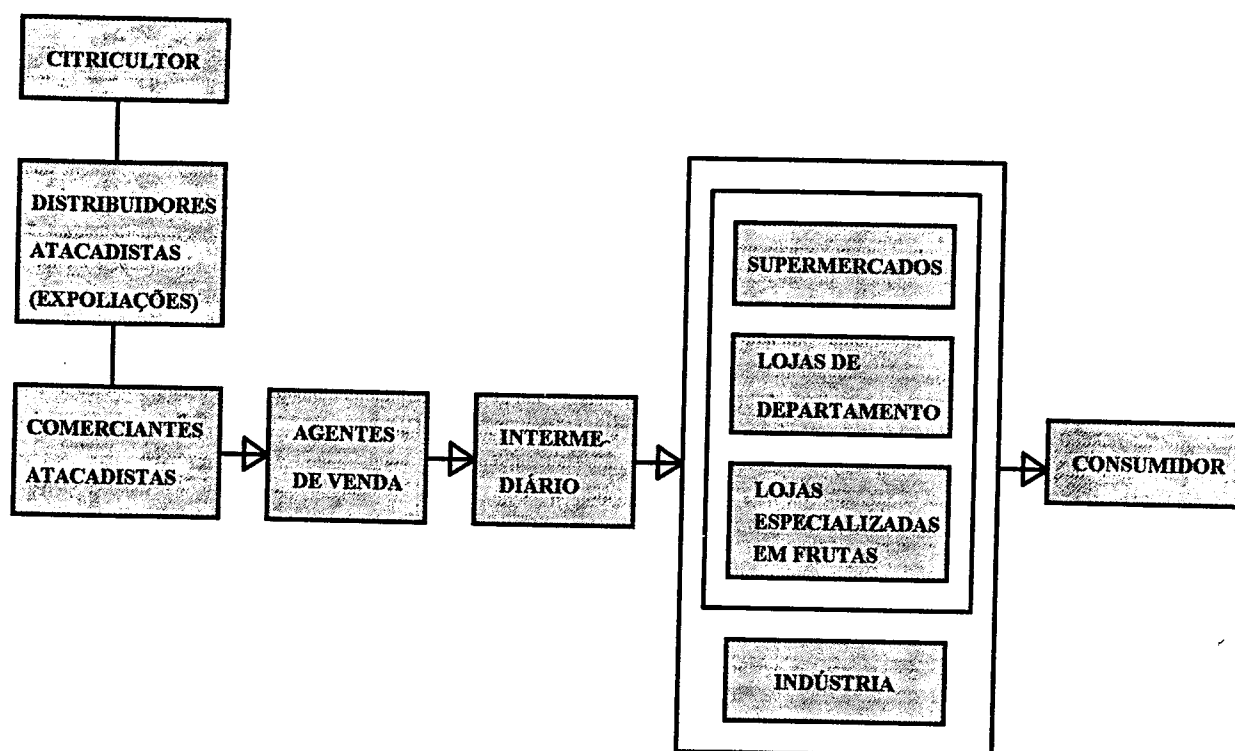


Figura 03 - Cadeia de distribuição e comercialização da laranja.

8.4 COMERCIALIZAÇÃO REGIONAL

A carência de dados, em quantidade e qualidade, limita bastante a análise do mercado e a comercialização.

No entanto, algumas informações nos dão um esboço geral da situação da comercialização.

- 1 - A produção de laranja no Estado ainda é bastante dispersa, não havendo propriamente municípios ou regiões de destaque ou que concentrem volumes de produção significativos.
- 2 - Nos municípios próximos a Piratuba (Vale do Rio Uruguai) a produção é destinada em parte, à comercialização nas localidades próximas à estrada de ferro que passa pelo Vale do Rio do Peixe, atingindo inclusive, municípios do Paraná e Rio Grande do Sul.
- 3 - Em relação aos produtores do Estado de Santa Catarina, segundo levantamento da antiga EMPASC, observa-se que praticamente 80% dos citricultores produzem laranja para consumo no próprio estabelecimento, e que ela não tem poder de entrada no CEASA para competir em preço e qualidade com frutas oriundas do Estado de São Paulo.
- 4 - Portanto, tendo como base as quantidades comercializadas no CEASA/SC verifica-se a quase completa dependência do Estado por citros produzidos em outras unidades da federação, notadamente do Estado de São Paulo.

Verifica-se a insuficiência de dados relativos à comercialização de laranjas na cidade de Florianópolis, uma vez que a maioria dos comerciantes omitem esta informação para sonegação de impostos. Foi verificado "in loco" que o mercado oferece uma boa indicação para o mercado de citrus in-natura, a nível de varejo, bem como do consumo industrial em Santa Catarina, conforme informações a seguir:

- **Feiras livres e/ou quitandas** - Novamente constata-se uma pequena participação de citrus catarinenses no abastecimento do estado. O estado de São Paulo se constitui no principal fornecedor e é provável que grande quantidade das frutas adquiridas nos CEASA's de Curitiba e Porto Alegre sejam também oriundas daquele estado.

As perdas observadas atingiram 8,3% para laranja. EMPASC (1980).

- **Supermercados** - Foram levantadas informações das principais redes de supermercados da Grande Florianópolis, num total de seis. Mais uma vez, verifica-se que o abastecimento de laranjas no estado de Santa Catarina é feito principalmente por

São Paulo. Apenas com relação à tangerina, pokam, e à montenegrina, houve aquisição de produtos catarinenses.

8.5 SISTEMA DE COMERCIALIZAÇÃO VERSUS O ABASTECIMENTO

O abastecimento de frutas cítricas, e em especial a laranja, é feito da seguinte forma:

Os citricultores são contactados previamente através de contato telefônico ou visita no local. Esta aquisição ou transação comercial é feita na forma de volume atacadista, onde o citricultor entrega a quantidade desejada através de frete ou transporte próprio.

O transporte é feito através de caminhão do tipo truco graneleiro, que tem capacidade para carga de 15 ton.

No período em que foi feito o estágio, a COMFRUT adquiria de três a quatro caminhões de laranja por semana, o que corresponde aproximadamente a uma venda de 10.000 kg de frutas frescas por dia. Os proprietários consideram esta quantidade de negócio bastante baixa para esta época do ano, quando comparado a anos anteriores.

A empresa adquire esta quantidade de laranjas, pagando o chamado "preço de atacado", que varia de US\$ 66,5 a US\$ 70,5 por tonelada e um preço médio por quilometragem de frete em torno de US\$ 0,60.

Estes dados foram confirmados entre os atacadistas da região da Grande Florianópolis, junto aos gerentes, e/ou representantes comerciais de classificadores de laranjas tais como PIONEIRA, LEON AGRÍCOLA, UNIÃO, BASCHIROTTO.

A comercialização de laranjas, é feita através de agentes de comercialização informal das grandes, médias e pequenas redes de supermercados, como também restaurantes comunitários (empresas) e fábricas de beneficiamento e extração de suco.

A forma de pagamento ao citricultor e a posterior venda são bastante variadas, sendo que no período de baixa temporada o que prevalece é um prazo de carência para cobertura de cheque de no máximo quinze dias.

Estas transações acontecem sempre na base da confiança adquirida no próprio mercado. Quanto às vendas no estabelecimento da empresa, esta é feita através de sacas de 25 kg aferido em balança eletrônica, ou em caixas do tipo M, vulgarmente conhecida entre os comerciantes de citros como caixa "LOUCA". Portanto o comprador obrigatoriamente deverá possuir caixas próprias para a troca ou fazer a devolução imediata através de notas de recibo. No armazenamento no box, segundo a fiscalização fitossanitária do MA, as caixas deverão permanecer sob estrados de madeira com altura de, no mínimo, 15 cm do piso.

Estas caixas de laranja são vendidas a varejo a pequenos donos de quiosques, bodegas, quitandas, etc, num preço variando entre US\$ 5,50 a US\$ 6,50 por caixa, chegando a um preço final para consumidor de mercado periférico em torno de 30% mais caro que o vendedor do CEASA/SC que por sua vez, fatura uma fatia de 20% em relação aos citricultores, este índice também, é considerado baixo, devido ao inverno e ao período de baixa no turismo (característica do mercado local).

9. TRANSPORTE

O transporte rodoviário é o único utilizado para a movimentação das safras, das unidades de produção até os atacadistas da Grande Florianópolis.

Verifica-se também, que existem problemas para escoamento da produção de algumas regiões de São Paulo, devido às épocas de chuvas, em especial no mês de agosto.

Com relação aos canais e fluxos de comercialização, verifica-se que, por via de regra, as laranjas não fogem do esquema geral observado na comercialização de frutas. O citricultor a que nos referimos anteriormente, ou seja, aquele considerado do segundo grupo de produtores é responsável por pequena parcela na venda direta ao consumidor.

Em geral a venda é feita a intermediários, que vão buscar a produção com caminhões próprios. Para que esta transação aconteça, é necessário que o intermediário envie uma contra nota; esta contra nota servirá para que o produtor possa ir no órgão fazendário e recolher um novo bloco de nota de produtor, portanto esse intermediário entrega-o no mercado varejista (supermercados, feira-livre, sacolões, indústria, etc.).

O abastecimento de frutas (laranja) para supermercados, sacolões, feiras-livres, quitandas e armazéns na Grande Florianópolis, é feita na sua totalidade pela CEASA/SC, através de algumas empresas que lá se estabeleceram com suas "vitrines".

10. ARMAZENAMENTO

Em geral, as frutas são colhidas um dia antes da comercialização, utilizando caixões ou sacos para transporte até a sede da propriedade. A partir desta, até o centro de consumo, ou estabelecimento comercial, são transportadas normalmente a granel.

Chegando no estabelecimento as laranjas não são submetidos a armazenamento, entendido este como um processo que visa melhorar a conservação e o aproveitamento de mercado. A armazenagem a frio não é utilizado, embora já existam condições para isso na Central de Estocagem de Santa Catarina em Itajaí, pois para isso é necessário que a produção também seja próxima.

Ainda com relação ao armazenamento e conservação de laranjas, este procedimento adquire grande importância no que se refere ao modo como é feita a colheita. A colheita normalmente é manual e as vezes com auxílio de escadas. Neste caso deve-se tomar todo o cuidado para não haver o rompimento da casca ao se destacar o fruto do pedúnculo.

A colheita com tesouras, recomendada no passado é hoje desaconselhável porque o "cabinho", mesmo curto, remanescente no fruto, fere as cascas de outras frutas durante o manuseio e transporte, tornando-as susceptíveis aos agentes fúngicos da podridão.

Em outros casos, a colheita é realizada com varas ou ganchos. Este processo danifica as plantas e os frutos, podendo atingir até 50% das frutas e iniciar o processo de apodrecimento já no dia subsequente à colheita.

No estabelecimento comercial o armazenamento é feito nos silos de ripas de madeira, para que a laranja tenha uma boa aeração, pois a fruta precisa de ventilação quando estocada.

11. EFEITOS DO ETILENO NA LARANJA

O etileno é um gás produzido da forma natural na maioria dos tecidos das plantas. Este simples composto químico geralmente é reconhecido como hormônio de maturação da fruta. Pode ter importantes efeitos benéficos ou nocivos nos produtos frescos. Para que tais efeitos ocorram deve-se acumular uma mínima concentração dentro da atmosfera interna do produto, e a temperatura deve estar também sobre um nível mínimo. A temperatura afeta tanto a taxa de produção de etileno, como a sensibilidade dos produtos ao etileno. Portanto acredita-se, e é citado pela FRUTAPEX, que estes níveis críticos de concentração e temperatura não estão bem definidos. Segundo a FRUTAPEX as taxas de produção e de ação do etileno são dependentes da temperatura. Um resfriamento rápido e um bom manejo da temperatura são vitais para retardar a maturação da fruta e outros processos de deterioração.

Foi verificado em consultas literárias, que, de acordo com a atividade respiratória dos frutos, estes se classificam em dois grupos:

- Climatéricos - O etileno inicia a maturação que vem acompanhada por um rápido aumento na atividade respiratória da fruta. Ex.: maçã, manga, pêsego, etc.
- Não Climatéricos - Neste caso incluem os frutos cítricos, uvas, morango, etc. O etileno "pode" produzir mudanças de cor, enquanto que os açúcares, ácidos e o sabor da fruta não são afetados.

12. DESIDRATAÇÃO DOS CITROS

Os frutos frescos, perdem constantemente água para o meio ambiente que os rodeia. Depois da colheita, esta perda de água não pode ser recuperada pela planta, e há uma perda de peso. Algumas variedades de laranjas mostram sinais de enrugamento depois de perder de 3 a 5% do seu peso inicial. Os estudos mostram que os frutos perdem água como resultado de um gradiente de vapor de água entre sua atmosfera interna, essencialmente saturada dentro dos chamados espaços intercelulares, e a atmosfera externa, menos saturado. Verifica-se também que o vapor de água escapa na direção da menor concentração, principalmente através de aberturas naturais da superfície da fruta, mas também de zonas danificadas. A taxa de migração da água é controlada pela diferença de pressão de vapor entre a laranja e o meio ambiente.

À temperatura de 25C e 30% de umidade relativa, a maioria dos frutos perderá água trinta e seis vezes mais rápido que o faria a 0C e 90% de umidade relativa.

Portanto, a manutenção de uma baixa temperatura dos frutos em armazenamento é essencial para reduzir sua perda de água e por conseguinte seu enrugamento.

TABELA 03 - COMPOSIÇÃO DA POLPA DE LARANJA, TANGERINA E LIMÃO EM 100 g DE SUBSTÂNCIA ALIMENTAR.

COMPOSIÇÃO	LARANJA	TANGERINA	LIMÃO
CALORIAS	64	50	44,6
ÁGUA (%)	84,4	77,4	89,4
ACÚCARES (%)	13,1	10,9	8,5
PROTEÍNAS (%)	0,6	0,8	1,0
GORDURAS (%)	1,0	0,6	0,7
MINERAIS (%)	0,43	0,6	0,4
VITAMINA A (V.I.)	195	3 015	20
VITAMINA B1 (mcg)	135	100	55
VITAMINA B2 (mcg)	150	-	60
NIACINA (mg)	0,275	-	0,309
VITAMINA C (mg)	47,5	46,8	30,2
K (mg)	36	-	127
Ca (mg)	45	41	107
P (mg)	21	18	21
Na (mg)	13	216	9
Fe (mg)	0,2	0,3	0,35
S (mg)	11	9	-
Mg (mg)	8	5,55	-
Cl (mg)	2	-	-
Si (mg)	0,44	-	-

Fonte: BALBACH, A. (1971)

13. CUSTO DE IMPLANTAÇÃO DE UM POMAR

A implantação de um pomar, é um empreendimento de risco com retorno do investimento a partir de 12 anos, na dependência da produtividade própria e do mercado onde esteja situada a unidade. (GLOBO RURAL, 1994).

Portanto, levantamentos apontam que a tendência é que o produtor que quiser obter sucesso e permanecer na atividade terá que colher no mínimo 2,5 caixas por árvore, com adensamento médio em torno de 270 plantas por hectare, proporcionando no mínimo 750 caixas de frutas por hectare por ano. Estes dados foram obtidos através de depoimentos de técnicos da UNICITRUS, FRUTAX, e FRUTROPIC SP. Esses técnicos afirmam também, que atualmente o adensamento está em torno de 500 árvores por hectare. Porém com alguns problemas quanto ao manejo - poda e adubação.

Quanto ao controle de pragas e doenças, estatisticamente as pesquisas indicam em torno de 40% dos custos totais do pomar. Portanto, para o manejo integrado de pragas é importante a participação de agentes denominados de "Pragueiros".

No estado de São Paulo, os Pragueiros, são trabalhadores treinados para percorrer laranjais e detectar focos e o grau de infestação por pragas e doenças. Levantamentos e prognósticos apontam que o custo direto por caixa, hoje seria entre US\$ 0,90 e US\$ 1,00 incluindo as despesas indiretas, como as de administração, porém verifica-se um custo total na faixa de US\$ 1,15, o que ainda seria recomendável, chegando até US\$ 1,80 por caixa dado a incidência de pragas principalmente nos pomares novos.

Outros dados importantes, é também buscar a relação ideal entre o número de trabalhadores no campo, e a quantidade de laranjeiras. Essa é uma grande incógnita hoje. E uma unidade produtiva, com vários estágios de produção com condições de conseguir um ponto de equilíbrio, é um dos pontos bastante complicado.

Segundo Osório Almeida Nascimento Costa - Presidente da Associação Brasileira dos Citricultores (ABECITRUS) - são necessárias 240 a 250 caixas de laranja para fazer uma tonelada de suco.

Outro dado importante levantado pelo Professor Evaristo Marzabel, em depoimento à Revista Globo Rural (1994) é de que o citricultor tem dois tipos de custos.

No primeiro grupo estão as despesas relativas a manutenção dos pomares; que são os gastos relativos a fertilizantes, mão-de-obra, manutenção de máquinas, combustíveis e defensivos: portanto estas despesas, a depender do grau de eficiência do citricultor, variam de US\$ 0,90 a US\$ 1,20 por caixa de laranja colhida em pomares com produtividade entre 2,5 a 4 caixas por pé. Contabilizando outras despesas, como as relativas a implantação da terra, e outras variáveis obtém-se um custo total de produção, que atualmente oscila entre US\$ 1,50 e US\$ 1,80 por caixa de laranja no estado de São Paulo. Segundo a ABECITRUS e IEA estes dados a vida útil das laranjas é fixada em 20 anos foi observado também que produzir laranja é uma atividade de altíssimo risco pois se trata de uma cultura com elevada incidência de pragas e doenças, com um custo de implantação da ordem de US\$ 7,00 por árvore.

TABELA 04 - PRODUÇÃO NOS ÚLTIMOS ANOS. LARANJA: PRODUÇÃO DE FRUTAS (MILHÕES DE CAIXAS) E DE SUCO (MIL TONELADAS); EXPORTAÇÕES DE SUCO (MIL TONELADAS).

PRODUÇÃO		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
		/1988	/1989	/1990	/1991	/1992	/1993	/1994	/1995*
FRUTAS		234,3	221,0	296,5	268,7	238,5	300,0	302,0	298,0
SUCO		627,7	608,1	852,8	807,6	908,5	1.066,1	982,0	940,0
EXPORTAÇÕES	SÃO PAULO	615,4	596,2	836,1	791,8	890,7	1.045,2	1.059,0	1.000,0
VOLUME	BRASIL	647,8	627,6	880,1	811,9	937,5	1.091,7	1.107,0	—

Fontes: ABECITRUS e IEA.

* Previsões.

14. COLHEITA

A cor da casca não é um indicativo correto da maturação dos frutos para definir a época de colheita. Por exemplo, as laranjas de meia estação, e principalmente as tardias como a valência perdem a cor verde durante o inverno, quando os frutos ainda estão ácidos e fisiologicamente verdes. Neste caso, a maturação e o ponto de colheita podem ser definidos de maneira simples pelo sabor, quando os frutos perdem a acidez excessiva e acumulam açúcares suficiente, tendo como resultado final o sabor característico para cada variedade.

Como já foi mencionado anteriormente, vale aqui ressaltar, que as laranjas devem ser colhidas com as mãos, por inclinação do fruto em relação ao pedúnculo, seguido de um puxão. Deveremos observar também que os frutos deverão ser colocados à sombra, para evitar queimaduras provocadas pela reação do sumo das cascas, com a incidência dos raios do sol.

É muito importante observar também que não deve ser realizado a colheita em dias úmidos, com chuva ou orvalho. Nesta oportunidade as células da casca dos frutos estão totalmente túrgidas e se rompem com facilidade, abrindo caminho para a entrada de fungos, os quais, além do caminho aberto, encontram condição ideal de umidade. Como consequência, acontecerá um alto índice de apodrecimento de frutos até o momento da comercialização, comprometendo a vida útil de prateleira nos supermercados, lanchonete, etc.

É bastante recomendável para o produtor de laranja que só utilize caixas próprias do pomar à sede da propriedade para evitar a transmissão de alguns agentes patógenos.

14.1 AGROTÓXICOS NA CITRICULTURA

O uso de agrotóxicos em laranjas destinadas principalmente a exportação, deve merecer muita atenção dos citricultores e exportadores devido ao constante monitoramento dos limites máximos de resíduos aceitáveis, feito pelos países importadores. Os resíduos de um agrotóxico

corresponde à quantidade de princípio ativo remanescente na fruta após a colheita. É expresso em partes (em peso) do princípio ativo por milhão de partes (em peso) da laranja (ppm).

Níveis de resíduos superiores aos estabelecidos pelas diversas legislações de cada governo, ou de cada país podem impedir ou restringir a entrada de laranjas para consumo in natura, ou para serem processada ou os "blends" (xaropes). Isso pode causar um certo receio, quanto à expansão da citricultura nos países que ainda usam uma política de afrouxamento no uso de produtos tóxicos, pois os agrotóxicos não se constituem nos únicos recursos no controle de pragas e doenças. Nos dias atuais, a melhor recomendação que se faz, é no sentido do manejo das laranjas, pela adoção de uma série de medidas que incluem determinadas práticas de cultivo, monitoramento do pomar, uso de variedades e porta-enxertos resistentes, controle biológico em determinados casos, uso de métodos físicos, inclusive o controle químico. A esse conjunto de medidas dá-se o nome de manejo integrado de pragas e doenças.

Mediante o exposto é verificado também que o uso abusivo de agrotóxicos no combate às pragas e doenças resulta no seu controle deficiente e, as vezes, improdutivo. Visto que a maioria das pragas e doenças requer outras medidas, além do controle químico. Este causa então prejuízo econômico por não produzir os efeitos esperados na aquisição dos produtos.

O abuso na aplicação de agrotóxicos, seja pela má escolha do produto, seja por dosagens elevadas, ou pelo uso de misturas (coquetéis), resulta na ineficiência do tratamento químico e no aumento desnecessário dos riscos de intoxicação de produtores e consumidores, assim como na destruição dos inimigos naturais e no desenvolvimento de resistência ao agrotóxico por parte dos microorganismos patogênicos.

A utilização de agrotóxicos exige conhecimento especializado na hora de escolher os produtos, assim como a responsabilidade técnica na sua indicação. É por isso que o instrumento mais eficiente para se evitar problemas dessa ordem é o receituário agrônomo, ou seja, a venda de agrotóxico (classes toxicológicas I, II, III, IV) poderá ser feita ao consumidor final, seja ele pessoa física ou jurídica, mediante receita emitida por engenheiro agrônomo ou florestal, nas respectivas áreas de competência. Os técnicos agrícolas podem assumir a responsabilidade técnica pela aplicação dos produtos prescritos pelo receituário, desde que o façam sob a supervisão de um engenheiro agrônomo ou florestal (Resolução do CONFEA Nº

334 de 27 de agosto de 1990). As receitas só podem ser emitidas para os produtos registrados na Secretaria de Defesa Agropecuária - SDA.

Segue em anexo, o quadro com informações sobre os registros e os limites máximos de resíduos para laranjas, e o nome dos produtos tóxicos liberados pela legislação de exportação.

TABELA 05 - PRINCÍPIOS ATIVOS E NOMES COMERCIAIS DOS AGROTÓXICOS REGISTRADOS PARA AS PRINCIPAIS FRUTAS NO BRASIL.

Princípio Ativo	Nomes Comerciais	Formulação	Concentração	Ação do Produto	Classe Toxicológica	Carência
Cítricos						
Abamectin	VERTIMEC 18 CE	Concentrado Emulsionável	---	Contato	III	7
Aldicarb	TEMICK 150	Granulado	150g/Kg	Sistêmico	I	60
Ametrina	HERBIPAK 500 BR	Suspensão Concentrada	500g/l	(1)	III	44
	METRIMEX 500 SC	Suspensão Concentrada	500g/l	(1)	III	45
Ametrina + Diuron	AMETRON SC	Suspensão Concentrada	155g/l + 240g/l	(1)	II	150
Atrazine	SIPTRAN 500 SC	Suspensão concentrada	500g/l	---	III	45
Atrazina + Simazina	EXTRAZIN SC	Suspensão concentrada	250g/l + 250g/l	---	III	45
Azinphos Etilico	GUZATION 400	Concentrado Emulsionável	400g/l	Contato	I	7
Azocyclotin	PEROPAL 250PM	Pó Molhável	250g/Kg	Contato	---	21
Bacillus Thuringiensis	DIPEL	Suspensão Concentrada	33g/l	---	IV	0
	DIPEL PM	Pó Molhável	---	---	IV	0
	THURICIDE	Pó Molhável	32g/Kg	---	IV	0
Benomil	BENLATE 500	Pó molhável	500g/Kg	Sistêmica	III	1
Bifenthrim	TALSTAR 100 CE	Concentrado Emulsionável	100g/l	Contato	II	7
Bromacil	KROVAR	Grânulos Autodispersíveis	400g/Kg	Seletivo	III	110
Bromopropilato	NEORON 500 CE	Concentrado Emulsionável	500g/l	Contato	III	14
Calda Bordalesa	BORDAMIL	Pó molhável	500g/Kg + 233g/Kg	Contato	IV	7
	MILDEX BR	Pó molhável	500g/Kg + 233g/Kg	Contato	IV	7
Captan	CAPTAN 480 SC	Suspensão concentrada	480g/l	Contato	III	1
	CAPTAN 500 PM	Pó molhável	500g/kg	Contato	III	1
	ORTHOCID 500	Pó Molhável	500g/Kg	Contato	III	7
Carbaryl *	CARBARIL 480 SC DENFENSA	Suspensão concentrada	480g/l	Contato	II	7
	CARBARIL FERSOL 480 SC	Suspensão concentrada	480g/l	Contato	II	7
	CARBARIL FERSOL PÓ 75	Pó seco	75g/Kg	Contato	III	7
	SEVIN 480 SC	Suspensão concentrada	480g/l	Contato	II	7
Carbossulfan *	MARSHAL 200 SC	Suspensão concentrada	200g/l	Sistêmico	II	7
	MARSHAL 250 CE	Concentrado Emulsionável	250g/l	Sistêmico	II	7
Chexxutim *	SIPCATIN 500 SC	Suspensão Concentrada	500g/l	---	III	30
Clorpirifos *	LORSBAN 480 BR	Concentrado Emulsionável	480g/l	---	II	21
Clorotalonil *	BRAVONIL 500 SDS	Suspensão Concentrada	500g/l	Contato	I	14
	BRAVONIL 750 PM	Pó molhável	750g/Kg	Contato	II	7
	DACONIL BR	Pó Molhável	750g/Kg	Contato	II	7
	DACONIL 500 SDS	Suspensão Concentrada	500g/l	Contato	I	7
	DACOSTAR 500	Suspensão Concentrada	500g/l	Contato	I	7
	DACOSTAR 750	Pó Molhável	750g/Kg	Contato	II	7
Cyhexatin *	HOKKO CYHEXATIN 500	Pó Molhável	500g/Kg	---	III	17
	SIPCATIN 500 SC	Suspensão Concentrada	500g/Litro	---	III	30
Dellametrina *	DESI 25 CE	Concentrado Emulsionável	25g/l	---	II	21
Diazinon *	DIAZINON 600 CE	Concentrado Emulsionável	600g/l	Contato	II	4
Diclorvos *	DDVP 500 CE CALAIS	Concentrado Emulsionável	500g/l	---	I	7
	DDVP 500 CE DEFENSA	Concentrado Emulsionável	500g/l	---	I	7
	DDVP 1000 CE DEFENSA	Concentrado Emulsionável	1000g/l	---	I	7
Dicofol *	DICOFOLFERSOL 185 CE	Concentrado Emulsionável	185g/l	---	II	14
	DICOFOL HERBITECNICA CE	Concentrado Emulsionável	185g/l	---	II	14
	DIK 185 CE	Concentrado Emulsionável	185g/l	---	II	14
	KAETAN	Concentrado Emulsionável	185g/l	---	II	14
	KEOTANE CE	Concentrado Emulsionável	185g/l	---	II	14
	KEOTANE 480	Concentrado Emulsionável	480g/l	---	II	14
Dicofol + Tetradifon *	ACARDIFON	Concentrado Emulsionável	160g/l + 60g/litro	---	II	14
Dimetoato *	DIMETHOATO FERSOL 400 CE	Concentrado Emulsionável	400g/l	Sistêmico	I	3
	DIMETOATO CE	Concentrado Emulsionável	400g/l	Sistêmico	I	3
	DIMETOATO 500 CE NORTOX	Concentrado Emulsionável	500g/l	Sistêmico	I	3
	DIMETOATO 200 GR	Granulado	200g/Kg	Sistêmico	I	90
	DIMEXION	Concentrado Emulsionável	400g/l	Sistêmico	I	3
	TIOMET 400 CE	Concentrado Emulsionável	400g/l	Sistêmico	I	3
Diquat *	REGLONE	Solução Aquosa Concentrada	200g/l	Sistêmico	II	14

Fonte: Ministério do Abastecimento e da Reforma Agrária - MAARA

TABELA 06 - PRINCÍPIOS ATIVOS E NOMES COMERCIAIS DOS AGROTÓXICOS REGISTRADOS PARA AS PRINCIPAIS FRUTAS NO BRASIL (CONTINUAÇÃO).

Princípio Ativo	Nomes Comerciais	Formulação	Concentração	Ação do Produto	Classe Toxicológica	Carência	
Citros (Continuação)							
Oxicloreto de Cobre	COBOX	Pó molhável	840g/Kg	Contato	IV	7	
	COBRE FERSOL	Pó molhável	840g/Kg	Contato	IV	7	
	COPRANTOL BR	Pó Molhável	840g/kg	Contato	IV	7	
	COPRANTOL SC	Suspensão Concentrada	504g/l	Contato	IV	7	
	CUPRAVIT AZUL BR	Pó Molhável	588g/kg	Contato	IV	7	
	CUPRAVIT VERDE	Pó Molhável	500g/kg	Contato	IV	7	
	CUPROGARB 500	Pó Molhável	500g/Kg	Contato	IV	7	
	FLOUCOBRE FERZOL	Suspensão Concentrada	517g/l	Contato	IV	7	
	FUNGURAN 350 PM	Pó Molhável	350g/Kg	Contato	IV	7	
	FUNGURAN 500 PM	Pó Molhável	500g/Kg	Contato	IV	7	
	HOKKO CUPRA 500	Pó Molhável	840g/KG	Contato	IV	7	
	RAMEXANE 850 PM	Pó Molhável	850g/Kg	Contato	IV	7	
	RECONIL	Pó Molhável	588g/Kg	Contato	IV	7	
	RECOP	Pó Molhável	840g/Kg	Contato	IV	7	
	RECOP SC	Suspensão concentrada	504g/l	Contato	IV	7	
	Oxiclor. de Cobre + Mancozeb	CUPROZEB	Pó Molhável	300g/Kg+400 g/Kg	Contato	III	21
		COBRE SANDOZ BR	Pó Molhável	560G/kG	Contato	IV	7
Oxido Cuproso	COBRE SANDOZ SC	Suspensão concentrada	896g/l	Contato	IV	7	
Oxido de Fenibutatina	TORQUE 500 Sc	Suspensão concentrada	500g/l	---	III	14	
	Paraquat	DISSEKA 200	Sol. Aquosa Concentrada	200g/l	---	I	---
Paration Methyl	GRAMOXONE 200	Sol. Aquosa Concentrada	200g/l	Contato	I	1	
	BRAVIK 600 CE	Concentrado emulsionável	600g/l	Contato	I	15	
Pirimifos Metílico	FOLIDOL 600	Concentrado Emulsionável	600g/l	Contato	I	15	
	Propargita	ACTELLIC 500 CE	Concentrado Emulsionado	500g/litro	Contato	II	15
	OMITE 300 PM	Ró Molhável	300g/Kg	Contato	II	7	
	OMITE 720 CE BR	Concentrado Emulsionável	720g/l	Contato	II	7	
Quinomelionato	PROPARGITE FERZOL 720CE	Concentrado Emulsionável	720g/l	Contato	II	7	
	MORESTAN 700	Pó Molhável	700g/Kg	Contato	---	14	
Quintozene	PLANTACOL	Pó Molhável	750g/Kg	---	III	---	
Simazina	GESATOP 500 CIBA GEIGY	Sispensão Concentrada	500g/l	---	III	60	
Tetradifon	TEDION 80	Concentrado Emulsionável	80g/l	---	III	14	
Thiabendazol	TECTO - 600	Pó Molhável	600g/Kg	Sistêmico	IV	Não Esp	
Tiofanato Metílico	CERCOBIN 500 SC	Suspensão concentrada	500g/l	Sistêmica	IV	14	
	CERCOBIN 700 PM	Pó Molhável	700g/Kg	Sistêmico	IV	14	
Tiofanato Met + Clorotalonil	METILTIOFAN	Pó Molhável	700g/Kg	Sistêmico	IV	14	
	CERCONIL PM	Pó Molhável	200g/Kg+500g/Kg	Sistêmico	II	14	
Triometon	EKATIN	Concentrado Emulsionável	250g/l	Sistêmico	II	30	
Triazofos	HOSTATHAION	Concentrado Emulsionável	400g/l	---	I	60	
Triclorfon	DIPTEREX 500	Sol. Aquosa Concentrada	500g/l	Contato	II	7	
	TRICLORFON 500 DEFENSA	Sol. Não Aquosa Concentr.	500g/l	Contato	II	7	
Trifluralina	TRICLORFON 800 PS DEFENSA	Pó Solúvel	800gV	Contato	II	7	
	CONTROLLER 445 C	Concentrado Emulsionável	445g/l	Pré Emergência	II	---	
	TRIFLURALINA	Concentrado Emulsionável	445g/l	Pré Emergência	II	---	
	TRIFLURALINA NORTOX	Concentrado Emulsionável	445g/l	Pré Emergência	II	---	
Triadimolion	TRIFLURALINA GR NORTOX	Granulado	10g/Kg	Pré Emergência	II	---	
	KINVAL 300	Concentrado Emulsionável	300g/l	Sistêmico	II	30	
Trianon	RODISAN SC	Suspensão Concentrada	500g/l	Contato	III	10	
Golaba							
Aldal Bordalessa	BORDAMIL	Pó molhável	500g/Kg+233g/Kg	Contato	IV	7	
	MILDEX BR	Pó molhável	500g/Kg+233g/Kg	Contato	IV	7	
Benfention	LEBAYCID 500	Concentrado Emulsionável	500g/l	Contato	II	21	
Benfention	SUMITHION 500 CE	Concentrado Emulsionável	500g/l	---	II	14	
Dioxióxido de Cobre	COPIDROL PM	Pó Molhável	691g/kg	Contato	IV	7	
	COPIDROL SC	Suspensão Concentrada	460g/l	Contato	IV	7	

Fonte: Ministério do Abastecimento e da Reforma Agrária - MAARA

TABELA 07 - PRINCÍPIOS ATIVOS E NOMES COMERCIAIS DOS AGROTÓXICOS REGISTRADOS PARA AS PRINCIPAIS FRUTAS NO BRASIL (CONTINUAÇÃO).

Princípio Ativo	Nomes Comerciais	Formulação	Concentração	Ação do Produto	Classe Toxicológica	Carência		
Citros (Continuação)								
Diuron	DIUREX AGRICUR 500 SC	Suspensão Concentrada	500g/l	---	II	150		
	DIURON 500 SC DEFENSA	Suspensão Concentrada	500g/l	---	II	150		
	DIURON NORTOX	Pó Molhável	800g/Kg	---	III	110		
	DIURON SC HOECHST	Suspensão Concentrada	500g/l	---	II	150		
	HERBURON 500 BR	Suspensão Concentrada	500g/l	---	II	110		
	KARMEX	Granulos auto Disp. em Água	800g/Kg	---	IV	110		
	KARMEX 500 SC	Suspensão Concentrada	500g/l	---	II	110		
Enxofre	ENXOFRE FERSOL 520 SC	Suspensão Concentrada	520g/l	Volatilização	IV	0		
	HIGHCROP 680 SC	Suspensão Concentrada	680g/l	Volatilização	IV	0		
	KOLOSSUS	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	IV	0		
	KUMULUS S	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	IV	0		
	MICROSULFAN 800 PM	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	IV	0		
	MICROZOL	Sus. Aquosa Concentrada	520g/l	Contato	IV	0		
	SULFICAMP	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	IV	0		
	THIOVIT	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	IV	0		
	THIOVIT 800 SC	Suspensão Concentrada	800g/l	Contato	IV	0		
	UNIFLOW SC	Suspensão Concentrada	750g/l	Contato	IV	0		
	Ethion	ETHION 500 RHODIA AGRO	Concentrado Emulsionável	500g/l	Contato	I	15	
		Fembutatin Oxido	PARTNER	Suspensão Concentrada	500g/l	---	III	14
			TANGER	Suspensão Concentrada	480g/l	---	III	14
Fenitrothion	SUMITHION 500 CE	Concentrado Emulsionável	500g/l	---	II	14		
Fenpropratrín	DANIMEN 300 CE	Concentrado Emulsionado	300g/l	---	I	28		
	MEOTHRIN 300	Concentrado Emulsionável	300g/l	---	I	28		
Fention	LEBAYCID 500	Concentrado Emulsionável	500g/l	Contato	II	21		
Fluazifope p-Butil	FUSILADE 125	Concentrado Emulsionável	125g/l	Seletivo	II	14		
Folpet	FOLPAN AGRICUR 500 PM	Pó Molhável	500g/Kg	Contato	---	7		
Fosetyl Al	ALIETTE	Pó molhável	800g/Kg	Sistêmico	IV	25		
Fosfato de Alumínio	GASTOXIN PASTA	Pasta Fumigante	570g/Kg	---	I	4		
Fosmet	IMIDAN 500 PM	Pó molhável	500g/Kg	Contato	II	14		
Glifosato	GLIFOSATO FERSOL	Solução Aquosa Concentrada	480g/l	Sistêmico	II	Não Esp.		
	GLIFOSATO NORTOX	Solução Aquosa Concentrada	480g/l	Sistêmico	II	Não Esp.		
	GLIZ 480 SAQC	Solução Aquosa Concentrada	480g/l	Sistêmico	II	Não Esp.		
	ROUNDUP SAQC	Solução Aquosa Concentrada	480g/l	Sistêmico	II	Não Esp.		
	FINALE	Suspensão Concentrada	200g/l	---	III	40		
Glufosinato de Amônio	SAVEY PM	Pó Molhável	500g/Kg	Contato	III	30		
Hexathiazol	COPIDROL PM	Pó Molhável	691g/kg	Contato	IV	7		
Hidróxido de Cobre	COPIDROL SC	Suspensão Concentrada	460g/l	Contato	IV	7		
	GARANT	Pó Molhável	691g/Kg	Contato	IV	7		
	MALATHION 500 CE SULTOX	Concentrado Emulsionável	500g/l	Contato	III	7		
Malation	DITHANE PM	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	III	14		
	DITHANE SC	Suspensão Concentrada	445g/l	Contato	III	14		
	MANZAT 800	Pó Molhável	800g/Kg	Contato	III	14		
MSMA	DACONATE 480 BR SDS	Solução Aquosa Concentrada	480g/l	---	II	143		
Metidation	SUPRACID 400 CE	Concentrado Emulsionável	400g/l	---	I	28		
	SUPRATHION FERSOL 400 CE	Concentrado Emulsionável	400g/l	---	I	28		
Naled	ORTHO NALED 860	Concentrado Emulsionável	860g/l	---	II	7		
Napropamida	DEVIRIMOL 500 PM	Pó Molhável	500g/Kg	Seletivo	III	---		
Óleo Mineral	ASSIST	Óleo emulsionável	756g/l	Contato	IV	0		
	IHAROL	Óleo emulsionável	760g/l	Contato	IV	0		
	ÓLEO MINERAL FERZOL	Óleo emulsionável	800g/l	Contato	IV	0		
	SIPCAMOIL	Óleo emulsionável	800g/l	Contato	IV	0		
	TRIONA	Óleo emulsionável	800g/l	Contato	IV	0		
Óleo Vegetal	OLEO VEGETAL FERZOL	Concentrado Emulsionável	930ml/l	Contato	IV	0		
Orizalina	SURFLAN 480	Solução Aquosa	480g/l	Seletivos	III	90		
	SURFLAN 750 BR	Pó Molhável	750g/Kg	Seletivos	III	90		
Oxadiazon	RONSTAR 250	Concentrado Emulsionável	250g/l	Contato	II	30		

Fonte: Ministério do Abastecimento e da Reforma Agrária - MAARA.

15. PANORAMA NACIONAL E MUNDIAL DA LARANJA

Segundo a FAO (1989), a produção mundial de frutas cítricas, no final da década passada, foi de 60 milhões de toneladas. O Brasil é um dos principais produtores, com 25% da produção mundial, pertencendo ao Estado de São Paulo a maior fatia da produção nacional, 80% do total. Portanto o complexo citrícola brasileiro projeta um cenário de muita competição no mercado internacional do suco de laranja. No Brasil, pouco mais de 50% da produção é destinada à industrialização (suco concentrado), num total de 750 mil toneladas de suco, todo ele destinado à exportação praticamente para dois mercados: Comunidade Econômica Européia (54%) e Estados Unidos (32%).

Tais índices geraram uma grande corrida para a expansão da citricultura no Brasil, decorrente da grande euforia da década de 80, com as constantes geadas que aconteciam nos Estados Unidos dono do segundo laranjal do planeta. Mesmo assim, vários analistas do setor e a indústria alertaram para o crescimento da oferta acima da capacidade de absorção dos mercados. Segundo dados estatísticos do IEA - Instituto Econômico Agrícola, na prática foi impossível conter a expansão dos pomares no Brasil, pois os preços oferecidos pela caixa de laranja eram um estimulante irresistível. Essa previsão feita pelos analistas foi baseada em migrações dos pomares norte-americanos para outras áreas, saindo da área de risco, ficando menos expostos ao efeito das geadas, com deslocamentos parciais.

Portanto, essas medidas proporcionaram uma estabilização nas últimas safras 93/94, donde acredita-se que os efeitos das geadas poderá ocorrer, mas os estragos que aconteciam anteriormente já não podem entrar como fator de peso nos cálculos dos estrategistas brasileiros.

Porém, o Brasil possui uma fatia de 74% das exportações mundiais, o que representa aproximadamente 1,7 milhão de toneladas atuais.

Segundo Sebastião Blanco - diretor da FRUTAX SP - "Não haverá mais lugar para euforia como nos anos anteriores. O mercado deverá operar com cautela". E garante que no

exterior o Brasil é bastante competitivo, e que acha difícil que outros países reúnam condições favoráveis quanto as nossas para disputar o mercado. Veja quadro abaixo:

TABELA 08 - OS GRANDES CLIENTES - 1995. EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE SUCO DE LARANJA EM MIL TONELADAS E US\$

ANO	1889/90		1990/91		1991/92		1992/93	
	VOLUME	VALOR	VOLUME	VALOR	VOLUME	VALOR	VOLUME	VALOR
<i>EUA</i>	357,5	540,8	254,4	301,9	318,3	384,0	299,0	221,9
<i>EUROPA</i>	408,8	639,4	401,7	449,6	500,5	574,8	607,6	383,7
<i>JAPÃO</i>	32,3	50,8	42,6	42,3	45,6	58,2	52,2	27,6
<i>COREIA</i>	16,6	26,7	24,9	24,5	43,6	53,9	31,7	21,4
<i>OUTROS</i>	77,3	117,1	67,4	71,4	51,1	62,2	54,7	32,6
TOTAL	892,5	1.374,8	791,0	889,7	959,1	1.133,1	1.045,2	687,2

Fonte: IEA - Instituto de Economia Agrícola.

As análises desenvolvidas no IEA apontam que o panorama observado no mercado hoje é bastante otimista, e cita casos: como por exemplo; das expectativas em relação ao mercado Japonês.

Segundo ele, ao contrário do que muitos imaginam, os japoneses não passaram a consumir 150 mil toneladas de suco de laranja ao ano de uma só vez.

A conquista do consumidor nipônico, provavelmente levará alguns anos, e que o Brasil terá que investir naquela área, com publicidades e instalações portuárias para descargas de navios graneleiros.

Porém, outros mercados com grande potencial de expansão são os da Coréia e Europa. E que o Brasil, terá grandes oportunidades de montar nesses países o seu espaço. Um outro aspecto que ele ressaltou, é que as análises mostram que as importações realizadas pelos Americanos estão em declínio. E que segundo Amaro (1994), acredita que os EUA, deverão

suprir a demanda interna nos próximos dois anos, mesmo assim, eles vão precisar de suco brasileiro por fazer blends (misturas) e repassá-los aos canadenses e japoneses.

Esta estratégia Americana, garante com que nossos embarques para os EUA permaneçam nas cotas de 150/200 mil toneladas/ano. Amaro observa também, que os Americanos operacionalizam os seus pomares com elevados custos de produção, e vendem este suco com preços superiores ao do Brasil. Para isto eles utilizam-se de estratégias de Marketing e embalagens diferenciadas.

Outras análises mostram também, que o diferencial de preço existente não é compatível com a qualidade de nossos produtos, pois muitos citricultores da região da Flórida atualmente estão reclamando dos custos, e que não vão poder continuar suportando preços baixos, para competir internacionalmente.

TABELA 09 - COLHEITAS EM MILHÕES DE CAIXAS

REGIÃO	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993*
SÃO PAULO	205,1	218,0	190,1	234,3	221,0	296,5	262,7	285,5	300,0	307,0
OUTRAS	48,4	48,3	51,7	50,5	53,4	60,5	60,5	54,7	61,3	67,0
BRASIL	253,5	267,3	241,8	284,8	274,4	357,0	357,0	317,4	361,3	374,0

Fonte: IEA

* Dados preliminares.

Nos últimos 10 a 15 anos o contexto internacional - que com algumas pequenas mudanças se mantinha inalterado desde a Segunda Guerra Mundial - vem manifestando mudanças estruturais profundas, tanto nos aspectos econômicos, como políticos, sociais demográficos e ecológicos.

Segundo levantamento feito pela FRUPEX - Programa de Apoio a Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais - houve uma característica chave na economia mundial do pós-guerra, que foi a crescente internacionalização, como resultado de uma acelerada expansão do comércio internacional. Acrescenta também que nas últimas quatro décadas, este último cresceu três vezes mais rápido que o Produto Bruto

Mundial. Como exemplo tem-se o enorme incremento da superfície agrícola mundial, destinada à produção exportável: nos anos 40, 20% do total destinava-se à exportação, enquanto que em 1990 esta superfície constituía 40% do total.

Porém, essas médias gerais escondem importantes disparidades regionais, fazendo nos acreditar em boa perspectiva gerada através dos prognósticos de demanda de bens de maior valor, principalmente em relação a fruticultura nos países em desenvolvimento. E estamos acompanhando, e tendo o conhecimento de que desde o início da década atual, os sinais característicos da economia internacional são por um lado a globalização dos mercados através da confirmação de grandes blocos de países, com diferentes graus de integração entre si, e por outra parte a grande transformação provocada pelas reformas de alguns países tais como o Brasil.

A formação de grandes blocos (CE, NAFTA, MERCOSUL e TIGRES ASIÁTICOS) coloca algumas questões sobre o desenvolvimento do comércio internacional, embora ainda seja muito cedo para tirar conclusões definitivas sobre estes blocos, e se os mesmos terão capacidade para a colocação de frutas de outras regiões, ou se transformarão em grandes "Fortalezas" aumentando suas barreiras alfandegárias e para-tarifárias para frutas de outras origens que não sejam as próprias.

Segundo a FRUPEX em termos gerais, a demanda por frutos brasileiros ou "tropicais" de alta qualidade cresce regularmente nos países desenvolvidos, o que provocou importante aumento do consumo e incentivo à mudanças de hábito. Isso está se manifestando com grande impacto e euforia por parte do comércio, por outro lado, é verificado que nesses países onde o nível sócio econômico tende a se estabilizar, ocorre uma baixa nos índices de natalidade, tendendo ao envelhecimento da pirâmide populacional, o qual somado ao aumento da esperança de vida, segundo a FAO gerará no futuro uma ampliação da população de 50 anos para cima, contribuindo para o incremento da demanda de alimentos saudáveis.

Observamos também, que é quase que uma tendência dos consumidores mundiais, em opção por diminuição no tamanho dos núcleos familiares e uma maior porcentagem de pessoas vivendo só, portanto é quase que notória que a exigência quanto ao tamanho de fruta também diminua, evitando assim o chamada bota-fora, porém não se verificou este fenômeno com a

laranja o que proporciona um grande alívio para os citricultores que possuem pomares jovens ou que ainda não estão produzindo.

As modificações nos hábitos de consumo internacional trouxeram as seguintes consequências:

- Surgimento de consumidores propenso às inovações da mídia, propagando novos padrões de embalagens, etc. Ex.: "Maçã da Mônica".
- Uma maior demanda direcionada para o "produto serviço". Ex.: suco concentrado, este fator se deve à pouca disponibilidade de tempo nos grandes centros consumidores.
- A crescente procura por alimentos fáceis de preparar. Ex.: Os refrigerantes, em muitos casos deixa-se de se tomar um suco e se opta por um refrigerante, devido ao tempo de ocupação diante de um balcão ou mesa de bar ou devido a oportuna fumaça de cigarros ou outros adendos abusivos.
- O consumidor tende a desprender-se dos horários e dos costumes, o que aumenta a substituição das refeições por sanduíches e portanto o sanduíche que é completado com suco ou refrigerante.
- Acredita-se que no futuro as comidas caseiras convencionais vão desaparecer dos grandes centros, tornando uma comida artesanal, preferida, ou requinte de um passado tradicional, ou seja, vai chegar a era do suco, pois embora as populações dos grandes centros não se sentam para comer, acredito eu que mesmo assim elas perdem muito tempo.
- Crescente sensibilidade quanto aos fatores ecológicos e dietéticos. isto se reflete como sendo uma preocupação no que se refere à qualidade e origem dos produtos, e a sua relação com a saúde.

Na atualidade, existe uma atração normal do homem, por produtos novos e com novos sabores, constituindo-se então nas mudanças dos hábitos de consumo; por exemplo sabe-se que a tendência mundial indica que as laranjas em breve terão que se adaptar ao novo mercado onde

se faz uma certa exigência quanto a não presença de sementes nos frutos, tanto para variedade de suco como para mesa.

TABELA 10 - MAIORES ESTADOS PRODUTORES DE LARANJA (EM 1000 TONELADAS).

1987		1988		1989		1990		1991		1992	
EST.	VOL.	EST.	VOL.	EST.	VOL.	EST.	VOL.	EST.	VOL.	EST.	VOL.
SP	10.604,78	SP	10.262,18	SP	12.233,10	SP	11.933,63	SP	13.038,72	SP	13.676,02
SE	519,49	SE	555,52	SE	582,42	SE	606,34	SE	732,29	SE	623,60
MG	348,39	MG	384,27	RJ	414,16	RJ	404,20	BA	402,45	BA	465,54
RJ	335,57	RJ	340,00	MG	345,35	BA	349,14	MG	327,11	RS	339,01
RS	316,62	RS	272,14	BA	340,91	RS	339,29	RS	315,65	MG	302,29
BA	191,42	BA	205,01	RS	340,45	MG	333,32	RJ	281,03	RJ	240,67
PA	81,31	PA	90,78	PR	61,90	PA	98,51	PA	148,78	PA	148,50
PR	57,97	PR	56,18	PA	56,19	PR	69,03	PR	69,59	SC	83,56
MA	47,66	MA	47,69	SC	49,10	SC	60,38	SC	62,13	PR	70,49
GO	34,01	SC	37,92	MA	47,33	MA	44,16	GO	49,73	GO	63,23
ES	28,28	GO	36,32	GO	35,41	GO	42,72	MA	42,86	MA	37,50
SC	27,23	PI	29,37	PI	29,51	PI	28,83	PI	31,74	ES	27,71
PE	26,97	ES	29,11	PE	24,33	PE	22,62	AM	31,19	PE	22,81
PI	24,45	PE	26,00	ES	23,48	ES	21,58	PE	24,26	PI	21,59
PB	18,33	PB	19,46	AM	22,69	PB	20,13	ES	22,19	PB	20,64
AM	17,43	AM	17,72	PB	19,32	AM	16,75	PB	20,41	CE	17,15
CE	15,71	CE	14,67	CE	14,25	CE	14,03	CE	17,01	MT	14,17
MS	9,80	MT	10,48	MT	11,64	RO	13,07	RO	13,27	AM	12,87
RO	9,74	RO	10,32	RO	10,58	MT	11,95	MT	12,51	MS	9,00
MT	9,44	MS	9,48	MS	9,48	MS	8,44	MS	8,52	AL	4,20
AL	5,14	AL	4,69	AL	4,70	RN	4,28	AL	4,54	RR	0,67
RN	3,99	RN	3,57	RN	3,57	AL	4,24	RN	4,08		
DF	1,82	AC	1,91	DF	2,23	DF	2,15	AC	1,99		
AC	1,76	DF	1,78	TO	2,05	TO	2,04	TO	1,43		
RR	0,91	RR	0,91	AC	1,95	AC	1,97	RR	0,97		
AP	0,47	AP	0,77	RR	0,36	RR	0,55	AP	0,52		
		AP	0,35	AP	0,47						
TOTAL 12.138,86		12.468,26		14.687,49		14.454,06		15.670,93		16.203,20	

Fonte: IBRAF, elaboração própria.

TABELA 11 - PRODUÇÃO NACIONAL DE LARANJA POR REGIÃO DO BRASIL
(Vol. em 1.000 t.; Área em ha; Rend. em t/ha)

REGIÃO	1987			1988			1989		
	VOL.	ÁREA	REND.	VOL.	ÁREA	REND.	VOL.	ÁREA	REND.
<i>Centro Oeste</i>	55,06	4,83	11,40	58,06	5,11	11,37	58,76	5,19	11,33
<i>Nordeste</i>	853,36	57,46	14,85	905,99	59,14	15,32	1.066,34	71,16	14,98
<i>Norte</i>	111,60	5,81	19,21	122,41	6,18	19,82	94,86	6,74	14,08
<i>Sudeste</i>	10.717,02	629,52	17,02	11.015,55	707,16	15,58	13.016,08	768,60	16,93
<i>Sul</i>	401,82	27,95	14,38	366,24	28,12	13,03	451,44	30,89	14,61
TOTAL	12.138,86	723,36	16,70	12.468,26	805,69	15,50	14.627,49	882,58	16,60

REGIÃO	1990			1991			1992		
	VOL.	ÁREA	REND.	VOL.	ÁREA	REND.	VOL.	ÁREA	REND.
<i>Centro Oeste</i>	65,26	5,73	11,38	70,75	6,23	11,35	86,42	6,96	12,41
<i>Nordeste</i>	1.093,76	73,79	14,82	1.279,63	79,82	16,03	1.215,02	83,59	14,54
<i>Norte</i>	133,62	8,79	15,19	196,13	10,23	19,18	162,04	8,56	18,94
<i>Sudeste</i>	12.692,72	792,46	16,02	13.679,05	860,85	15,89	14.246,68	851,69	16,73
<i>Sul</i>	468,70	32,18	14,57	445,36	32,54	13,69	493,05	33,59	14,68
TOTAL	14.434,06	912,95	15,60	15.670,92	989,67	15,80	16.203,29	984,39	16,30

Fonte: IBRAF, elaboração própria.

Quanto a citricultura catarinense, KOLLER (1992) cita que a mesma está concentrada em pequenos pomares domésticos e em algumas áreas eram plantas de estado nativo, nos quais predominam a laranja "caipira" e a tangerina "mexerica", ambas de pé franco. Ele cita também que segundo pesquisa feita no estado no ano de 1992, estima-se que a área cultivada atualmente com citros no Estado, englobando-se pomares comerciais e domésticos, estar em torno de 3.000 ha.

Este mesmo levantamento aponta que na Região considerada preferencial I, estão implantados pomares comerciais destinados basicamente ao mercado de fruta fresca, pois no litoral ocorre maior concentração urbana e maior fluxo de turistas.

Na Região Preferencial II, junto ao Vale do Rio Uruguai, realizaram-se nos últimos anos pequenos plantios de pomares comerciais, com o objetivo de vender a produção para a indústria.

Atualmente sabe que existe mais uma nova indústria de suco em Itapiranga-SC, onde já existem implantados 300 ha de limão "Siciliano" e as condições de clima e solo são melhores que no litoral.

Sabe-se também que uma das principais indústrias de suco esta localizada no município de Videira - SC e pertence a Cooperativa Central Oeste Catarinense, donde se encontra em funcionamento desde 1984.

Segundo KOLLER (1992), quase que totalidade dos pomares comerciais hoje existentes foram implantados nos últimos 5 anos num total aproximado de 200 ha de limão siciliano e 600 ha de laranja.

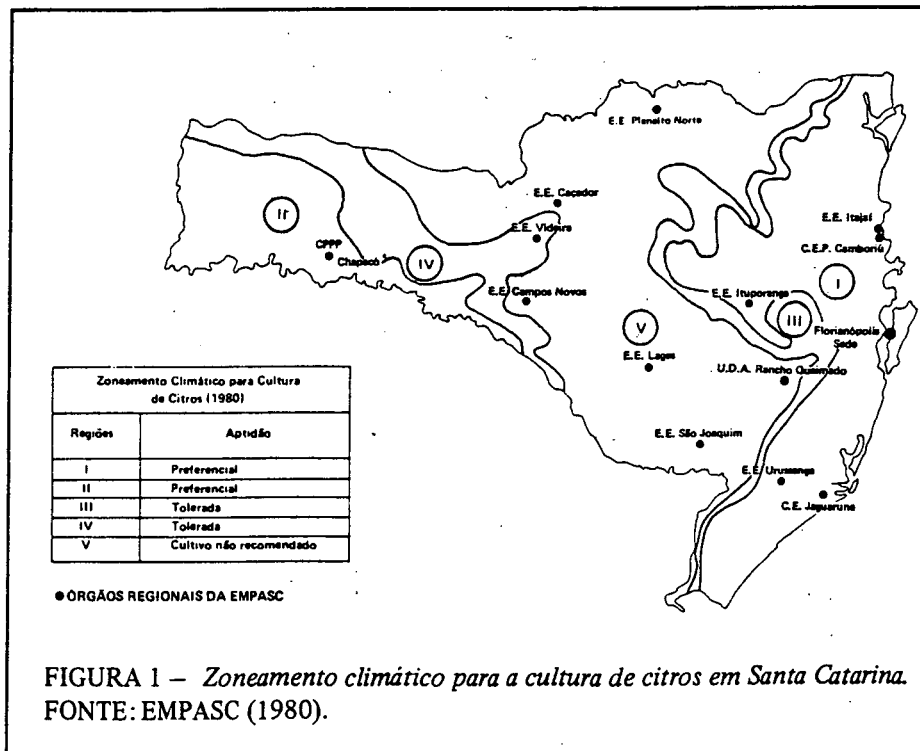
A demanda por mudas cítricas nos últimos anos tem sido maior do que a produção, com o que a expansão da área de plantio esta sendo reprimida esta confirmação foi obtida através de depoimentos no CEASA do Eng^o Agr^o e Proprietário de Exportação de frutas Baschiroto Ltda. também viverista o Sr. Hélio Braschiroto, ele afirma também como citricultor e comerciante que 50% dos pequenos pomares comerciais ainda não se encontram em produção.

TABELA 12 - DADOS DA INDÚSTRIA DE SUCO NO ESTADO DE SANTA CATARINA.

INDÚSTRIA	CULTIVAR	FRUTOS INDUSTRIALIZADOS (t)	ÁREA PRODUTORA (ha)
IND. REUNIDAS	LIMÃO SICILIANO	3.800	150 próprios
JARAGUA S.A.	MEXERICA	1.500	60 próprios
CITUSA	LIMÃO SICILIANO	2.100	90 próprios
COOP. CENTRAL OESTE CATARINENSE LTDA.	LARANJA	12.500	500 próprios
TOTAL INDUSTRIALIZADOS		20.000	800

Fonte: EPAGRI, DADOS DA EMPASC DE 1988.

MAPA



A exportação de frutas, necessita de um trabalho preliminar quanto as exigências de natureza burocrática, apesar dessas documentações não constituírem um entrave as exportações de frutas, pois é tudo feito de maneira rápida na Receita Federal de cada Unidade da Federação, onde esteja situada a empresa. Antes existia a CACEX - Carteira do Comércio Exterior, que era um órgão do Banco do Brasil S/A ao qual estava subordinado a política brasileira de comércio exterior.

Mediante visita ao Banco do Brasil, constatei através de consulta, de que a CACEX havia sido instituída no Governo Collor, e a mesma se desfez em duas entidades, ou seja o Banco do Brasil permanece fazendo o cadastramento de maneira informatizada para as pessoas IMPORTADORAS.

Para inscrição no Registro de Importador, serão exigidos os seguintes documentos.

*** PESSOAS JURÍDICAS:**

- 1 - CADASTRO DE IMPORTADORA - 63,80 US\$ (valor recolhido - V.R., Banco do Brasil)
- 2 - FICHA DE REGISTRO - (preenchida sem rasuras e com carbono preto) - 4,27 US\$ (V.R., Banco do Brasil)
- 3 - CARTÃO DE ASSINATURAS E MARCAS - Preenchidos devendo os interessados que desejarem realizar operações de comércio exterior em mais de uma agência do grupo SECEX (Secretaria de Comércio Exterior). E apresentar tantos cartões quantos forem necessários: Preço 1,14 US\$ (V.R. Banco do Brasil).
- 4 - ATOS CONSTITUCIONAIS e suas alterações - original e uma cópia para autenticação - com prova de seu arquivamento nos órgãos competentes.
- 5 - DECLARAÇÃO - Esta declaração deverá ser firmada pelo próprio interessado, ou procurador bastante, sob as penas da lei, conforme modelo abaixo observado.

(MODELO)

DECLARAÇÃO

Declaro(amos), sob as penas da lei, para fins de inscrição no Registro de Importador, que não sofro(emos) ações executivas por débitos fiscais para com a FAZENDA NACIONAL, bem como para as FAZENDAS ESTADUAIS, em operações de Comércio Exterior.

Declaro(amos) ainda, não estar respondendo a processos administrativos ou jurídicos, de natureza cambial, comércio exterior ou de repressão ao abuso do poder econômico.

(Local e Data)

Nome e Razão Social

Assinatura do Declarante ou
seu Representante Legal

*** OBSERVAÇÃO:**

- No caso de pessoas jurídicas, os sócios com participação igual ou superior a 5% também deverão apresentar a mesma declaração individualmente, com o CPF respectivo.
- As pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras, radicados no exterior estão dispensados da apresentação da declaração.

*** PESSOAS FÍSICAS:**

Além dos documentos dos itens 1, 2, 3, 4, e 5, CPF e Carteira de Identidade (cópia autenticada à vista do original).

Para as pessoas EXPORTADORAS, o processo foi desvinculado do Banco do Brasil e passou a ser administrado pelo DPPC - Departamento de Planejamento e Política Cambial Sede no Rio de Janeiro - Este órgão está ligado ao Ministério da Indústria Comércio e Turismo.

Segundo informação da Sra. Denise BB Agência Central de Florianópolis, este órgão continua sob o seu poder a execução das normas e diretrizes estabelecidas pelo CONCEX (Conselho Nacional de Comércio Exterior). E sempre que ocorre mudanças na política externa ou interna, este conselho é quem determina as novas mudanças ou novas diretrizes.

O CONCEX - continua portanto sendo um conselho composto por representantes do Governo Federal e das Exportadoras, onde sua principal função de destaque é executar atividades de fiscalização e apoio assistencial aos exportadores, sejam elas pessoas físicas ou jurídicas.

Para instituir e facilitar as operações comerciais das unidades exportadoras ou para que os estabelecimentos possam se integrar no DPPC - é necessário procurar a RECEITA FEDERAL, nas quais podem ser encontradas as orientações detalhadas dos procedimentos que devem ser adotados pelos exportadores.

Mediante ao exposto, verifica-se também a necessidade de documentações para que a empresa, ou estabelecimento comercial viabilize a sua habilitação junto a Receita Federal. Os principais documentos são eles a seguir:

- CARTÃO DE CREDENCIAMENTO E IDENTIFICAÇÃO - É um documento fácil de ser preenchido é emitido pela Receita Federal é um documento isento de cobrança de taxa não representando despesas para o expositor.
- CÓPIA CONTRATO SOCIAL
- CÓPIA C.G.C.
- ~~CÓPIA CARTEIRA IDENTIDADE~~

OBS.: Para maiores informações sobre importações, consultar as publicações do D.O.U. - Diário Oficial da União.

São eles:

- Portaria Decreto Nº 08 de 13/05/91 publicada no DOU de 14/05/91.
- Portaria SCE Nº 2 de 22/12/92.
- Portaria SCE Nº 8 de 27/04/93.
- Comunicado de serviço Nº 01 de 02/01/95 em anexo.

A apresentação destes documentos na Receita Federal, ocorre então os mesmos procedimento do Banco do Brasil, ou seja a empresa passa a ter os seguintes trâmites para poder operacionalizar no comércio exterior.

Primeiro é aberto um cadastro de exportações, onde o estabelecimento comercial ou unidade de produção ou de exploração devem possuir os documentos comuns a uma unidade organizada.

Além desses documentos, é exigido também a apresentação do CARTÃO DE ASSINATURAS E MARCA, pois é uma precaução para que evite transtorno de coincidência de nomes, logotipos, etc. Ex. COMFRUT LTDA e CONFRTY LTDA. e o verdadeiro instituto da empresa representada.

Esta precaução é muito importante, pois se resguarda o órgão no credenciamento dos legítimos representantes das entidades exportadoras. A partir daí a empresa indica as ZONAS PORTUÁRIAS que pretende fazer os envios, onde poderá ser independente da região onde esteja situado o empreendimento.

DECLARAÇÃO DE EXPORTAÇÃO - Este documento é considerado um dos principais documentos. Seu preenchimento é feito pelo próprio exportador conforme modelo do BB não oferecendo dificuldades para tal tarefa. E considerado um documento de tramitação rápida.

A utilização da Declaração de Exportação dispensa a obtenção do "VISTO" do banco negociador de cambio.

As guias de exportações não é mais utilizado pelos órgãos de fiscalização portuários e fronteiras, este documento evitava que os produtos ficassem retidas na entidade de armazenamento, portos ou aeroportos, ou seja este documento era uma alternativa para que o exportador não tivesse prejuízo com sua mercadoria. Existia também a guia de exportação "A POSTERIOR" era uma guia de exportação concedido posteriormente ao embargo dos produtos era considerado como DOC. FACILITADOR das ações dos exportadores.

REGISTRO PRÉVIO DE VENDA - Este documento ainda é exigido pelo DPPC e é exigido para determinados produtos, notadamente COMMODITIES e demais mercadorias cotadas em bolsas. Este documento busca assegurar o cumprimento das transações comerciais nas condições pactuadas ou seja são mercadorias pré-estabelecidas principalmente quanto ao preço, prazo e quantidades. Este documento possui um prazo determinado de acordo como a mercadoria.

CERTIFICADO DE ORIGEM - FORMULÁRIO "A" - Este formulário serve para as mercadorias exportadas para os países - membros da ALADI - Associação Latino Americana de Integração, donde possuem um benefício de ordem tarifária. Para a auferição desse benefício é indispensável que seja emitido um documento denominado CERTIFICADO DE ORIGEM ALADI. Este documento é emitido pela Federação da Indústria, Comércio e Turismo, mediante cópia de fatura comercial e transporte.

BARREIRAS TARIFÁRIAS - É qualquer instrumento governamental ou outra prática qualquer que não sendo tarifaria impeça diretamente a entrada do produto importado no país, discriminando e não se aplicando com igual critério no setor doméstico de produção ao de distribuição.

Outras definições, é que os obstáculos ao comércio é resultado das diferenças provisórias contidos em atos legislativo e administrativo relativo ao mercado ou ao consumo.

MECANISMOS EUROPEUS E INTERNACIONAIS PARA NEGOCIAÇÃO COM BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

Segundo os procedimentos para a avaliação e remoção de BNT em forum internacional podem ser exemplificados pelos trabalhos do CAC - Comissão Codex Alimentarias e pelas medidas que operam na CE, seguindo os Artigos 30 a 100 do tratado de Roma, estes métodos e procedimentos usados pela CAC e CE é no sentido de eliminar as BNT nos alimentos e comércio do produto de origem agrícola.

A CAC foi implantada pela Organização Mundial de Saúde (OMS) e pela Organização para os Alimentos e Agricultura FAO, das Nações Unidas. A descrição a seguir são metas e mecanismos da CE e é extraído do Manual de Procedimentos da Comissão do Codex Alimentários. Editado pela FAO em 1975.

- Proteger a saúde do consumidor;
- Assegurar práticas justas no comércio de alimentos;
- Coordenar o trabalho de padrões de alimentos;
- Determinar prioridades, iniciar e orientar a preparação dos padrões dos diferentes grupos de alimentos;
- Concluir esses padrões e publicá-los no Codex Alimentares. Depois da aceitação pelos governos;
- Emendar padrões publicados, depois de levantamento adequado em função dos novos desenvolvimentos tecnológicos.

Os países membros da CAC são os mesmos que são membros da FAO e da OMS, ou qualquer país que deseje ser representado no CAC.

O Codex Alimentares - orienta através de publicações, as definições e exigências para os alimentos e para ajudar na sua harmonização e facilitar o comércio internacional. A Codex Alimentares cobre todos os principais alimentos frescos, como também aquelas na forma semi-processada e industrializada nos requisitos de higiene alimentar aditivos de alimentos (suco),

resíduos de pesticidas, contaminação, rotulagem e apresentação do produto, e métodos de análise e amostragem.

No diagrama do programa conjunto FAO/OMS do padrão de alimentos, verifica-se que todos os comitês de âmbito mundial são precedidas por países desenvolvidos. Isto é explicado pelo fato destes países terem, durante décadas, liderado o processo de desenvolvimento.

Isto é explicado pelo fato destes países terem, durante décadas, liderado o processo de desenvolvimento de tecnologia agrícola, e de Industrialização de Alimentos.

A ocupação dessas posições estratégicas no Codex Alimentares, tem servido para que os países líderes empunham aos demais, seus conceitos e exigências, que muitas vezes são de difícil atendimentos, principalmente aqueles localizados em áreas de clima tropical e subtropical.

Segundo a FAO/OMS (1975), existem muitos graus de aceitação dos produtos frescos:

- Totalmente aceitável;
- Aceitação provisória (totalmente aceitável por um período pré-determinado de tempo);
- Aceitável com restrições (desvios);
- Não aceitável (os países são perguntados porque suas exigências diferem);
- Aceitável (os países concordando em aplicar os padrões e aconselhar prováveis parceiros comerciais com ajustamento entre ambos).

Segundo a FAO/OMS (1975) - "Ao chegar a um padrão comum, o COMITÊ DO CODEX e o CAC ultrapassam um grande número de fases e operam com a estrutura dos comitês organizados por produtos e grupos":

Veja a seguir:

- 1 - "O CAC decide pela elaboração dos padrões e qual comitê ou grupo deve fazer as pesquisas sobre ele e se responsabilizou pela sua elaboração".
- 2 - "A proposta de um esboço de produção é preparado, essa proposta é mandada para membros da FAO e da WHO para observações e comentários".

- 3 - "As observações são mandadas de volta para o COMITÊ CODEX, apropriado com as emendas consideradas".
- 4 - "O Esboço de proposta - PADRÃO - É considerado para adição como um esboço de PADRÃO. Ele pode ser encaminhado para um grupo subsidiário especial".
- 5 - "O esboço de PADRÃO - É mandado para os membros da OMS e da FAO para comentários".
- 6 - "Os alimentos recebidos são mandados volta para o COMITÊ CODEX apropriado. emendas subseqüentes são considerados posteriormente".
- 7 - "Um esboço de PADRÃO e então adotado como PADRÃO recomendado pelo COMITÊ CODEX".
- 8 - "O PADRÃO - recomendado é mandado para os países - membros da OMS e da FAO para comentários e observações. Eles, então notificam sua ACEITÁVEL ao CAC".
- 9 - "O CAC publica as adesões de aceitação do padrão recomendado recebido dos países-membros".
- 10 - "O padrão recomendado e publicado como um PADRÃO CODEX que abrange todo MUNDO, de acordo com a lista de países onde esse padrão é aceito".

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os comitês são organizados seguindo o ARTIGO 6 DO CAC com seus membros escolhidos entre os membros da FAO e da WHO. E poderá ser mandado observadores pelos países membros.

Os coordenadores do comitês "CODEX" são escolhidos de diferentes países e devem reunir-se e organizar lista de prioridades, definir que tipos de produtos considerar, preparar esboço de PADRÕES "CODEX" e reportar ao CAC os progressos alcançados.

Duas categorias se destacam no COMITÊ CODEX:

COMITÊS HORIZONTAIS - Que cuidam da rotulação de alimentos, aditivos de alimentos (SUCO), métodos de análise e exemplificação e higiene alimentar.

COMITÊ VERTICAL - Este ocupa-se com produtos específicos e grupos de produtos como açúcares, gorduras, óleos, carnes e produtos de carne.

OBS.: Os resultados finais de todas as deliberações dos comitês são reportados depois de aprovados, e publicados em intervalos regulares.

16. CONCLUSÃO

Foi verificado através do estágio, uma realidade em relação a comercialização de citros catarinense, diferente daquela exposta em alguns canais de comunicações. Ficou bastante evidenciado que existe uma discriminação quanto ao padrão de qualidade exigida pelos comerciantes, pois o conceito que prevalece entre os citricultores é de que o seu pomar apresenta uma boa produtividade com variedades experimentadas e indicadas pelos técnicos e pesquisadores.

Portanto a distorção existente, é que o comerciante não trabalha com a citricultura catarinense, optando por frutas trazidas do Estado de São Paulo porque estão preocupados, além dos aspectos da qualidade exigida pelos consumidores e dentre estes destaca-se um fator primordial que é o tempo de resistência da fruta, conhecido entre os comerciantes como "tempo de prateleira". Este fator é importante devido as circunstâncias atuais da economia brasileira, como também pelas oscilações de períodos chuvosos conforme já foi mencionado anteriormente neste relatório.

Além dos aspectos citados acima destacam-se outros de organização a nível de mercado regional tais como:

- Setores organizados através de "alas fixas" para comerciantes de citros, pois foi verificado que no CEASA-SC este setor se encontra descaracterizado, pois se hoje o comerciante negocia laranja, amanhã ele poderá estar negociando vassouras, e assim vai. No meu entender a consolidação de mercado em relação a citricultura existe mas se efetivaria num maior grau se existisse uma melhor administração da gerência local do CEASA no sentido de melhorar a política de cobrança de tributação de impostos aos proprietários de boxes.
- Organizar o CEASA por setores de comercialização. Esta idéia é bastante aceita pelos comerciantes oriundo de outras praças, pois favorece um melhor redirecionamento da comercialização tirando um pouco da incerteza dos fechamentos de negócios, em

outras palavras os compradores não ficam dispersos, possibilitando conseqüentemente um aumento nas apostas do setor.

- Fazer um controle sanitário sobre as importações interestaduais de frutas, especialmente quando oriundos do Estado de São Paulo, como forma de impedir a propagação de novas doenças e pragas.

Feitas as considerações acima, poderíamos concluir que o estágio foi bastante valioso, esperamos que este material possa contribuir como instrumento para estudos futuros sobre a comercialização da laranja.

17. BIBLIOGRAFIA

- /01/ CLARK, Fred G. e outros. Como vivemos: uma análise simples da atividade econômica. São Paulo. Saraiva. 1966. 81 p.
- /02/ FAO. Yearbook production. Roma: 1989. V. 43 (anuário).
- /03/ GERDAU, Johannpeter Jorge. GERENCIAMENTO DA QUALIDADE (1994) - O caminho para a modernização.
- /04/ MANUAL DE EXPORTAÇÃO DE FRUTAS (1994). Ministério da Agricultura do Abastecimento e da Reforma Agrária.
- /05/ MANUAL DO ICMS (1995) Dec. Nº 3047 de 28/02/89. Regulamento atualizado - Alteração 988ª DEC. Nº 4.529 de 01/06/94.
- /06/ NORMAS Técnicas para a cultura de citrus em São Paulo. Sistema de Produção, Nº 14. Piracicaba - SP.
- /07/ NORMAS Técnicas para a cultura de citrus em Santa Catarina. ACARESC - Serviço de Extensão Rural. Sistema de Produção. Nº 14.
- /08/ REVISTA AGROPECUÁRIA CATARINENSE. V. 7, Nº 1, março 1994.
- /09/ REVISTA GLOBO RURAL. Ano 9, Nº 106, Agosto de 1994, p. 69. pa 83 a 92.
- /10/ REVISTA GLOBO RURAL. Ano 10, Nº 108, Outubro de 1994, p. 119.
- /11/ SINCLAIR Luiz. Organização e Técnica Comercial. Ed. Saraiva , 286 p.
- /12/ WERNER, R.A.; & BRAUN, R. L. Horticultura: questões do abastecimento. Florianópolis, ACARESC, 1983, 80 p.
- /13/ STEELE, Haward L. (1971). Comercialização agrícola.

ANEXOS

TABELA A- ORIGEM DA MERCADORIA

- 0 - ORIGEM NACIONAL
- 1 - ESTRANGEIRA- IMPORTACAO DIRETA
- 2 - ESTRANGEIRA- ADQUIRIDA NO MERCADO INTERNO

TABELA B- TRIBUTACAO PELO ICMS

- 0 - TRIBUTADA INTEGRALMENTE
- 1 - TRIBUTADA E COM COBRANCA DO ICMS POR SUBSTITUICAO DO TRIBUTARIA
- 2 - COM REDUCAO DE BASE DE CALCULO
- 3 - ISENTA OU NAO TRIBUTADA E COM COBRANCA DE ICMS POR SUBSTITUICAO TRIBUTARIA
- 4 - ISENTA OU NAO TRIBUTADA
- 5 - COM SUSPENSAO OU DIFERIMENTO
- 6 - ICMS COBRADO ANTERIORMENTE POR SUBSTITUICAO TRIBUTARIA.
- 7 - COM REDUCAO DA BASE DE CALCULO E COBRANCA DO ICMS POR SUBSTITUICAO TRIBUTARIA
- 9 - OUTRAS

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S/A - CEASA/SC

PRINCIPAIS PRODUTOS COMERCIALIZADOS NO ATACADO NA CEASA/SC E SEUS RESPECTIVOS PESOS LÍQUIDOS POR UNIDADE.

PRODUTO	PESO LÍQ.	EMB.	PRODUTO	PESO LÍQ.	EMB.
HORTALIÇAS FRUTO			Figo	2 Kg	Caixa
Abóbora Comum	20 - 30 - 40 Kg	Saco	Goiaba	2 - 10 Kg	Caixa
Abóbora Kabutia	20 - 30 Kg	Saco	Kiwi	10 Kg	Caixa
Abóbora Moranga	20 - 30 Kg	Saco	Laranja Bahia	27 Kg	Caixa
Abóbora Paulista	20 Kg	Saco	Laranja Colonial	20 Kg	Caixa
Abóbriinha Italiana	20 Kg	Caixa	Laranja Lima	27 Kg	Caixa
Beringela	12 Kg	Caixa	Laranja Murkot	25 Kg	Caixa
Chuchu	20 Kg	Caixa	Laranja Pêra	15 - 25 Kg	Saco
Ervilha	6 Kg	Saco	Laranja Pêra	27 Kg	Caixa
Milho Verde	25 Kg	Saco	Laranja Ponkan	20 Kg	Caixa
Pepino	20 Kg	Caixa	Limão	25 Kg	Caixa
Pimentão	11 Kg	Caixa	Maçã Nacional	20 Kg	Caixa
Quiabo	18 Kg	Caixa	Mamão Amazonas	8 - 10 - 20 Kg	Caixa
Tomate	22 Kg	Caixa	Mamão Comum	20 Kg	Caixa
Vagem	10 Kg	Saco	Manga	10 - 24 Kg	Caixa
H.R.B.T.R.			Maracujá	15 Kg	Caixa
Aipim	22 Kg	Caixa	Melão	15 Kg	Caixa
Alho	10 Kg	Caixa	Morango	4 - 10 - 20 Kg	Caixa
Batata Aipo	22 Kg	Caixa	Nona	2 Kg c/6/7Unid.	Caixa
Batata Doce	22 Kg	Caixa	Pêra Nacional	20 Kg	Caixa
Batata Inglesa	50 Kg	Saco	Pinhão	20 - 50 Kg	Saco
Beterraba	22 Kg	Caixa	Tangerina Colonial	20 Kg	Caixa
Cará	22 Kg	Caixa	Tangerina Paulista	25 Kg	Caixa
Cebola	20 - 40 Kg	Saco	Uva Itália	7 - 10 - 20 Kg	Caixa
Cenoura	22 Kg	Caixa	Uva Niagara	7 - 10 - 20 Kg	Caixa
Gengibre	16 Kg	Caixa			
Taiá	22 Kg	Caixa	FRUTAS IMPORTADAS		
FRUTAS NACIONAIS			Maçã Importada	20 Kg	Caixa
Abacate	22 Kg	Caixa	Pêra Importada	20 Kg	Caixa
Abacaxi	17 Kg	Caixa	OVOS		
Ameixa	6 - 10 - 20 Kg	Caixa	Ovos	25 Kg/30 Dz	Caixa
Banana Branca	20 Kg	Caixa	CEREAIS		
Banana Caturra	20 Kg	Caixa	Amendoim c/Casca	25 Kg	Saco
Banana Caturra Export	10 Kg	Caixa	Amendoim s/Casca	30 Kg	Saco
Banana Maçã	25 Kg	Caixa	Feijão Preto	60 Kg	Saco
Caqui	10 - 18 Kg	Caixa	Feijão Vermelho	60 Kg	Saco
Carambola	10 Kg	Caixa	Milho Pipoca	20 - 30 - 50 Kg	Saco
Coco Seco	20 - 40 Kg	Saco	Milho Seco	50 - 60 Kg	Saco

Obs.: PERCENTUAL DE QUEBRA 1%.

Medidas Padrão Caixa: Caixa (K) = Comprimento 495 mm, Largura 355 mm, Altura 220 mm;

Caixa (M) = Comprimento 520 mm, Largura 290 mm, Altura 290 mm.



FONE (048) 246-5460

Rod. BR 101 s/n - Km 205 Box 311 a 314 - Barreiros
 CEP 88117-901 — São José — Santa Catarina

REQUISIÇÃO DE VENDAS

Data da Emissão|.....|.....

Nome :

End. Fone

Veículo Placa Local

Quant.	Discriminação das Mercadorias	Unitário	TOTAL
	Laranja Pera SC		
	Laranja		
	Laranja Pera Cx.		
	Cx. Vazia Laranja		
TOTAL			



ESTADO DE SANTA CATARINA
SECRETARIA DE ESTADO DO PLANEJAMENTO E FAZENDA

NOTA FISCAL DE PRODUTOR

Série P/11

Nº 287268

3ª VIA

DESTINATÁRIO DA MERCADORIA

NOME _____

ENDEREÇO _____

MUNICÍPIO _____ ESTADO _____

INSCR. CGCMF _____ INSC. ESTADUAL _____

UNID.	QUANT.	PESO	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	PREÇO	
			ESPÉCIE	UNIT.	TOTAL

SAÍDA DOS PRODUTOS

DATA _____

HORA _____

VALOR TOTAL DA NOTA CR\$ _____

ICMS JÁ INCLUIDO NO PREÇO CR\$ _____

CALCULADO PELA ALIQUOTA DE .. %

DATA DA EMISSÃO: _____

NAT. DA OPERAÇÃO: _____

REGISTRO 000 000 988

PRODUTOR JOSE HILTON GARCIA

NOME PONTA BRANCA

ENDEREÇO PARAGUARI

MUNICÍPIO PARAGUARI

ESTADO DE SANTA CATARINA

Esta NOTA só poderá ser emitida até / / Matrícula Ass.

Revalidada até / / Matrícula Ass.

NOME DO TRANSPORTADOR: _____

ENDEREÇO _____ PLACA DO VEICULO _____

CARACTERÍSTICAS DOS VOLUMES

MARCA	NÚMERO	QUANT.	ESPÉCIE	PESO BRUTO	PESO LIQ.

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO - SAA

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S.A. - CEASA/SC

RELATORIO DE PROCEDENCIA POR PRODUTO MES - AGOSTO/951

SAO LUDGERO-SC	1.090,00	29.430,00
PELOTAS-RS	40,00	1.080,00
PELOTAS-RS	34.680,03	936.360,81

4300 LARANJA/PERA/	(SC) 22,00	KG POR UNIDADE
LIMEIRA-SP	530,00	11.660,00
ARARAS-SP	100,00	2.200,00
CONCHAL-SP	100,00	2.200,00
CONCHAL-SP	730,00	16.060,00

4350 LIMA DA PERCIA//	(CX) 25,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	35,00	875,00
SAO PAULO-SP	35,00	875,00

4360 LIMAQ TAHITI/TAHITI/	(CX) 25,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	1.390,00	34.750,00
PALMEIRA D'OESTE-SP	985,00	24.625,00
TAQUARITINGA-SP	265,00	6.625,00
MONTE ALTO-SP	100,00	2.500,00
CANDIDO RODRIGUES-SP	130,00	3.250,00
LONDRINA-PR	310,00	7.750,00
LONDRINA-PR	3.180,00	79.500,00

4370 LIMAQ COMUM/COMUM/	(CX) 25,00	KG POR UNIDADE
SAO JOSE-SC	14,00	350,00
PALHOCA-SC	2,00	50,00
SANTO AMARO DA IMPERATRIZ-SC	53,00	1.325,00
AGUAS MORNAS-SC	37,00	925,00
BIGUACU-SC	2,00	50,00
ANTONIO CARLOS-SC	116,00	2.900,00

01-09-1995

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO - SAA

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S.A. - CEASA/SC

RELATORIO DE PROCEDENCIA POR PRODUTO MES - AGOSTO/951

SAO PAULO-SP	2.066,50	8.266,00
POUSO ALEGRE-MG	500,00	2.000,00
ESTIVA-MG	2.200,00	8.800,00
SAO JOSE-SC	17,00	68,00
AGUAS MORNAS-SC	41,00	164,00
SAO JOAO DO SUL-SC	450,00	1.800,00
PORTO ALEGRE-RS	15,00	60,00
TORRES-RS	40,00	160,00
SAO JOSE DO HORTENCIO-RS	4.450,00	17.800,00
MONTENEGRO-RS	4.330,00	17.320,00
PELOTAS-RS	810,00	3.240,00
PELOTAS-RS	14.919,50	59.678,00

4620 NESPERA//	(CX) 6,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	80,00	480,00
SAO PAULO-SP	80,00	480,00

4670 PINHA//	(CX) 4,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	95,00	380,00
SAO PAULO-SP	95,00	380,00

4680 PINHAO//	(SC) 20,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	20,00	400,00
URUPEMA-SC	217,00	4.340,00
URUBICI-SC	156,00	3.120,00
CURITIBANOS-SC	10,00	200,00
CURITIBANOS-SC	403,00	8.060,00

4700 TANGERINA COMUM/COMUM/	(CX) 22,00	KG POR UNIDADE
CEPPO AZUL-PR	160,00	3.520,00

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO - SAA

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S.A. - CEASA/SC

RELATORIO DE PROCEDENCIA POR PRODUTO MES - AGOSTO/951

SAO JOSE-SC	61,00	1.342,00
SANTO AMARO DA IMPERATRIZ-SC	114,00	2.508,00
AGUAS MORNAS-SC	143,00	3.146,00
RIGUACU-SC	30,00	660,00
ANTONIO CARLOS-SC	701,00	15.422,00
ANGELINA-SC	10,00	220,00
SAO MARTINHO-SC	2,00	44,00
AURORA-SC	40,00	880,00
MONTENEGRO-RS	14.835,00	326.370,00
PELOTAS-RS	130,00	2.860,00
PELOTAS-RS	16.226,00	356.972,00
4710 TANGERINA/MURGOTT/	(CX) 25,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	559,00	13.975,00
CERRO AZUL-PR	1.290,00	32.250,00
SAO LUDGERO-SC	50,00	1.250,00
MONTENEGRO-RS	60,00	1.500,00
MONTENEGRO-RS	1.959,00	48.975,00
4720 TANGERINA PONKAN/PONKAN/	(CX) 22,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	40,00	880,00
CERRO AZUL-PR	11.760,00	258.720,00
ANTONIO CARLOS-SC	68,00	1.496,00
SAO LUDGERO-SC	40,00	880,00
SAO LUDGERO-SC	11.908,00	261.976,00
4740 UVA/NIAGARA/	(CX) 10,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	137,00	1.370,00
PELOTAS-RS	30,00	300,00

01-09-1995

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO - SAA

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S.A. - CEASA/SC

RELATORIO DE PROCEDENCIA POR PRODUTO MES - AGOSTO/951

-----		(CX) 27,00	KG POR UNIDADE
4280	LARANJA LIMA/LIMA/		
	SAO PAULO-SP	1.780,00	48.060,00
	LIMEIRA-SP	270,00	7.290,00
	ARARAS-SP	130,00	3.510,00
	MONTE ALEGRE DO SUL-SP	50,00	1.350,00
	TAQUARITINGA-SP	130,00	3.510,00
	SAO JOSE-SC	2,00	54,00
	AGUAS MORNAS-SC	4,00	108,00
	AGUAS MORNAS-SC	2.366,00	63.882,00

4290	LARANJA PERA/PERA/	(CX) 27,00	KG POR UNIDADE
	SAO PAULO-SP	2.625,00	70.875,00
	PAULINIA-SP	705,00	19.035,00
	LIMEIRA-SP	18.694,11	504.740,97
	ARARAS-SP	750,00	20.250,00
	PIRASSUNUNGA-SP	525,93	14.200,11
	DIVINOLANDIA-SP	250,00	6.750,00
	CONCHAL-SP	5.878,00	158.706,00
	MONTE ALEGRE DO SUL-SP	300,00	8.100,00
	MONTE AZUL PAULISTA-SP	450,00	12.150,00
	ARARAQUARA-SP	555,56	15.000,12
	JOSE BONIFACIO-SP	345,00	9.315,00
	TAQUARITINGA-SP	1.012,52	27.338,04
	MONTE ALTO-SP	400,00	10.800,00
	CANDIDO RODRIGUES-SP	170,00	4.590,00
	ARAUCARIA-PR	555,56	15.000,12
	LONDRINA-PR	333,35	9.000,45

01-09-1995

SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO - SAA

CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA S.A. - CEASA/SC

RELATORIO DE PROCEDENCIA POR PRODUTO MES - AGOSTO/951

SAO MARTINHO-SC	81,00	1.620,00
SAO MARTINHO-SC	135,00	2.700,00

4260 LARANJA BAHIA/BAHIA/	(CX) 27,00	KG POR UNIDADE
SAO PAULO-SP	380,00	10.260,00
LIMEIRA-SP	160,00	4.320,00
MONTE ALEGRE DO SUL-SP	50,00	1.350,00
TAQUARITINGA-SP	60,00	1.620,00
TAQUARITINGA-SP	650,00	17.550,00

4270 LARANJA COMUM/COMUM/	(CX) 27,00	KG POR UNIDADE
ANTONIO CARLOS-SC	1,00	27,00
ANTONIO CARLOS-SC	1,00	27,00

4272 LARANJA/COMUM/	(CX) 20,00	KG POR UNIDADE
SAO JOSE-SC	66,00	1.320,00
SANTO AMARO DA IMPERATRIZ-SC	85,00	1.700,00
AGUAS MORNAS-SC	274,00	5.480,00
BIGUACU-SC	46,00	920,00
ANTONIO CARLOS-SC	2.515,00	50.300,00
ITUPORANGA-SC	78,00	1.560,00
IMBUIA-SC	50,00	1.000,00
ANGELINA-SC	98,00	1.960,00
RANCHO QUEIMADO-SC	30,00	600,00
ANITAPOLIS-SC	3,00	60,00
SAO BONIFACIO-SC	18,00	360,00
SAO MARTINHO-SC	180,00	3.600,00
AURORA-SC	100,00	2.000,00
AURORA-SC	3.543,00	70.860,00

CADASTRO DE IMPORTADOR

Para inscrição no Registro de Importador, serão exigidos os seguintes documentos:

PESSOA JURIDICA

- A) Ficha de Registro preenchida, sem rasuras e com carbono preto;
- B) Cartão de assinaturas e marcas preenchidos, devendo os interessados que desejarem realizar operações de comércio exterior em mais de uma agência do grupo SECEX, apresentar tantos cartões quantos forem necessários;
- C) Atos Constitutivos e suas alterações - original e uma cópia para autenticação - com prova de seu arquivamento nos órgãos competentes;
- D) Declaração firmada pelo próprio interessado, ou procurador bastante, sob as penas da lei, conforme modelo abaixo, observado que:
- I) no caso de pessoa jurídica, os sócios com participação igual ou superior a 5% também deverão apresentar a mesma declaração, individualmente, com o CPF respectivo;
 - II) As pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras, radicadas no exterior estão dispensadas da apresentação da declaração.

PESSOA FISICA

Além dos documentos dos Itens A, B e D, CPF e Carteira de Identidade (cópia autenticada à vista do original).

DECLARAÇÃO

Declaro (amos), sob as penas da lei, para fins de inscrição no Registro de Importador, que não sou (emos) açoitado (emos) por débitos fiscais para com a Fazenda Nacional, bem como para com as Fazendas Estaduais, em operações de Comércio Exterior.

2. Declaro (amos) ainda, não estar respondendo a processos administrativos ou judiciais, de natureza cambial, comércio exterior ou de repressão ao abuso do poder econômico.

(local e data)

NOME E RAZÃO SOCIAL

Assinatura do declarante ou seu representante legal

MINISTÉRIO DA FAZENDA
SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL
UNIDADE DA REVENUE

02 CARIMBO PADRONIZADO DO CGP

CARTÃO DE CREDENCIAMENTO E IDENTIFICAÇÃO

PROCURAÇÃO (VÁLIDA SO PARA OS PODERES DO ART. 1º DEC. 84346/79)

03 NÚMERO	04 DATA DA OUTORGA	05 DATA DO VENCIMENTO
-----------	--------------------	-----------------------

Nº DO CPF QUANDO FOR PESSOA FÍSICA

06 IMPORTADOR / EXPORTADOR / TRANSPORTADOR
NOME OU RAZÃO SOCIAL

ASSINALE COM UM X
IMPORTADOR EXPORTADOR TRANSPORTADOR

CRENCIADO

07 NOME	08 QUALIFICAÇÃO	09 N.º DO DOCUMENTO PRÓPRIO
10 ENDEREÇO	11 ASSINATURA	

POR SUBSTABELECIMENTO DE: (DADOS DO OUTORGANTE DO SUBSTABELECIMENTO)

12 NOME	13 QUALIFICAÇÃO	14 N.º DO DOCUMENTO PRÓPRIO
15 ENDEREÇO	16 ASSINATURA	

OBSERVAÇÕES

PARA USO DA REPARTIÇÃO

17	18 DATA, NOME, MATRÍCULA E ASSINATURA DO FUNCIONÁRIO DA SRF
----	---



**SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL
DELEGACIA DA RECEITA FEDERAL EM FLORIANÓPOLIS
SEÇÃO DE CONTROLE ADUANEIRO**

COMUNICAÇÃO DE SERVIÇO Nº 01, de 02 de janeiro de 1995

O DELEGADO DA RECEITA FEDERAL EM FLORIANÓPOLIS, no uso das atribuições legais que lhe são conferidas pelo Regimento Interno da Secretaria da Receita Federal, aprovado pela Portaria MEFP nº 606, de 03.09.92 e

CONSIDERANDO a necessidade de adequar os procedimentos relativos ao credenciamento e habilitação de pessoas para as atividades relativas ao despacho aduaneiro de importação ou exportação, no âmbito desta DRF, conforme fundamentos da legislação pertinente, RESOLVE:

Estabelecer que serão observadas as seguintes exigências e procedimentos para os efeitos acima mencionados:

CREDENCIAMENTO - CONDIÇÕES E DOCUMENTAÇÃO

1- QUEM PODE EFETUAR ATOS RELATIVOS AO DESPACHO DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO

O interessado ou seu representante legal.

2- QUEM PODE CREDENCIAR-SE COMO REPRESENTANTE LEGAL

2.1- PESSOA JURÍDICA DE DIREITO PRIVADO

- Dirigente
- Empregado com vínculo exclusivo
- Despachante Aduaneiro

2.2- PESSOA FÍSICA

- A própria pessoa importadora
- Despachante Aduaneiro

2.3- ÓRGÃOS DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E REPRESENTAÇÕES ESTRANGEIRAS

- Funcionário ou servidor

- Despachante Aduaneiro

3- DOCUMENTAÇÃO PARA CREDENCIAMENTO

3.1- CARTÃO DE CREDENCIAMENTO

Cada credenciado deverá apresentar duas vias do cartão de credenciamento, devidamente preenchidas.

3.2- REPRESENTANTE LEGAL

- Contrato Social, alterações, Ata de Assembléia ou ato equivalente, conforme o caso;
- Carteira de Identidade e CPF

3.3- EMPREGADO

- Procuração, com poderes para praticar os atos previstos nos artigos 1º e 24º do Dec. 646/92;
- Carteira de Trabalho e CPF

3.4- DESPACHANTE

- Procuração
- Ato Declaratório de Inscrição no Registro de Despachantes Aduaneiros
- Carteira de Identidade e CPF

3.5- AJUDANTE DE DESPACHANTE ADUANEIRO

- Procuração
- Ato Declaratório de Inscrição no Registro de Ajudante de Despachante Aduaneiro
- Declaração do despachante aduaneiro, confirmando a vinculação técnica, conforme Dec. 646/92, art. 8º
- Carteira de Identidade e CPF

3.6- SERVIDOR

- Documento de designação
- Carteira de Identidade e CPF

3.7- TRANSPORTADOR

- Ato Declaratório, com habilitação à respectiva modalidade de transporte
- Procuração
- Carteira de Identidade e CPF

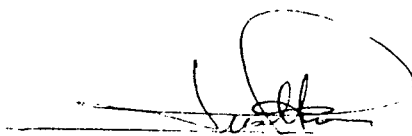
9/

4- HABILITAÇÃO AO SISCOMEX

- Designação de pessoa física, nas condições do item 2, com indicação do respectivo CPF;
- Assinatura do Termo de Responsabilidade

5- FUNDAMENTO LEGAL

- Decreto-lei 37/66, art. 48º, parágrafo 2º
- Decreto-lei 366/68, art. 1º
- Lei 6562/78, art. 1º
- Decreto-lei 2472/88, art. 5º, parágrafo 1º
- Decreto 646/92, art. 4º
- Norma de Execução SRF/CIEF/CSF 41/80, item 3
- Instrução Normativa SRF 135/92, arts. 2º e 3º
- Decreto 91.030/85 (Regulamento Aduaneiro), art. 561



PEDRO BITTENCOURT DA ROSA
Delegado Substituto

- O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

REGRAS E USOS A SEREM OBSERVADOS PELO EXPORTADOR

Exportar frutas e derivados pode ser um bom negócio, tanto para a empresa como para o país, se o empresário conscientizar-se da importância das regras e usos do comércio exterior e se fôr estabelecido um planejamento e uma política por parte dos que pensam em dedicar-se a essa atividade. Do contrário, as vendas ao exterior podem ser um péssimo negócio para a empresa, com conseqüente reflexo negativo para o país.

Não haverá dificuldade para os exportadores que seguirem os conselhos abaixo:

- ❑ não começar a exportar se não estiver decidido a reservar determinada parcela da produção para o mercado externo. A exportação exige continuidade e não pode ser considerada como válvula de escape para as crises do mercado interno;
- ❑ estar disposto a investir na organização do seu mercado externo. Sem pesquisa de mercado, sem escolha cuidadosa dos agentes, sem definição do consumidor que se pretende atingir e sem conhecer as exigências de cada mercado, só poderão ser realizados negócios esporádicos - nunca permanentes;
- ❑ estudar o mercado com o qual deseja operar, de modo a avaliar suas efetivas possibilidades comerciais, presentes e futuras, orientando-se não só para o produto em si, como, também, para as variedades e qualidades praticadas;
- ❑ estudar as táticas comerciais de cada país, isto é, como são negociadas as mercadorias, quais são as formas de concorrência ali existentes, etc.
- ❑ conhecer o essencial sobre os regimes alfandegários, cambial e de impostos e taxas em vigor no país em questão, bem como o rito processual de liquidações burocráticas, a ação judicial, etc., não descuidando de acompanhar suas modificações;
- ❑ dar atenção especial às disposições sobre embalagens, etiquetagem e requisitos fitossanitários, vigentes para o produto no mercado-alvo;
- ❑ colocar um profissional experiente à frente do seu departamento de exportação. Esse profissional deve falar as principais línguas usuais do comércio internacional, e deve ser capaz de tirar dos ombros da diretoria a responsabilidade sobre um setor que não pode merecer, apenas de vez em quando, as atenções de um diretor, já sobrecarregado pela administração de outros setores da empresa;
- ❑ manter alguma forma de representação no mercado a conquistar, de modo a oferecer um mínimo de serviço após-venda;
- ❑ não se deve trabalhar com amadores. Não se deve nomear como representantes no exterior, parentes, amigos ou conhecidos que nada entendem do ramo, nem têm acesso aos compradores. Mesmo que leve algum tempo, procure o melhor profissional que puder encontrar. Uma pessoa que conheça o produto e a freguesia. Examine com muito cuidado os eventuais interessados.
- ❑ escolhidos os representantes, dê condições de trabalho adequadas, pelo menos por 1 (um) ano. Não há nada mais prejudicial para a imagem de um exportador do que oferecer um produto através de vários canais. O exportador que entrega lista de preços e amostras a vários representantes, na mesma área, não inspira confiança ao comprador;
- ❑ recorrer, inicialmente, ao sistema de vendas em consignação, pois esta modalidade permite ao eventual comprador avaliar a qualidade do produto brasileiro;
- ❑ calcular com cuidado os preços de exportação. Se tiver dúvidas consultar um técnico dos órgãos oficiais ou não oficiais do comércio exterior (SECEX,

FIESP, ABECE, AEB etc.) Além de utilizar com perfeito equilíbrio os incentivos concedidos à exportação, às vezes é necessário apresentar o preço mais vantajoso possível, tendo sempre em conta o preço dos países e produtos concorrentes;

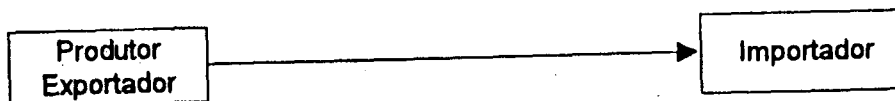
- sempre é bom lembrar que as formas de propaganda, publicidade e promoção de vendas de um produto devem estar sempre em perfeita harmonia com as peculiaridades de cada mercado. Para um bom produto sempre haverá um bom mercado;
- observar um comportamento de rigorosa seriedade comercial e moral, para conservar e ampliar relações com a clientela. Cumprir sempre com a palavra. Responder com presteza à correspondência recebida do exterior, mesmo que o assunto não tenha muita relevância e importância. Não fornecer mercadorias que não correspondam à amostra encaminhada ao cliente. Verificar e cumprir rigorosamente os prazos de embarque convencionados, mesmo que isso lhe represente um certo custo adicional. Não prometer nada que não possa cumprir;
- pagar em dia as comissões dos agentes, pois é disso que eles vivem e suas despesas são elevadas, e mantê-los informados sobre os planos e programas de sua empresa. Fornecer as indicações corretas sobre territórios a serem observados e trabalhados, e as cotas a serem cumpridas. Os grandes clientes compram uma ou duas vezes por ano e não se pode perder as épocas de comprar. Não tumultuar o mercado, fazendo negócios à revelia de seus agentes;
- lembrar que ninguém compra por favor. Só há uma razão para que alguém comece a comprar de um fornecedor novo e tão distante: melhor preço, qualidade aceitável, garantia de fornecimento contínuo, e atendimento tão eficiente quanto o dos fornecedores tradicionais;
- não esperar resultados imediatos e grandiosos. A abertura de novos mercados necessita de trabalho a médio e longo prazos. Na realidade, trata-se de um investimento.

Métodos de Exportação

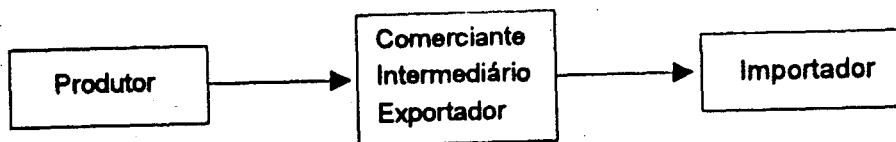
O quadro 9, abaixo, esquematiza os principais métodos de exportação.

Quadro 9. Diagrama do "Como Exportar"

Método Direto



Método Indireto



Método Equiparado



O Método Direto de Exportação

Este método corresponde à situação em que a empresa produtora/exportadora oferece diretamente seus produtos a consumidores externos. Normalmente esta atividade deve ser precedida de uma pesquisa mercadológica, ocasião em que a empresa deve detectar possíveis importadores para seu produto.

Definidos os nomes dos contatos pretendidos, o próximo passo para a efetivação de propostas pode ser feito através de visitas pessoais (viagens internacionais), ou mesmo através do envio de correspondências ou circulares. Evidentemente que nada substitui o contato pessoal.

Métodos Indiretos de Exportação

Tal procedimento é recomendável em uma fase exploratória de mercado, onde incertezas e riscos podem inibir a ação da empresa. Claro está que este procedimento pode não levar a resultados favoráveis, diante de uma certa dispersão de interesses gerados pela empresa intermediária decorrente de linhas abrangentes de produtos.

Mas, o cuidado na seleção desta empresa já faz parte da estratégia a ser adotada pelo produtor/exportador. São recomendáveis cinco passos para a contratação segura de agentes:

- obter certeza quanto à possibilidade de exportação do produto, mediante a análise já descrita no item anterior;
- a empresa ou o agente encarregado de promover a venda nos mercados externos deve possuir idoneidade e competência firmadas;
- tanto quanto possível, deve-se procurar uma empresa que possua familiaridade com o produto que se pretende oferecer;
- a empresa ou o agente devem estar suficientemente familiarizados com detalhes e informações atuais acerca de hábitos, costumes, legislação, etc;
- finalmente, é necessário estabelecer-se um vínculo contratual por período de tempo definido, nem tão curto que não permita realizar prospecção e pesquisas, nem demasiadamente longo, para que se possam alterar quaisquer das regras definidas.

Método Equiparado de Exportação

No caso de utilização de uma Empresa Comercial Exportadora, também conhecidas como Trading Companies, estabelecidas pelo D.L. 1248/72, trata-se de uma venda equiparada à exportação.

O uso de empresa comercial, seja *trading* ou não, é apropriado em certos casos; quando, por exemplo, uma empresa percebe que o seu produto é competitivo no mercado externo, porém ela não possui estrutura interna para desenvolver essa atividade.

Justifica-se também o uso de intermediários quando as possibilidades de vendas para a exportação são pequenas e dispersas, não justificando um departamento com estrutura independente.

Principalmente para as pequenas e médias empresas, a utilização de intermediários localizados no mercado interno para colocação dos seus produtos no mercado externo, tem grande importância na medida em que podem utilizar-se de um canal de distribuição sem necessidade de grande volume de dispêndio financeiro inicial.

Venda Através de Um Agente no Mercado Externo

Outro expediente que pode ser utilizado pelas empresas exportadoras é a nomeação de um agente no país que se quer atingir, já que um bom representante, que conhece muito melhor o seu próprio mercado, detecta oportunidades comerciais com mais eficiência que o exportador.

O procedimento mais usual é a empresa selecionar um agente para vender seus produtos no mercado local, com base em um acordo que estipule o pagamento de comissões sobre vendas. O exportador tem, por este meio, a oportunidade de reali-

zar vendas de acordo com um plano mercadológico que poderá ser elaborado de comum acordo com o representante.

Registro da Marca

O registro adequado da marca de seu produto no exterior, dará a certeza ao empresário nacional de que o mesmo não será proibido de entrar em território estrangeiro ou de ser devolvido, devido ao fato de existir marca igual ou semelhante à sua.

Na criação da *Marca*, é indispensável que se considerem os requisitos de novidade relativa e de especialização, pois sua finalidade é identificar o produto, tornando-se pois, necessário que a mesma possua características que permitam tal identificação, evitando o conflito com outras marcas e situando-se em sua classe específica de produtos, mercadorias ou serviços.

É útil esclarecer que o Código de Propriedade Industrial vigente no Brasil veda o registro de logotipo passível de causar confusão com outras marcas já registradas ou depositadas. Tal princípio se aplica também em nível internacional, não se aceitando o registro de marcas estrangeiras que prejudiquem direitos pré-existentes de marcas nacionais. O mesmo Código de Propriedade Industrial permite, entretanto, que uma mesma marca possa ser registrada em nome de diversos titulares, desde que se refira a produtos, mercadorias ou serviços de classes diferentes, e que não se enquadrem na classificação especial de Marca Notória.

Registro no Brasil

Em nosso país, o registro de marcas é regulado por lei específica de nº 5772, de 21.12.71, que deu origem ao Código de Propriedade Industrial, sendo da competência do INPI - Instituto Nacional de Propriedade Industrial - autarquia vinculada ao Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo - MICT - a regulamentação e os procedimentos para o registro de marcas, o qual só poderá ser requerido por firmas e empresas - mesmo individuais - que exerçam lícita e efetivamente a atividade à qual a marca, expresso ou sinal de propaganda se refira. Em caráter excepcional, podem também requerer e obter o registro de marca, sem constituir firma, os artífices e profissionais liberais.

Registro no Exterior

Sentida a possibilidade de realizar uma venda internacional, o exportador brasileiro deverá antes de efetivar qualquer espécie de promoção, proceder a uma busca de disponibilidade e viabilidade de registro.

O procedimento "Busca e Registros de Marcas" caracteriza a investigação no mercado externo - através de consultoria especializada, ou de um agente internacional idôneo - da possibilidade ou não do ingresso de uma determinada marca no país-alvo. As consultorias especializadas no assunto mantêm, geralmente, contato ininterrupto com outras consultorias nos países visados pelo exportador brasileiro e, através de permuta de informações, concluem pela possibilidade do registro, caso não haja marca igual ou semelhante no país-alvo, que possa causar dúvida ao consumidor local.

As consultorias técnicas responsabilizam-se pelo registro da marca, desde a simples busca até o efetivo registro da marca, bem como da proteção do patrimônio do exportador, quando há tentativa de contrafação por parte de terceiros ou concorrentes desleais.

Cumprir lembrar que o INPI não agiliza buscas e registros no exterior, restringindo-se apenas a corroborar o pedido de propriedade, em nível internacional, por ocasião do registro interno da marca.

Muitas empresas brasileiras, antes de registrar sua marca nos países-alvo de seus produtos, cometem o erro crucial de enviar ao agente no exterior, antes mesmo de conhecê-lo ou de com ele firmar contrato, folhetos e prospectos explicativos de seus produtos, os quais, em muitos casos, exibem a própria marca, bem como dados estratégicos referentes à empresa, propiciando assim, aos agentes inescrupulosos,

tomar iniciativas para registrar em seu próprio nome, no país de sua atuação, as marcas dos produtos por ele representados.

Nas grandes capitais do país, como São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Recife e outras, existem escritórios especializados em consultoria de registro de marcas e patentes, à disposição das empresas que desejarem implantar e registrar suas marcas, não só no âmbito interno como no internacional.

Formação de Nome Internacional

A formação de nome internacional não se prende apenas ao registro e à implantação da marca do exportador no país ou países que pretenda adentrar o seu produto, sobretudo se forem países europeus, norte-americanos e países desenvolvidos de outros continentes. Nestes, além do conhecimento e da familiarização com a marca do exportador, é fundamental que o produto assim protegido, apresente os níveis de controle da qualidade requeridos, aliados ainda ao tipo de embalagem de consumo que o envolve, preço competitivo e prazo de entrega.

É óbvio que determinado produto tanto melhor será aceito quanto melhor se identificar com as exigências do consumidor dos mercados importadores. Neste caso, os fatores acima - aliados a marca do produto - são essenciais e complementares.

Órgãos Intervinentes na Exportação

A lei nº 8490 de 19.11.92, alterou o Decreto nº 99244 de 10.05.90, que tratava dos órgãos intervenientes no comércio exterior.

O Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo responsabiliza-se pela área de Comércio Exterior por intermédio da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

São órgãos da SECEX: O Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial (DTIC), e o Departamento Técnico de Tarifas (DTT).

Compete à SECEX as seguintes atribuições:

- exercer a administração conjunta do SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior) com a Secretaria da Receita Federal e o Banco Central do Brasil;
- exercer a fiscalização de preços, pesos, medidas, classificação, qualidade e tipos, declarados nas operações de exportação e importação, diretamente ou em articulação com outros órgãos governamentais, respeitadas as atribuições de competência das repartições aduaneiras;
- elaborar as estatísticas de comércio exterior;
- baixar normas necessárias à implementação da política de comércio exterior, bem como orientar a sua expansão;
- pronunciar-se sobre a conveniência da participação do Brasil em acordos ou convênios internacionais, relacionados com o comércio exterior;
- opinar, junto aos órgãos competentes, sobre fretes dos transportes internacionais relacionados com o comércio exterior, bem como sobre política portuária;
- decidir sobre normas, critérios e sistemas de classificação comercial dos produtos objetos do comércio exterior;
- traçar orientação a ser seguida nas negociações de acordos internacionais relacionados com o comércio exterior;
- colaborar com o órgão competente (Secretaria da Receita Federal) sobre a aplicação do regime de *Drawback*;
- integrar o Comitê de Crédito às Exportações - CCE, responsável pela assistência financeira às exportações brasileiras de bens e serviços;

- homologar os pedidos de licenças de exportação e importação solicitados pelos exportadores e importadores, através dos bancos integrados ao sistema;

Integrada ao Ministério da Fazenda, a Secretaria da Receita Federal tem a responsabilidade de controlar e fiscalizar o desembaraço dos bens exportados e importados, bem como os tributos aduaneiros, por intermédio do COANA (Coordenação do Sistema Aduaneiro).

Outro órgão de destaque na política de comércio exterior é o Banco Central do Brasil, vinculado ao Ministério da Fazenda, cuja responsabilidade é de executar o controle cambial nas importações e exportações, definir a política cambial no comércio exterior e administrar o SISBACEN (Sistema de Informação do Banco Central).

Ministério das Relações Exteriores (MRE)

O Ministério das Relações Exteriores é o órgão governamental incumbido da política internacional do Brasil no âmbito externo do País.

Suas atribuições são as seguintes:

- relações Diplomáticas, serviços consulares;
- participação nas negociações comerciais, econômicas, técnicas e culturais com governos e entidades estrangeiras;
- programas de Cooperação Internacional;
- apoio às delegações e representações brasileiras em agências e organismos internacionais e multilaterais.

São órgãos específicos do MRE:

- Secretaria Geral das Relações Exteriores composta de:
 - Subsecretaria Geral de Assuntos Políticos;
 - Subsecretaria Geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior;
 - Subsecretaria Geral do Serviço Exterior;
 - Subsecretaria Geral do Planejamento Político e Econômico.
- Instituto Rio Branco
- Missões diplomáticas permanentes
- Repartições Consulares

O MRE possui programas de Promoção Comercial, Feiras e Turismo e Estudos e Pesquisa de Mercado.

Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária (MAARA)

O Ministério da Agricultura do Abastecimento e da Reforma Agrária, criou o Programa de Apoio à Produção e Exportação de Frutas, Hortaliças, Flores e Plantas Ornamentais - FRUPEX.

Vinculado à SDR - Secretaria de Desenvolvimento Rural do Ministério, o FRUPEX desenvolve trabalhos técnicos e ações de conscientização, motivação e articulação junto a órgãos, entidades e associações, tanto no setor público, quanto da área privada no País e no exterior.

Todas essas ações articulam-se em torno dos seguintes sub-programas:

- pesquisa agrônômica aplicada e transferência de tecnologia, em cooperação com a EMBRAPA, a FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) do Ministério da Ciência e Tecnologia, e entidades estaduais;

- fitossanidade, voltada ao combate de pragas e doenças e ao controle de resíduos químicos, em estrita cooperação com a Secretaria de Defesa Agropecuária, do Ministério da Agricultura, além de Universidades, centros de pesquisas, empresas e associações;
- capacitação de recursos humanos, nas áreas de técnicas agrícolas, gerenciais e pós-colheita, em cooperação com órgãos governamentais e privados;
- qualidade e produtividade para a certificação da qualidade da fruta brasileira, em parceria com o Programa Brasileiro de Produtividade e Qualidade (PBQP), FINEP, SEBRAE, INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia) e outras instituições.
- informações de mercado e promoção comercial em parceria com o Ministério das Relações Exteriores e da Indústria, do Comércio e do Turismo.

Ao nível dos Estados, o FRUPEX criou comitês estaduais, com a missão de conjugar entidades públicas e privadas, para estabelecer a potencialidade da região para a fruticultura e organizar o trabalho visando o desenvolvimento do programa.

TEI TEI BÁSICO DE EXPORTAÇÃO

Negociação e Contrato de Venda

As empresas, sobretudo iniciantes nas práticas do comércio exterior, antes de agilizar qualquer negócio, procuram familiarizar-se com todos os termos e demais aspectos relacionados com esta espécie de comercialização. Ao elaborar uma carta de cotação, um contrato de venda ou fatura pró-forma, o exportador deverá atentar para aqueles dados essenciais que identificarão e ampararão a venda, os quais deverão ser bem destacados em qualquer compromisso a ser assumidos com seus compradores internacionais.

O primeiro cuidado será a especificação da condição ou modalidade da venda, que determina os direitos e obrigações das partes num contrato de venda internacional, bem como o momento em que termina a responsabilidade do importador, relativamente ao objetivo transacionado.

As condições da venda internacionais são, geralmente, reguladas pelo "INCOTERMS", cuja edição em vigor é a de 1990, e encerra 13 opções diferentes de cotação, devendo as partes intervenientes optar por uma delas, segundo seus interesses e conveniências comuns.

Um outro aspecto ao qual deve ser dada igualmente toda a atenção, é o que diz respeito à modalidade de pagamento pela venda efetuada, que apresenta a forma através da qual efetivar-se-á a cobertura cambial da operação, isto é, de que forma o exportador irá receber os cruzeiros reais correspondentes ao valor da venda, expresso na moeda estrangeira estabelecidas entre as partes.

Um terceiro aspecto igualmente importante a ser considerado numa negociação e contratação de venda, é o que se refere ao prazo de entrega das mercadorias, pois o seu rígido cumprimento evitará em princípio, o descrédito do exportador pelo importador, com conseqüente repercussão no negócio. A data-base para a contagem do prazo de entrega deverá ser estabelecida pelo exportador, segundo a modalidade de pagamento adotada no contrato de venda.

A qualidade, a embalagem e a marca do produto a ser exportado, são outros três elementos que jamais devem ser negligenciados pelo exportador, pois são eles que garantirão a boa e permanente aplicação e a notoriedade do produto, nos mercados aos quais se destina, sendo que o terceiro deles - a *Marca* - deverá ser, previamente mesmo à simples negociação da venda, registrada no país - ou países-de importação da mercadoria.

A atenção dada a tais fatores propiciará ao exportador, tanto quanto ao importador, uma transação correta, perfeita e objetiva, livre de interpretações dúbias e desentendimentos posteriores.

Modalidades de Vendas São regras internacionais padronizadas que têm como objetivo fornecer uma interpretação precisa sobre os termos utilizados nos contratos de compra e venda com o estrangeiro.

Em 1936, foram publicados as regras internacionais para a interpretação de termos comerciais, conhecidas como INCOTERMS - 1936. Estas definições e regras internacionais de interpretações sofreram emendas e adições posteriores feitas em 1953, 1967, 1976 e 1990.

Os INCOTERMS são bastante claros e desprovidos de ambiguidade e se limitam a desempenhar o papel de uma ferramenta eficaz ao alcance dos parceiros do comércio exterior que poderão usá-la ou não, conforme o seu interesse.

Os 13 INCOTERMS prevêm e limitam-se a definir minuciosamente quatro grupos de informações indispensáveis:

- ❑ quando e onde a mercadoria estará à disposição do comprador;
- ❑ quem (vendedor ou comprador) deverá escolher o veículo de transporte e quem deverá providenciá-lo;
- ❑ estabelece o momento preciso da transferência dos riscos do vendedor para o comprador;
- ❑ estabelece o momento preciso da transferência de custos e das despesas adicionais de um para outro.

Regras do INCOTERMS Em linhas gerais, as principais regras do INCOTERMS-90 que vigoram desde 01 de julho de 1990 são as seguintes:

Ex Works - EXW - (ponto designado)-(Ex-Fábrica)

EXW Este termo prevê que a única responsabilidade do exportador é a de colocar a mercadoria à disposição do comprador em prazo e local estipulados. Neste caso o local se define no armazém ou qualquer outro lugar que configure as instalações do produtor.

Os riscos e os custos se transferem ao importador no momento em que a mercadoria é colocada à disposição deste.

É, portanto, o termo que implica em obrigação mínima para o exportador.

Neste termo, há ainda a particularidade de todos os documentos que amparam a exportação serem de responsabilidade do importador. O exportador dará total assistência quando solicitado.

FREE CARRIER - FCA - (transporte até o ponto designado)

FCA Este termo prevê a entrega pelo vendedor, à sua custa, no local de destino combinado e aos cuidados do transportador designado.

O princípio básico é o mesmo que norteia o termo FOB, diferenciando-se no aspecto que o vendedor cumpre as suas obrigações quando entrega a mercadoria no local designado. As partes deverão referir-se, claramente, ao local onde o transportador-deverá tomar a mercadoria à sua responsabilidade; serão transferidos do vendedor para o comprador os riscos de perda ou dano no momento da entrega ao "primeiro transportador".

Por outro lado, a transferência dos custos se dará no momento em que as mercadorias chegarem no ponto de entrega.

FREE ALONGSIDE SHIP - FAS - (livre ao longo do navio no porto designado)

FAS As obrigações, riscos e custos por parte do vendedor se dão por encerrados quando a mercadoria for colocada ao longo do navio, no cais ou no local designado para o carregamento. Isto implica na transferência imediata de todos os custos e riscos de perdas ou danos das mercadorias quando estas forem entregues.

FREE ON BOARD - FOB - (livre a bordo no porto designado)

FOB A sigla FOB significa "posto a bordo". A mercadoria deverá ser colocada a bordo pelo vendedor, cabendo ao importador designar o navio, combinando-se o porto e o prazo estabelecido para entrega.

Os custos e os riscos se transferem ao importador no momento em que a mercadoria passar a amurada do navio, no porto de embarque.

COST AND FREIGHT - CFR - (custo e frete no porto de destino indicado)

CFR O vendedor deve assumir todos os custos necessários para transportar a mercadoria até o local de destino designado.

O risco de perdas e danos é transferido do vendedor ao comprador, desde que a mercadoria tenha transposto a amurada do navio.

Enfatizando, o carregamento e frete estarão a cargo do vendedor, e o seguro e o descarregamento a cargo do comprador.

COST INSURANCE AND FREIGHT - CIF - (custo seguro e frete no porto de destino)

CIF Este termo é idêntico ao CFR mas, além disto, o vendedor deve fornecer um seguro marítimo contra o risco de perdas e danos das mercadorias no decorrer do transporte. Os custos de carregamento, frete e seguro estarão a cargo do vendedor e o descarregamento a cargo do comprador.

CARRIAGE PAID TO - CPT - (transporte pago até o local do destino designado)

CPT Cabe ao vendedor o pagamento do frete para o transporte da mercadoria até o lugar de destino convencionado, no prazo combinado.

A transferência dos riscos de perdas e danos, do vendedor ao comprador, se dá no momento da entrega da mercadoria ao primeiro transportador, enquanto que os custos se transferem no momento em que as mercadorias chegam ao porto de destino.

CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO - CIP - (transporte e seguro pago até local de destino designado)

CIP Este termo é semelhante ao CPT exposto no item anterior, significando um aditivo para o vendedor. Este terá, neste caso, que assumir completamente o seguro de transportes contra risco de avaria e de perda de mercadoria, contratando a companhia seguradora e pagando o prêmio.

Portanto, a entrega da mercadoria pelo vendedor se dá, à sua custa, no local de destino estipulado, no prazo combinado, no ponto de entrega estabelecido.

DELIVERED AT FRONTIER - DAF - (entregue na fronteira - local designado)

DAF Utiliza-se este termo quando a mercadoria for transportada por via férrea ou por rodovia, podendo, no entanto, ser eventualmente utilizado para outros meios de transportes.

Cabe ao vendedor colocar a mercadoria à disposição do comprador na "fronteira aduaneira" do país designado, no local combinado, na data ou dentro do prazo estipulado no contrato de venda.

A transferência dos custos e dos riscos se dá no momento de entrega efetiva da mercadoria.

DELIVERED EX SHIP - DES - (Porto de Destino Designado)

DES Neste caso, o vendedor assume todos os custos e riscos inerentes ao transporte de mercadorias até o porto designado no contrato de venda, ou seja, o vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador a bordo do navio no porto de destino.

A transferência de riscos e de custos se dá no momento em que a mercadoria é colocada à disposição do comprador.

DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID) - DEQ - (Impostos pagos no local indicado pelo comprador)

DEQ O vendedor se obriga, por este termo, a entregar a mercadoria no cais, no porto de destino combinado no país do importador, atentando-se para data ou prazo, estipulado no contrato de venda, com impostos e taxas quitados e com custos de desembarço aduaneiro por conta do vendedor.

A transferência dos custos e dos riscos se dá no momento da entrega das mercadorias.

Assume o vendedor todas as responsabilidades, devendo cumprir todas as formalidades com a finalidade de se efetuar a entrega.

DELIVERY DUTY UNPAID - DDU - (local designado no país do importador)

DDU O vendedor deverá entregar a mercadoria no local designado e no prazo desejado. Os custos do desembarço alfandegário correm por conta do vendedor. O vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador.

O comprador deve obter a licença de importação, se for o caso, e cumprir demais formalidades alfandegárias para a importação. Se deixar de cumprir as estas obrigações, suportará os riscos e custos decorrentes.

DELIVERED DUTY PAID - DDP - (entregue em local designado no país do importador/impostos aduaneiros pagos no local de destino indicado no país do importador)

DDP O vendedor se obriga por este termo a entregar a mercadoria no local de destino combinado no país de importação, atentando-se para data ou prazo estipulado no contrato de compra e venda, com impostos, taxas e custos de liberação por sua conta.

Enquanto o termo **EX WORKS** determina uma obrigação mínima para o vendedor, o **DDP** ao contrário denota a obrigação máxima do vendedor.

Aspectos Comerciais das Modalidades de Vendas

Os produtores/exportadores brasileiros têm diferentes opções para vender seus produtos, com distintos graus de participação e risco ao longo do processo de comercialização.

Venda Direta (Preço FOB ou CIF)

Neste caso, o importador se encarrega de enviar o produto ao país de destino. Nessas circunstâncias, o produtor receberá um preço consideravelmente menor por seu produto mas, ao mesmo tempo, pode dedicar-se melhor às etapas de produção e embalagem, correndo menores riscos nas etapas posteriores. Os preços podem ser fixados com base no valor F.O.B. (Free on Board), onde corresponde apenas ao produto embalado e embarcado no país de origem, ou com base no valor C.I.F. (Cost, Insurance and Freight), onde o custo inclui o transporte e o seguro em trânsito da mercadoria.

Venda por Contrato É uma situação comum e corresponde a boa parte das exportações hortifrutícolas. A venda é realizada a um importador através de contrato onde, de antemão, o preço é estipulado com base na qualidade, quantidade, custos, datas de entrega, etc. Em geral, o produtor/exportador assume os gastos decorrentes da entrada do produto no país de destino. Ainda que esta opção represente maior segurança comercial, os preços que se obtêm são ligeiramente menores. O produtor/exportador é mantido fora do esquema de preços do mercado, de tal forma que, se o preço final fôr submetido a variações importantes quem se beneficia ou se prejudica é o importador, já que o preço é fixado com uma antecedência de vários dias ou semanas à chegada do produto ao varejista.

Venda Em Consignação Outra forma de se realizar a venda é em sistema de consignação e, neste caso, o produtor/exportador envia a mercadoria a um importador, o qual tentará vendê-la o mais rápido possível e pelo melhor preço, assim como se encarregará de contratar um corretor de alfândega para que este realize os trâmites de entrada do produto no país e o ressarcirá de todas as despesas ocorridas durante este processo. Uma vez vendido o produto, será descontada a comissão (8-12% do preço final de venda), os gastos realizados, e o saldo final será remetido ao produtor/exportador, que o receberá provavelmente dois ou três meses depois de haver enviado o produto.

Envio da Mercadoria pelo Produtor/ Exportador Esta é uma opção interessante para aqueles produtores ou cooperativas de produtores que administram volumes importantes para compensar o custo com um escritório permanente no destino da exportação. Esta modalidade significa um importante avanço por parte do produtor/exportador dentro da cadeia de comercialização de seu produto e os lucros finais são substancialmente maiores, uma vez que diversos intermediários são eliminados. Esta modalidade se assemelha às estabelecidas na Câmara de Comércio Internacional em 1980 como *Freight Carriage Paid To...* - (DCP) (frete ou transporte pago até...) ou *Freight Carriage and Insurance Paid To...* (CIP) (frete e seguro pago até...), onde o produtor/exportador assume os gastos até o local de entrega ao importador. Não obstante, os trâmites administrativos de interação são realizados pelo importador e posteriormente pelo revendedor no país de destino.

Modalidades de Pagamento Um dos pilares mais importantes na exportação é a modalidade de pagamento.

As modalidades ou condições de pagamento estão estabelecidas nos Contratos de Compra e Venda Internacional. Estas condições representam, em última análise, a maneira pela qual receberá o exportador o pagamento por sua venda ao exterior.

Dentre as condições mais usuais para o pagamento dos negócios internacionais encontram-se:

- remessa antecipada;
- carta de crédito;
- cobrança.

Remessa Antecipada (Sem Saque) É normalmente utilizada por empresas que, em geral, são interligadas ou que tenham reciprocidade de confiança, pois representa a antecipação dos recursos.

Também é comum, na venda de produtos de alta tecnologia, a condição de remessa antecipada pois viabiliza ao exportador a execução do pedido, bem como representa uma garantia contra o seu cancelamento.

Esta modalidade não oferece garantias ao exportador, portanto, só é utilizada quando existe um conhecimento mútuo entre as partes e confiança nos negócios.

Por esse sistema, o exportador embarca a mercadoria e, simultaneamente, remete os documentos diretamente ao importador, por via bancária ou por qualquer outra

forma. Não se deve esquecer que o exportador no Brasil é o responsável pelas divisas da exportação perante a legislação em vigor.

Carta de Crédito à Vista e a Prazo (Crédito Documentário)

O melhor método de pagamento para o exportador é através de transação com Carta de Crédito, pois os gastos na obtenção e transferência do crédito são de responsabilidade do importador.

É a modalidade que conta com a garantia de um ou mais bancos.

As partes envolvidas numa transação com Carta de Crédito (LC) são:

- ▣ o importador;
- ▣ o banco do país importador (ISSUING BANK);
- ▣ o banco do país exportador (NOTIFYING BANK);
- ▣ o exportador;
- ▣ o banco confirmador do crédito (CONFIRMING BANK).

Há muitas variedades de cartas de crédito e dentre elas os termos mais comuns são:

Irrevogável: Somente pode ser cancelada ou alterada, desde que haja concordância das partes interessadas no negócio. Isto envolve o importador, o banco emissor do crédito no exterior, o banco notificador do crédito no Brasil e o exportador, o que resulta na garantia das partes.

Confirmada: Este termo prevê que a liquidação da carta de crédito seja assegurada por um terceiro banco. Este banco geralmente estará localizado em país de "moeda forte" ou conversível.

Divisível: Termo usado nas vendas onde os embarques parciais são a rotina. Utiliza-se a Carta de Crédito Divisível que permite pagamentos parciais à medida que sejam efetuados os embarques.

Transferível: Esta condição permite a negociação/transferência parcial ou total para terceiros.

Condições de Pagamento

Poderá ainda ser a carta de crédito à vista ou a prazo, com ou sem saques, a critério do exportador. Quando for venda a prazo é aconselhável a emissão de saques.

É interessante o exportador consultar a Brochura nº 500 da CCI que disciplina os Créditos Documentários, à disposição nas agências bancárias que operam Câmbio.

As cartas de crédito devem ser, preferencialmente, de natureza irrevogável, pois os créditos revogáveis não apresentam a segurança necessária e não são aceitos.

Quando a documentação è exigida, o importador deverá indicá-la na proposta, sendo normalmente:

- ▣ recibo ou saque (o que for solicitado);
- ▣ fatura comercial;
- ▣ conhecimento de embarque (Clean on Board);
- ▣ outros documentos, dependendo da análise de cada caso.

A carta de crédito tem prazos a serem observados, que são: prazo para embarque e prazo para negociação, sendo que estes prazos podem ser coincidentes.

Uma carta de crédito poderá ser alterada através de uma emenda, que deverá ser solicitada pelo importador ao Banco Emissor e este transmitirá ao banqueiro, que se encarregará de entregá-la ao beneficiário/exportador.

A liquidação da carta de crédito é feita à débito do sacado e à crédito do cedente, com a consequente entrada de divisas e a liquidação do contrato de câmbio.

Cobrança a Vista ou a Prazo

Nesta modalidade pode ou não haver garantia do banco no exterior sobre a operação.

Representa o processamento pelo banco no exterior, ou por outros bancos autorizados, de documentos abaixo definidos com base em instruções recebidas.

- obtenção e/ou pagamento do aceite;
- entrega de documentos comerciais contra aceite e/ou contra pagamento;
- entrega de documento mediante outros termos e condições.

Os documentos podem ser classificados em:

Documentos Financeiros - englobam as letras de câmbio, as notas promissórias, os cheques, os recibos de pagamentos e outros instrumentos similares utilizados para obtenção de recebimento em dinheiro.

Documentos Comerciais - aqui se enquadram as faturas, os documentos de embarque, os documentos representativos de direito e de propriedade e outros documentos similares, ou quaisquer outros documentos financeiros, mencionados no item anterior.

As partes intervenientes são:

- o cedente (exportador);
- o banco remetente;
- o banco cobrador;
- o banco apresentador (banco cobrador que efetua a apresentação ao sacado);
- sacado - é aquele ao qual a apresentação deve ser feita de acordo com a carta de cobrança (importador).

As cobranças no exterior podem ser sacadas para pagamento à vista ou a prazo.

Cobrança à Vista

Nesta modalidade, o exportador brasileiro embarca a mercadoria e prepara os documentos acompanhados de um saque para pagamento à vista, os quais serão entregues ao banco no Brasil, que se encarregará de efetuar a cobrança.

O banco utilizará o seu correspondente no exterior, que apresentará os documentos ao importador, e este, para tomar posse dos documentos citados acima, por se tratar de saque a vista, terá que efetuar o pagamento e, em seguida, o Banco libera esses documentos ao importador que se dirigirá à alfândega para processar o desembaraço aduaneiro. Os saques à vista devem ser pagos na sua apresentação, ficando a entrega dos documentos subordinada ao cumprimento dessa obrigação.

Cobrança a Prazo

Nessa modalidade, o exportador brasileiro embarca a mercadoria, prepara os documentos, acompanhados de um saque com vencimento futuro, e entrega a um banco no Brasil. Este encaminha a documentação a um correspondente no exterior, que liberará a documentação contra o aceite de letra de câmbio.

A entrega dos documentos referentes a cambiais a prazo é feita contra aceite do respectivo saque e cumprimento pelo sacado, tais como: formalização de aval na cambial, contratação de seguro, constituição de penhor, etc.

Os saques a prazo devem ser aceitos no próprio banco, pelo importador/sacado. Quando isso se tornar impraticável, isto é, quando não for possível a presença do

importador no banco, o título poderá ser entregue contra recibo a uma pessoa devidamente credenciada.

Prazo de Entrega de Mercadorias

Entende-se como *prazo de entrega de mercadoria*, o lapso de tempo decorrido a partir do momento em que o exportador recebe o pedido do importador até a colocação das mercadorias no local convencionado, à disposição do importador, de acordo com a condição de venda adotada. O prazo de entrega é cláusula contratual e portanto pré-acordado entre vendedor e comprador e, para que se possa determiná-lo, é fundamental levar em consideração a época a partir da qual será contado o tempo a ser cumprido pelo exportador, além dos trâmites inerentes especialmente à produção e preparação da mercadoria.

A modalidade de pagamento da exportação estabelecerá a data a partir da qual o prazo começará a ser contado. Assim, se a forma de pagamento for carta de crédito, o prazo de entrega somente deverá ser considerado, a partir do recebimento, pelo exportador, do aviso de abertura da referida carta de crédito, comunicada pelo banco encarregado, no Brasil.

Cartas de Cotação

As seguintes informações deverão fazer parte de uma Carta de Cotação bem elaborada:

- ❑ nome e endereço completos e corretos do importador;
- ❑ referência, logo após o nome e endereço do importador, sobre o assunto da carta, de forma destacada, numa única linha, para que, ao recebê-la, o importador saiba de imediato o assunto sobre o qual a carta versará, mesmo antes de lê-la;
- ❑ descrição do produto: oferecer ao importador uma visão detalhada do produto a ser negociado, como especificações técnicas e outras informações que o mesmo requeira e, se possível, anexar catálogos ou amostras, complementando-os com outras informações, se necessárias;
- ❑ embalagem: esclarecer quanto à embalagem de consumo e de transporte, informando espécie, material utilizado, dimensões, pesos, cores, dizeres, idiomas, unidades por embalagem e outros detalhes que se fizerem necessários;
- ❑ volume mínimo para pedidos: em função do preço unitário do produto e das despesas de embarque incidentes na exportação, o exportador deverá citar o volume mínimo para pedidos que garanta a sua rentabilidade e competitividade;
- ❑ prazos de entrega: o prazo ou prazos de entrega é informação fundamental numa carta de negociação, pois prende-se a vários fatores e datas, bem como às condições de venda, que veremos adiante;
- ❑ preço do produto: poderá ser estabelecido de forma unitária ou conjunta. Mencionar também as alternativas dos preços, em conformidade com pedido único, entregas parceladas ou outras eventuais particularidades a serem consideradas pelo exportador;
- ❑ condições de venda: como condições de venda, entende-se a divisão de responsabilidade entre exportador e importador. Tratam-se de normas universalmente utilizadas para estabelecer onde terminam e onde iniciam as responsabilidades de cada uma das partes contratantes com relação à mercadoria negociada. De um modo geral, a mais utilizada é o INCOTERMS 90;
- ❑ condições de pagamento: mencionar as condições possíveis de pagamento pela mercadoria negociada, as quais podem ser estipuladas de comum acordo com o importador ou segundo as referências obtidas, tais como: carta de crédito, entrega ou remessa antecipada, cobrança, etc;

- **transporte internacional:** indicar a via de transporte e as responsabilidades do exportador e do importador, de acordo com a condição de venda adotada.
- **seguro internacional:** de acordo com a condição de venda, informar se o seguro será pago pelo importador (FOB e CFR) ou pelo exportador (C&I ou CIF);
- **prazo de validade para a cotação:** é aconselhável que o exportador estipule um prazo razoável para a validade da cotação de maneira que o importador possa recebê-la e enviar seu pedido firme;
- **fontes de referências:** recomenda-se que o exportador solicite na própria carta, as fontes de referências do importador, muito embora seja habitual a indicação prévia e espontânea destas fontes, por parte do importador;
- **documentos de exportação:** deverão ser mencionados com exatidão na carta de cotação, pelo exportador, para evitar eventuais exigências do importador à carta de crédito, e que não possam ser atendidas pelo exportador:
 - (i) documentos habitualmente fornecidos pelo exportador
 - (ii) informação prévia do importador sobre documentos especiais exigidos pela legislação de seu país.

Contratos de Venda Existem várias formas para elaboração de um contrato de venda internacional. O essencial é que o contrato especifique com clareza e objetividade, todos os dados requeridos com relação às partes contratantes, seus direitos e suas obrigações, bem como, com relação à mercadoria negociada. Uma carta comercial, ou mesmo um fax contendo estas condições, poderão espelhar um contrato.

Fatura Pro-Forma A emissão de uma *Fatura Pro-forma* - que é a modalidade mais utilizada - igualmente funcionará como um contrato de venda internacional. Trata-se de um documento que o exportador remete ao importador, no qual aparecerão com minúcias todos os dados assim referidos. Ao recebê-la, o importador, após analisá-la e concordar com todos os dados nela contidos, comunicará sua concordância ao exportador.

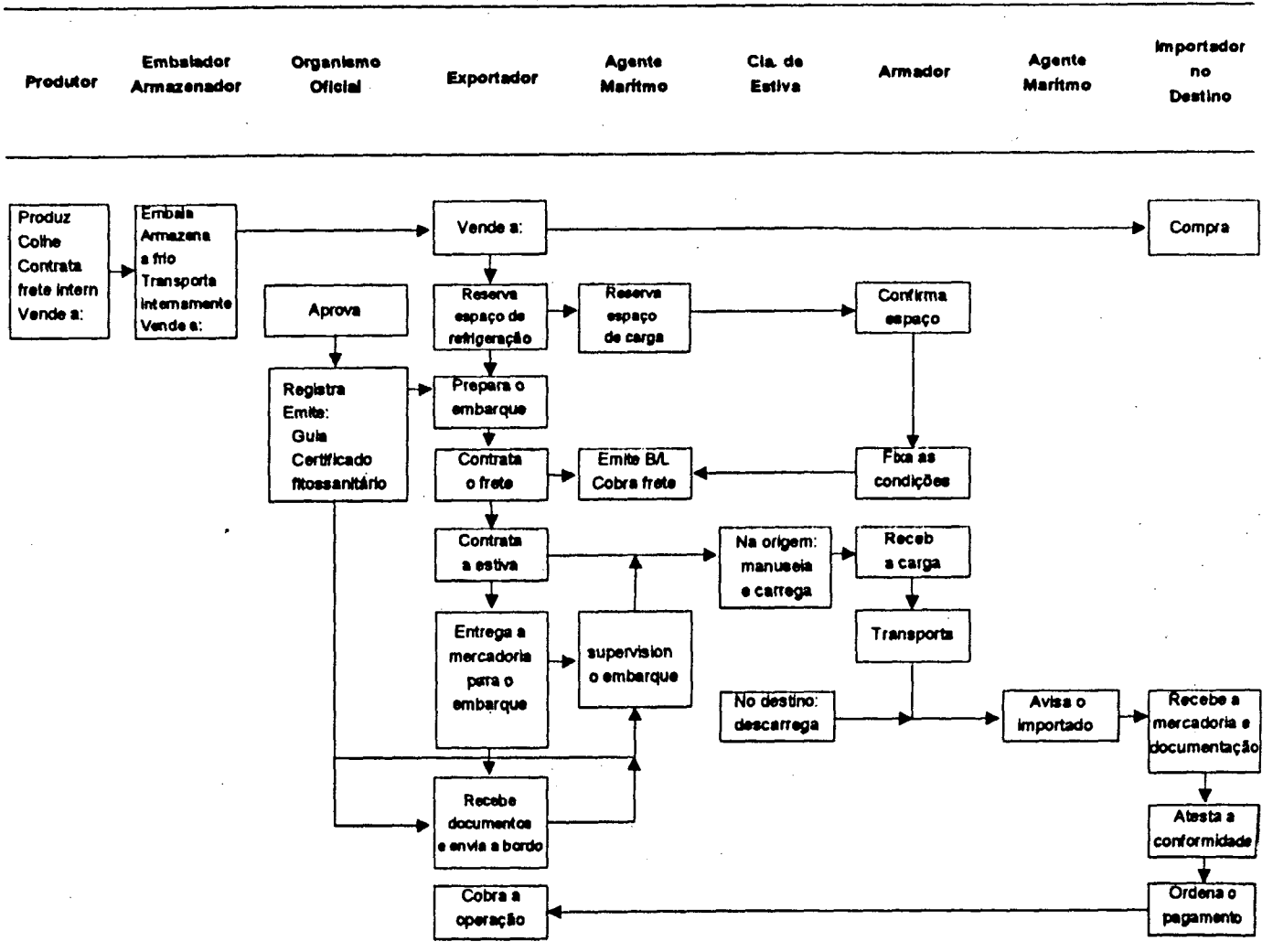
De posse da Fatura Pro-forma, o importador poderá agilizar, em seu país, os trâmites para a obtenção da licença de importação ou documento governamental equivalente para a efetiva importação da mercadoria.

Processamento da Exportação Como processamento de uma exportação, configuram-se os passos ou as etapas que o exportador deverá seguir para a efetiva remessa da mercadoria ao exterior. Os fluxogramas ilustrados nos quadros 10 e 11 mostram as principais etapas a serem cumpridas pelo exportador na sequência de exportação.

A primeira providência, neste sentido, será, evidentemente, uma vez de posse do pedido do importador, agilizar a produção da mercadoria solicitada, caso não a possua em estoque, com as mesmas características do pedido e em quantidade suficiente para atendê-lo. Analisado o pedido pelo Setor de Exportação, este seguirá seu caminho para o Setor de Produção, no primeiro caso, ou Setor de Expedição, no segundo caso, acompanhado das informações de praxe requeridas, para a agilização da produção ou do acondicionamento requeridos para a exportação.

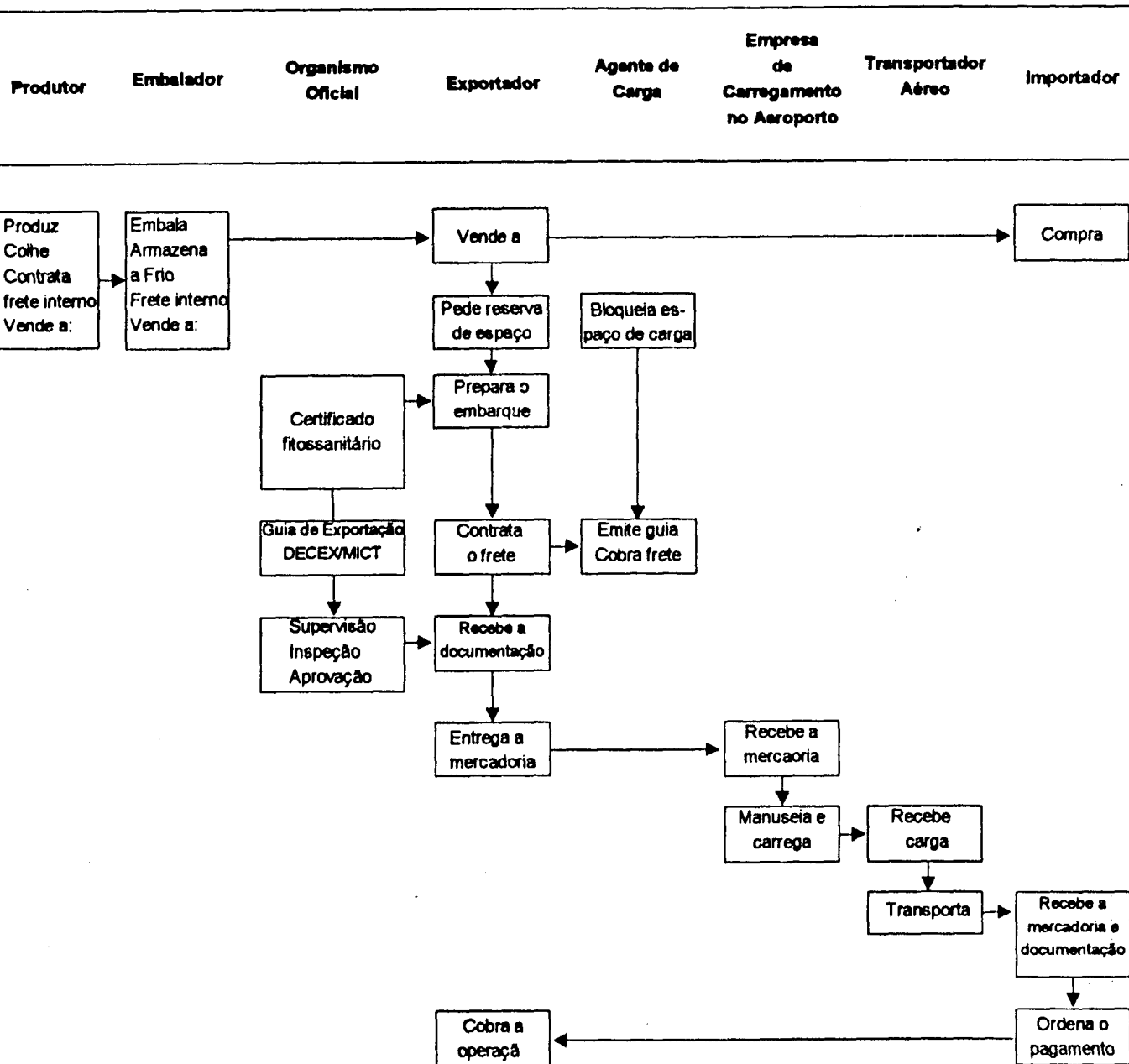
Isto feito, a marcação dos volumes seria a segunda etapa a ser seguida pelo exportador. Os volumes deverão ser marcados um a um, a fim de facilitar sua pronta identificação, tanto no momento do embarque, quanto do desembarque, pelas autoridades alfandegárias e pelo próprio importador. Esta marcação deverá conter todas as especificações necessárias relativas ao conteúdo dos volumes e demais dados que identifiquem exportador, importador, origem e destino das mercadorias. Geralmente os volumes assim marcados se fazem acompanhar pelo "ROMANEIO DE EMBARQUE" ("PACKING LIST"), que nada mais é do que um índice dos volumes a serem embarcados.

Quadro 10. Sequência Operativa para Envios por Via Marítima



Fonte: Elaboração Própria

Quadro 11. Sequência Operativa para Envios por Via Aérea



Fonte: Elaboração própria

A reserva de espaço no veículo transportador seria a etapa subsequente. Trata-se da contratação, pelo exportador, exceto na cotação *EX WORKS*, do transporte internacional das mercadorias.

Assim sendo, logo após - ou durante ainda o processamento da mercadoria - o exportador deverá agir neste sentido, informando todos os dados necessários, habitualmente requeridos para tal expediente. A partir destas informações, o embarcador estará em condições de cotar o valor do frete internacional.

Em seguida, pode-se considerar a contratação (ou fechamento) do câmbio para exportação, que é feita nas exportações com cobertura cambial. O câmbio, assim entendido, poderá ser contratado em até 180 dias antes, ou até 180 dias após o embarque efetivo da mercadoria para o exterior.

Cumprе salientar que, nas exportações por via terrestre (rodovia ou ferrovia), só será considerada como efetiva a data do embarque, no momento em que a mercadoria transpuser a fronteira alfandegária do país exportador.

Embalagem de Transporte

A embalagem de transporte visa proteger o produto durante a movimentação, transporte e armazenamento, assegurando suas qualidades iniciais até o usuário final, pelo mínimo custo total. Ela serve tanto para proteger um conjunto de embalagens de consumo, quanto para embalar produtos industriais ou a granel. A escolha da embalagem de transporte deve pois, se basear nos seguintes elementos:

- ❑ condições de estocagem, movimentação e transporte;
- ❑ fragilidade do produto;
- ❑ desempenho dos materiais de embalagem.

No transporte aéreo, a mercadoria deve ser acondicionada num tipo de embalagem o mais leve possível, enquanto que para o transporte marítimo, é fundamental limitar o volume da embalagem.

Documentos de Exportação

Em uma venda ao exterior deve-se providenciar a documentação necessária de acordo com o produto, e com as exigências da legislação brasileira e do país comprador.

Os documentos figurantes na exportação são os seguintes:

- ❑ fatura pró-forma/cotação;
- ❑ registro de exportação (RE);
- ❑ registro de venda (RV) para o caso de produtos sujeitos a este registro;
- ❑ registro de operações de crédito (RC);
- ❑ nota fiscal de exportação;
- ❑ fatura comercial;
- ❑ lista de embalagem - romaneio de embarque - "Packing List";
- ❑ fatura consular;
- ❑ certificado de origem (Comunidade Européia, Mercosul, Brasil-Argentina, SGP, SGPC);
- ❑ certificado fitossanitário;
- ❑ certificado ou apólice de seguro;
- ❑ conhecimento de embarque;

- ▣ letra cambial ou saque de exportação;
- ▣ certificado de utilização de quota (CUQ);
- ▣ certificado de classificação para fins de fiscalização da exportação;
- ▣ contrato de câmbio - registro de operações no SISBACEN.

Os documentos supra citados são classificados segundo sua utilização e finalidade, em:

- ▣ documentos de uso interno;
- ▣ documentos de uso externo;
- ▣ documentos especiais.

Documentos de uso interno são aqueles cuja tramitação e utilização são realizadas dentro do país, notadamente é necessária sua apresentação para o embarque de mercadoria, porém sem qualquer validade ou interesse no tocante ao exportador :

Nota Fiscal de Exportação

A nota fiscal é o documento hábil para acompanhar a circulação interna da mercadoria, desde a saída do estabelecimento até o último ponto, onde se processará o embarque para o exterior.

A emissão da nota fiscal deverá ser obrigatoriamente em cruzeiros reais, cujo valor é obtido pelo resultado da conversão da moeda estrangeira à taxa cambial aplicada no contrato de câmbio. No caso do Câmbio ser contratado após o embarque, o exportador emitirá a nota fiscal, aplicando a mesma taxa cambial utilizada na guia de exportação. Ocorrendo variação cambial até a efetiva contratação do câmbio, deverá o exportador emitir nota fiscal complementar, de valor igual à diferença provocada por esta variação cambial.

Modelo de Nota Fiscal e Instruções para o Preenchimento

O modelo da nota fiscal aprovada para as operações de exportação é o modelo 1, série "B" ou "única" que deve ser preenchida, como segue:

- ▣ nas exportações diretas, ou seja, quando o fabricante é o próprio exportador, a nota fiscal deverá ser emitida:
 - (i) em nome do importador;
 - (ii) pelo valor FOB da mercadoria, acrescido dos valores do frete e/ou seguro internacionais nas vendas CFR, C&I e CIF.
- ▣ nas exportações indiretas, ou seja, nas vendas de mercadorias destinadas à exportação através de terceiros, a nota fiscal deverá ser emitida:
 - (i) em nome da empresa que efetuará a exportação;
 - (ii) pelo valor da venda em cruzeiros reais à empresa exportadora.
- ▣ nas vendas realizadas para *Trading Companies* (Empresas Comerciais Exportadoras), a nota fiscal deverá ser emitida:
 - (i) em nome da *Trading Company*
 - (ii) pelo valor da operação em cruzeiros reais contendo as seguintes indicações:
 - operação realizada nos termos do Decreto-Lei nº 1248/72;
 - local de embarque ou entreposto aduaneiro onde a mercadoria deve ser entregue;
 - número de registro especial da empresa comercial exportadora, na Secretaria da Receita Federal e na SECEX.

Fatura Pro-Forma & Cotação

É comum depois de acertadas as condições de venda para exportação, o importador solicitar do exportador que faça por escrito uma cotação para a mercadoria negociada, quer seja por telex ou simplesmente por carta, ou ainda pelo envio de uma fatura pró-forma.

Isto faz-se necessário, para que exista um documento comprobatório, onde ficam "expressas" as condições ajustadas na operação de compra e venda, além de, em alguns casos onde o comprador deve obter a prévia autorização da importação, servir também como comprovação de pesos e preços.

Telex, Fax ou Carta

Quanto à cotação por telex, fax ou carta, a mesma deverá conter os seguintes elementos:

- produto;
- embalagem;
- preço unitário;
- preço total;
- modalidade de venda: (Incoterms 90);
- prazo de entrega;
- local de entrega;
- modalidade e condições de pagamento;
- transporte internacional;
- seguro internacional;
- prazo de validade da proposta;
- documentos de embarque.

Fatura Comercial

A fatura é o documento hábil, que servirá de base para desembaraço da mercadoria no país de destino.

O seu preenchimento deverá ser executado sem erros, emendas ou rasuras, pelo próprio exportador, não existindo modelo oficial, ficando a critério do exportador sua elaboração, desde que contenha os seguintes elementos:

- local e data da emissão da fatura comercial;
- número da fatura, que poderá ser de seqüência numérica, ou do próprio processo da exportação;
- nome e endereço do exportador;
- nome e endereço do importador;
- número da encomenda, contrato, pedido ou ordem de compra do importador;
- número da licença de importação, quando houver;
- modalidade de pagamento, se por carta de crédito, mencionar o número e validade da mesma;
- modalidade de transporte (marítimo, aéreo, rodoviário, etc.);
- porto de embarque;
- porto de destino;
- número do conhecimento de embarque;
- data do conhecimento de embarque;

- nome da embarcação;
- nome da companhia transportadora da mercadoria;
- quantidade das mercadorias por tipo (item);
- marca dos volumes;
- discriminação detalhada da mercadoria;
- total do peso líquido;
- total do peso bruto;
- preço FOB unitário;
- preço FOB total;
- valor do frete (nas vendas C&F ou CIF);
- valor do seguro (nas vendas C&I ou CIF);
- valor total - FOB, CFR, C&I ou CIF;
- declaração exigida pelo país importador;
- outras informações que o exportador julgar necessário;
- carimbo e assinatura do exportador.

**Lista de Embalagem/
Manifesto de Embarque
(Packing List)**

Lista de Embalagem/Romaneio de Embarque ou *Packing List* é o documento de embarque que relaciona todas as mercadorias embarcadas, ou todos os componentes de uma mesma mercadoria em quantas partes ela estiver fracionada.

O Romaneio tem como objetivo facilitar a identificação e localização de qualquer produto dentro de um lote, além de permitir a fácil conferência da mercadoria, por parte da fiscalização de embarque, tanto no embarque quanto no desembarque da mesma.

**Conhecimento de
Embarque**

É um documento com grande importância na exportação, que possibilita ao exportador comprovar junto ao banco negociador do câmbio que a mercadoria foi embarcada, confirmando desta maneira a recepção da mercadoria a bordo pelo veículo transportador.

Sua emissão será efetuada pela companhia transportadora, tão logo esta tenha em mãos o recibo da carga a bordo, sendo elaborado em 03 vias originais negociáveis, e tantas quantas cópias não negociáveis o exportador necessitar, impresso em idioma inglês.

Certificado de Origem

O certificado de origem, tem por finalidade atestar oficialmente a origem da mercadoria do país de exportação.

No Brasil, o exportador pode optar pela emissão desse documento em todas as suas exportações. No entanto poderá ser exigido pelo país importador para determinados produtos, ou para a utilização de benefícios fiscais, quer de isenção ou redução de impostos no destino, desde que preencha as disposições constantes de acordos firmados entre os países.

Na página seguinte é reproduzido o conteúdo do Modelo de Certificado Único de Classificação para Fins de Embarque.

Modelo de Certificado Único de Classificação para Fins de Embarque

**Conselho Nacional do Comércio Exterior
National Council for Foreign Trade**

**Certificado de Classificação para Fins de Fiscalização da Exportação
Certificate of Grading for Export Inspection Purposes**

(Lei nº 5.025, de 10.06.66, artigo 20, 2º, e Decreto nº 59.607,
de 28.11.66, artigo 43, 4º)

Exportador: _____ Endereço: _____
Exporter: _____ Address: _____

Declara, de acordo com o disposto na Resolução nº _____, de _____, do Conselho Nacional de Comercio Exterior (CONCEX), que a classificação da mercadoria a seguir especificada, se acha de acordo com sua padronização.

In compliance with Resolution nº _____, date _____, of the National Council for Foreign Trade, the exporter hereby states that merchandise specified corresponds to their grading standards.

Documento de Embarque: _____ Zona Produtora da Mercadoria: _____ Estado: _____
nº: _____ De: _____ Producing Zone: _____ State: _____

Shipping Permit:
Number: _____ From: _____

Quantidade a ser embarcada, em função do Documento de Embarque: _____ Parcial/total
Quantity to be shipped as per shipping permit: _____ Partial/total

Embalagem: _____
Packing: _____

Destino: _____
Destination: _____

Classificação: _____ Quantidade: _____ Valor FOB: _____
Grading: _____ Quantify: _____ FOB Value: _____

Volumes: _____ Peso Líquido-Kg: _____ Moeda Estrangeira: _____ Moeda Nacional: _____
Packages: _____ Net Weight-Kg: _____ Foreign Currency: _____ Nat. Currency: _____

Totais: _____
Totals: _____

(Local e Data)
(Place and date)

(Assinatura do exportador registrado na SECEX)
(Exporter's signature registered at SECEX)

Atesto a veracidade da classificação acima. Validade _____ dias
I Hereby certify the grading as above to be true and correct. Validity _____ days

Certificado Fitossanitário Além do certificado único de classificação, em se tratando de vegetais e produtos de origem vegetal ou animal, deverá o exportador providenciar a emissão do certificado de sanidade (fitossanitário) quando da necessidade, por força de convênio ou exigências especiais do país importador, o qual será emitido em modelo próprio pelo órgão competente do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária e para esta providência deverá apresentar com a devida antecedência, para a realização da inspeção, um documento hábil, em que constem os elementos necessários para o exame do produto e posterior emissão do correspondente Certificado Fitossanitário Internacional. Para os produtos destinados aos países participantes da Convenção Internacional de Proteção aos Vegetais (1951), sempre que exigida, a inspeção sanitária e a emissão dos certificados, deverão ser realizadas somente por funcionários técnicos qualificados e devidamente autorizados ou sob a responsabilidade destes em circunstâncias e com conhecimento e informações que as autoridades do país importador possam aceitar como documentos fidedignos.

Processamento Administrativo nas Exportações

A partir de 4 de janeiro de 1993, passou a ser operado o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

O SISCOMEX é a nova sistemática administrativa do comércio exterior brasileiro. Seu suporte legal foi dado pelos Decretos 660 e 661 de 25 de setembro de 1992, e pela Portaria 2, de Secex, de 22 de dezembro de 1992.

Esse sistema integra as atividades do setor de comércio exterior da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), agora órgão do Ministério da Indústria, do Comércio e Turismo (MICT), da Secretaria da Receita Federal (SRF) e do Banco Central do Brasil (Bacen).

O registro, o acompanhamento e o controle das diversas etapas das operações de exportação e importação passam a ser inseridos no Sistema SISCOMEX.

Pela implantação do SISCOMEX, são eliminados controles paralelos, bem como sistemas de coletas de dados paralelos. Um fluxo único de informações, por via informatizada, harmoniza conceitos e uniformiza códigos e nomenclaturas.

Através de um registro eletrônico, é emitido um único documento institucional para cada operação, denominado Comprovante de Exportação (CE) ou Comprovante de Importação (CI).

Pela implementação do SISCOMEX, foram criados novos documentos informatizados, que substituíram os anteriores:

- ▣ Registro de Exportação (RE), substituindo a antiga Guia de Exportação (GE) ou Declaração de Exportação;
- ▣ Registro de Venda (RV) - para a venda de commodities;
- ▣ Registro de Operação de Crédito (RC).

Igualmente passaram a ser informatizados o Contrato de Câmbio, tanto de venda quanto compra de moedas, incluindo as Remessas ou Transferências Financeiras ao Exterior - como é o caso mais comum de Remessa de Comissões de Agentes e o Despacho Aduaneiro.

Continuam inalterados:

- ▣ nota fiscal;
- ▣ carta remessa ou borderô de exportação.

Apresentamos, a seguir, esse sistema, que informatizou os documentos exigidos pelas autoridades brasileiras que atuam em comércio exterior.

Inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI)

É condição básica, para a realização de operações de exportação e importação, a inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI).

A inscrição do exportador ou importador anterior à implantação do SISCOMEX é válida, não sendo necessária qualquer providência adicional.

O exportador ou importador ainda não registrado no REI inscreve-se, no ato de sua primeira operação- RE, RV ou RC-, através de qualquer ponto conectado ao SISCOMEX, informando o número de sua inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes (CGC) ou no Cadastro de Pessoa Física (CPF), conforme o caso.

A pessoa física somente pode exportar mercadorias em quantidades que não revelem prática de comércio, e desde que isso não configure habitualidade. Excetuam-se casos especiais, como o registro de agricultores ou pecuaristas e de artesão ou artista, como profissional autônomo, no INCRA.

Pode haver negativa de registro no REI ou suspensão de registro já conferido, por infrações de natureza fiscal ou cambial ou por abuso de poder econômico.

O registro de tradings - Decreto Lei 1.248 - é objeto de comprovações junto à Secex, conforme a própria legislação das tradings.

O registro especial para operar como Empresa Comercial Exportadora, deverá ser solicitado à SISCOMEX, devendo satisfazer às seguintes condições:

- ❑ constituir-se sob a forma de Sociedade por Ações;
- ❑ possuir capital mínimo (703.380 UFIR's), conforme Resolução Bacen nº 1928 de 26/05/92;
- ❑ apresentar relação de acionistas, devidamente qualificados;
- ❑ apresentar original ou cópia dos atos constitutivos e alterações (Diário Oficial), devidamente arquivados na Junta Comercial.

Ligações e Acesso ao SISCOMEX

A ligação de equipamentos ao SISCOMEX se concretiza pela Rede Sisbacen (Sistema Integrado do Bacen) para os bancos e corretoras de câmbio, e pela Rede Serpro (Serviço Federal de Processamento de Dados) nos demais casos.

O acesso ao SISCOMEX pode ser efetuado com habilitação e credenciamento em:

- ❑ agências bancárias que operam com comércio exterior;
- ❑ bancos que operam em câmbio;
- ❑ corretoras de câmbio;
- ❑ despachantes aduaneiros;
- ❑ no estabelecimento do exportador/importador, com critérios específicos para a ligação;
- ❑ salas próprias da Receita Federal.

Credenciamento e Habilitação

A inscrição no REI credencia o interessado a processar o Registro de Exportação (RE), o Registro de Venda (RV) e o Registro de Operação de Crédito (RC). Sendo de sua conveniência, os exportadores podem efetuar essas operações através de terceiros devidamente credenciados.

Se o exportador opta por efetuar por conta própria as operações no SISCOMEX, estas têm de ser conduzidas por representante habilitado pela SRF e que disponha de uma senha para o acesso ao sistema.

Os bancos autorizados a operar em câmbio e as sociedades corretoras ligadas ao Sisbacen encontram-se automaticamente credenciados para efetuar operações RE/ RI/RC, por conta e ordem dos exportadores, se expressamente autorizados.

Fluxograma do processamento do sistema

As tabelas 97 e 98 mostram os agentes intervenientes no sistema SISCOMEX e as funções dos órgãos governamentais no sistema.

Tabela 97. Partes Intervinentes no Sistema SISCOMEX

Agentes	Operações	Sigla	Órgãos do Governo
Empresas	Registro das Empresas;	REI	SECEX
	Registro de Exportação;	RE	SECEX
	Registro de Importação;	RI	SECEX
	Registro de Venda;	RV	SECEX
	Registro de Crédito;	RC	SECEX
	Solicitação de despacho;		SRF
	Instrução de despacho;		SRF
	Edição de contrato de câmbio;		BACEN
	Notificação da presença de carga.		SRF
Corretoras de Câmbio	Edição de Contrato de Câmbio;		BACEN
	Registro de RE/RC/RI.		SECEX
Bancos - Câmbio	Edição de Contrato de Câmbio;		BACEN
	Registro RE/RC/RI;		SECEX
	Vinculação provisória do câmbio;		BACEN
	Vinculação Definitiva do câmbio.		BACEN
Despachantes	Solicitação do despacho;		SRF
	Identificação da mercadoria.		SRF
Depositários Transportadores	Registro da presença da carga;		SRF
	Mercadoria (carga) a exportar; Documentos de uso interno.		SRF

Tabela 98. Funções dos Órgãos Governamentais no Sistema SISCOMEX

Órgão	Funções
Banco Central (BACEN)	Fiscalização/Controle; Normas administrativas; Implantação do sistema.
Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)	REI - Registro de Exportadores/Importadores; RV - Registro de Venda; RE - Registro de Exportação; RI - Registro de Importação; RC - Registro de Operação de Crédito.
Secretaria da Receita Federal (SRF)	Fiscalização das mercadorias; Exame de documentos; Desembaraço aduaneiro; Comprovante de exportação; Registro e recebimento dos tributos incidentes; Processamento do SISCOMEX.

Registro de Exportação (RE) É o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem seu enquadramento.

Existe uma Tabela de Códigos - em anexo - utilizada para o RE, bem como para o RV e para o RC.

O RE deve ser efetuado previamente à declaração para o Despacho Aduaneiro e ao embarque das mercadorias, porém qualquer alteração nesse documento, somente pode ser feita antes da declaração do Despacho Aduaneiro.

O prazo de validade para embarque das mercadorias ao exterior é de sessenta dias da data do RE. Vencido este prazo, o RE é automaticamente cancelado, e precisa ser feito novo registro no SISCOMEX. Também o saldo de mercadorias do RE não utilizado no Despacho Aduaneiro perde a validade, mesmo que o prazo do RE ainda seja válido. Tal interpretação está contida na Portaria Secex nº 10 de 27/10/93, publicada no D.O.U. de 28/10/93.

Registro de Venda (RV) Trata-se do conjunto de informações que caracterizam instrumento de venda de commodities ou de produtos negociados em bolsa.

O RV deve ser objeto de registro no SISCOMEX previamente à solicitação do Registro de Exportação, parcial ou integral, da mercadoria.

É realizado diretamente pelo exportador ou por seu representante legal em um terminal interligado ao SISCOMEX.

O SISCOMEX confere automaticamente a cada RV um número, que é informado ao exportador.

O exportador, se solicitado, obriga-se a apresentar à Secex, a qualquer tempo, informações ou documentação comprobatória das operações sujeitas a RV.

Os bens sujeitos ao registro prévio estão relacionados no Anexo "C" da Portaria SECEX nº 02/92, que abrangem desde animais vivos, café, chá, cereais, frutas, cascas de cítricos e de meles, amendoim, açúcar, produtos vegetais, cacau e outros.

Convém observar que a maioria dos produtos (bens) citados no Anexo "C" da referida Portaria estão sujeitos a normas específicas de padronização e classificação, determinados pela Resolução do Conselho Nacional de Comércio Exterior (CONEX) ainda em vigor ou por outros órgãos governamentais, como por exemplo, o IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis).

Registro de Operação de Crédito (RC) É o conjunto de informações de caráter cambial e financeiro que caracterizam venda externa conduzida com prazo de pagamento superior a 180 dias, seja com recursos próprios ou de terceiros.

O RC deve ser objeto de registro no SISCOMEX previamente à solicitação do RE, parcial ou integral, da mercadoria.

É realizado diretamente pelo exportador ou por seu representante legal em um terminal interligado ao SISCOMEX.

O SISCOMEX confere automaticamente a cada RC um número, que é informado ao exportador.

Financiamento de Exportações O financiamento das exportações brasileiras abrange a comercialização externa de bens ou serviços, através de venda isolada ou nas modalidades de projetos industriais integrados ou "pacotes" de serviços.

Os financiamentos poderão ser concedidos:

- ▣ com recursos do Programa de Financiamento às Exportações - PROEX.
- ▣ com recursos dos bancos autorizados a operar em câmbio no País, do BNDES e da agência especial de Financiamento Industrial - FINAME e dos estabelecimentos de crédito ou financeiras situadas no exterior, inclusive agências de Bancos Brasileiros.
- ▣ com recursos próprios do exportador ou de terceiros, sem ônus para a União.

Comprovante de Exportação (CE) Após a averbação de embarque, realizada pela SRF, é entregue ao exportador o *Comprovante de Exportação*, emitido pelo SISCOMEX e autenticado por essa secretaria.

Sempre que o exportador necessita pode ser obtido, em qualquer ponto conectado ao SISCOMEX, extrato do RE.

O extrato visado pela Secex ou por entidades por ele autorizadas tem força probatória junto a autoridades administrativas, fiscais e judiciais.

Despacho Aduaneiro As Instruções Normativas 135 de 16 de dezembro de 1992, 33 de 11/03/93 e 72 de 20/08/93, da SRF, disciplinam o *Despacho Aduaneiro* de mercadorias destinadas à exportação e estabelecem prazos para apresentação dos documentos em até 15 dias contados da data do início do despacho.

Despacho Aduaneiro de Exportação é o procedimento fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro de mercadoria destinada ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não.

Sujeita-se igualmente a despacho de exportação, a mercadoria que, importada a título não definitivo, deva ser objeto de reexportação.

Existe, ainda, o *Despacho Aduaneiro de Importação*, cujo procedimento a ser seguido é similar ao do *Despacho de Exportação*.

Por ocasião do despacho Aduaneiro, o exportador - ou o importador - ou seu representante legal indica o RE ou RI objeto de despacho através de qualquer ponto interligado ao SISCOMEX.

Cada RE ou RI somente pode ser utilizado em um único *Despacho Aduaneiro*. O saldo do RE ou RI não utilizado no *Despacho* é automaticamente cancelado.

O SISCOMEX notifica o exportador sobre os documentos que devem ser entregues à repartição fiscal onde se processará o *Despacho*, bem como sobre o lançamento dos tributos devidos, se for o caso.

Verificação da Mercadoria A verificação da mercadoria consiste na sua identificação, quantificação e valoração à vista das informações constantes do despacho dos documentos que o instruem.

O SISCOMEX indicará, segundo critérios de seleção e amostragem definidos pela administração aduaneira, as mercadorias que deverão ser objeto de verificação.

A verificação será realizada por Auditor Fiscal do Tesouro Nacional, na presença do exportador ou de quem o represente.

Nos casos em que ficar inviabilizado o uso da sistemática estabelecida nas normas específicas para o Registro de Exportação - RE e para o despacho aduaneiro de exportação de mercadorias, em virtude de problemas técnicos (ordem técnica), definido como a impossibilidade concreta de acesso ao SISCOMEX, por deficiência de seu funcionamento nos terminais localizados nas entidades da SRF - Secretaria da Receita Federal de despacho, serão adotados procedimentos especiais, o *Despacho Aduaneiro de Exportação* sob Procedimento Especial, apenas mediante apresen-

tação das Notas Fiscais, como compromisso por parte do exportador sob termo de responsabilidade, comprometendo-se a regularizar os registros correspondentes, no Sixcomex, quanto ao RE (Registro de Exportação) e à declaração para despacho aduaneiro de exportação, conforme o caso, no prazo de até 10 (Dez) dias corridos contados da data do termo de responsabilidade.

A portaria Conjunta da Secretaria de Comércio Exterior e da Secretaria da Receita Federal, de nº 05 de 16/09/93 publicada no D.O.U de 20/09/93 consubstanciam tal facilidade de procedimento especial.

Sistema Administrativo das Exportações

A administração do comércio exterior está sob a responsabilidade da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

As normas administrativas refletem a orientação da política global de comércio exterior. As normas são dadas ao conhecimento das empresas, através das Portarias SECEX, Circulares, Resoluções e/ou Portaria do Ministério da Fazenda (Secretaria da Receita Federal, Banco Central do Brasil).

As normas administrativas que regem o sistema administrativo de exportações estão contidas na Portaria SECEX de nºs 02/92, 01/93, 02/93, 04/93, 06/93, 07/93, 08/93, respectivamente de 02/12/92, 05/01/93, 11/01/93, 27/01/93, 17/02/93, 27/04/93.

De acordo com a nova sistemática do SISCOMEX, todas as operações estão sujeitas ao registro de exportação, com exceção de pequenas encomendas com ou sem cobertura cambial, que não caracterizem destinação comercial e donativos, quando realizado por pessoas jurídicas, até o limite, por remessa, de US\$ 1.000,00 ou o equivalente em outras moedas e por pessoas físicas, até o limite, por remessa, de US\$ 5.000,00.

Consideram-se amostras, para fins do item citado acima, aquelas representadas por quantidade, fragmentos, ou partes de qualquer mercadoria, estritamente necessárias para dar a conhecer sua natureza, espécie e qualidade.

Alguns produtos exportáveis estão sujeitos à limitação ou a contingenciamento externo ou decorrentes de políticas internas específicas e estão subordinados aos procedimentos especiais. Podemos citar o caso dos têxteis, açúcar, etc. Para maiores detalhes, convém consultar o anexo "C" e "D" da Portaria SECEX 02/92.

Exportação em Consignação

A exportação em consignação implica na obrigação de o exportador providenciar o ingresso em moeda estrangeira na forma da regulamentação cambial, pela venda de mercadoria no exterior, no prazo máximo de 180 dias contados da data do embarque ou, decorrido esse período, o seu retorno ao país em 60 dias.

Na Portaria SECEX nº 02 de 22 de Dezembro de 1992, Anexo "F", estão os produtos relacionados passíveis de exportação em consignação, entre os quais incluem-se as frutas.

Exportação sem Cobertura Cambial

Poderão ser autorizadas exportações, no comércio fronteiriço, para a Bolívia e o Paraguai, de produtos brasileiros, contra pagamento em moeda nacional, por empresas sediadas nas praças de Bela Vista (MS), Corumbá (MS, Foz do Iguaçu (PR), Gualra (PR), Guajará-Mirim (RO) e Ponta Porã (MS).

De acordo com o Anexo "E" da portaria SECEX nº 02/92, são permitidas em diversas situações, as exportações sem cobertura cambial, dentre essas, citam-se amostras sem valor comercial, exportação de matérias-primas ou insumos para fins de beneficiamento ou transformação e posterior retorno ao país.

Incentivos Fiscais à Exportação

Com o objetivo de fazer com que os produtos manufaturados produzidos no Brasil tivessem maior poder de competição no mercado externo, foi criado um sistema de incentivos fiscais, que foram revigorados pela Constituição Federal de 1988 e regulamentados pela Lei nº 8402 de 08 de janeiro de 1992.

Atualmente, as empresas fabricantes e exportadoras dispõem dos seguintes benefícios:

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

Isenção do IPI São isentos desse imposto, no caso de produtos destinados à exportação:

- aqueles exportados para o exterior desde que obedecidas as instruções baixadas pelo Ministério da Fazenda;
- aqueles saídos do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial, em operação equiparada a exportação, ou para a qual sejam atribuídos os benefícios fiscais concedidos à exportação, salvo quando adquiridos e exportados pelas empresas nacionais exportadoras de serviços, na forma do Decreto-Lei nº 1633, de 9 de agosto de 1978;
- os produtos vendidos pelos estabelecimentos industriais, ou equiparados a industrial, diretamente à pessoa domiciliada no exterior, em trânsito ou em turismo no território brasileiro, mediante pagamento em cheque de viagem (traveller's check), na forma das instruções baixadas pelo Ministério da Fazenda e das Resoluções do Banco Central do Brasil (Dec. Lei nº 37/66, art 18);
- produtos vendidos pelo fabricante à Empresa Comercial
- exportadora (*Trading Company*) regida pelo Decreto-Lei 1.248/72;
- produtos saídos para o exterior em consignação;
- produtos remetidos para feiras e exposições;
- produtos enviados às Lojas francas (*Free Shops*), de que trata o art. 15º parágrafo 3º do Dec-Lei nº 1455/76

Suspensão do IPI Poderão sair com suspensão do imposto, os produtos destinados à exportação, que saiam do fabricante para:

- os comerciantes que operam no comércio exterior;
- os armazéns gerais alfandegários e entrepostos aduaneiros;
- os entrepostos industriais;
- outros estabelecimentos da mesma empresa (DL 1593/77-art 8º);
- venda a outro fabricante que fará a função de um comerciante, seja individualmente ou na forma de consórcio;
- produtos destinados à exportação, adquiridos no *Drawback* interno.

Deve-se ainda observar o seguinte:

- as vendas do fabricante para o comerciante (indireto) devem ser feitas com o fim específico de exportação, para se respeitar a figura da suspensão.
- a empresa comerciante por sua vez, deve enviar ao produtor os documentos que comprovem a exportação, com elementos como: participante e respectivos endereços, local e data de embarque, importador e destino, nº do registro de exportação, conhecimento de embarque, assim como cópias de Notas Fiscais.

As empresas que exportarem contra pagamento em moeda estrangeira conversível, produtos de fabricação nacional, adquiridos no mercado interno, de acordo com o Decreto Lei nº 1894 de 16/12/1981, fica assegurado o crédito do IPI, que haja incidido na aquisição dos produtos, (Lei nº 8402 de 08/01/1992).

Manutenção do Crédito Fiscal do IPI	É assegurado ao produtor-fabricante a manutenção e utilização do crédito do imposto sobre produtos industrializados (IPI) incidente sobre bens de fabricação nacional, adquiridos no mercado interno, relativos aos insumos empregados na industrialização dos bens exportados de que trata o art 5º do Decreto Lei nº 491 de 05/03/69 e confirmado pela Lei nº 8402 de 8/01/92.
Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)	Pela nossa Constituição Federal de 1988, distinguiu-se os regimes de aplicação de não incidência e tributação do ICMS. Os produtos elaborados continuarão com a figura da não incidência, enquanto que os produtos semi-elaborados e básicos passaram a ser tributados pela alíquota de no máximo 13%; entretanto convém consultar a legislação específica (convênio ICM 07/89 e demais convênios posteriores).
Manutenção e Utilização dos Créditos do ICMS	Nos casos de aproveitamento do crédito fiscal (manutenção e utilização) o convênio ICM nº 08/89 de 27/02/89, disciplina o tratamento tributário.
	Convém mencionar que cada Estado da Federação possui convênios específicos pelas quais é regulamentada a sistemática de aproveitamento do crédito, no qual este aproveitamento pode ser feito: <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="378 895 1406 963">❑ compensação com débitos fiscais devidos no mercado interno, por força das suas vendas normais realizadas dentro do país; <li data-bbox="378 975 1406 1043">❑ manutenção dos créditos fiscais nos lucros da empresa, caso a empresa não consiga uma compensação interna, transferindo-os na sua totalidade; <li data-bbox="378 1054 1406 1122">❑ transferência para outro estabelecimento da mesma empresa desde que situado na mesma unidade da federação, isto é, no Estado;
Não Incidência do ICMS nas Vendas Externas	O imposto não incidirá sobre os produtos cujo destino final seja o mercado externo, aplicado da seguinte maneira, no caso do Estado de São Paulo, podemos citar, entre outros: <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="378 1258 1406 1326">❑ nas vendas diretas realizadas pelos fabricantes para o importador no estrangeiro; <li data-bbox="378 1338 1406 1406">❑ venda à empresa comercial exportadora (<i>Trading Company</i>) de acordo com o previsto no Decreto Lei nº 1248/72 <li data-bbox="378 1417 1406 1462">❑ venda a comerciante que opere exclusivamente em comércio exterior; <li data-bbox="378 1474 1406 1542">❑ remessa para armazém alfandegário e entreposto aduaneiro, respeitada a legislação federal.
Contribuição ao Financiamento para a Seguridade Social (COFINS)	Estabelecido pela Lei Complementar 70/91, esta contribuição veio substituir o FINSOCIAL (Decreto Lei nº 1940/82). Da mesma forma que o FINSOCIAL, a COFINS não incide nas exportações quando: <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="378 1678 1406 1712">❑ a venda for realizada diretamente pelo exportador; <li data-bbox="378 1723 1406 1791">❑ as operações forem realizadas com empresas comerciais exportadoras (<i>Trading Company</i>); <li data-bbox="378 1803 1406 1893">❑ as operações forem realizadas com empresas comerciais exclusivamente exportadoras, devidamente registradas na Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).
	<i>Isenção do Pagamento da Contribuição do PIS/PASEP</i>
Programa de Integração Social (PIS) e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP)	A lei nº 7714 de 29/12/88 em seu artigo 5º, isenta as receitas de exportação de produtos manufaturados nacionais do pagamento da referida contribuição (art 5º). As exportações de produtos básicos e semi-elaborados, de acordo com a Lei em vigor, continuam a ser taxadas pela contribuição, isto é, devem pagar a referida taxa.

wback

Drawback é uma modalidade de incentivo que permite às empresas fabricantes-exportadoras importarem, sem impostos e taxas (suspensão), produtos destinados à fabricação, beneficiamento ou composição de um outro produto que será destinado ao mercado externo.

O objetivo principal é proporcionar ao produtor a possibilidade de redução de custos dos produtos que serão exportados, para possibilitar a competição com outros países exportadores dos mesmos produtos. O benefício do *Drawback* foi mantido pela Lei nº 8034 de 12/04/90.

Produtos Beneficiados Seria muito exaustivo relacionar todos os produtos que podem ser importados em regime de *Drawback* já que praticamente todas as mercadorias podem ser compradas no exterior e destinadas à fabricação para exportação.

Os produtos que podem se utilizar desse incentivo são:

- ▣ mercadorias, matérias-primas, produtos semi-elaborados ou acabados, utilizados na fabricação de outros, exportados ou a exportar;
- ▣ produtos destinados à embalagem, acondicionamento ou representação de artigo exportado ou a exportar;
- ▣ animais destinados ao abate e posterior exportação;
- ▣ matérias-primas e outros produtos que, mesmo não integrados ao produto exportado ou a exportar, participam do processo industrial, como alvejamento, purificação, e outros semelhantes;
- ▣ matéria-prima destinada a repor produto similar nacional utilizado na exportação, beneficiando a indústria exportadora ou o próprio fornecedor nacional, além de corrigir peculiaridades dos mercados, a critério e por setores definidos pela Secex por intermédio do DTIC (Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial).
- ▣ partes, peças, dispositivos, aparelhos e máquinas destinados a comporem, através de reparação, recondição ou reconstrução, máquinas, equipamentos, veículos, embarcações ou aeronaves, entradas no país temporariamente, desde que consignadas a estaleiros ou oficinas de reparação e manutenção;
- ▣ animais adquiridos (importados) destinados ao abate para exportação processada.

Modalidades e Utilização Praticamente, as empresas utilizam-se de duas modalidades: suspensão e restituição. A modalidade *isenção* é muito pouco utilizada. O regime *Drawback* está contido nos seguintes dispositivos legais: Lei 8034 de 12/04/90, Decreto nº 91030 de 05/03/85, capítulo IV Inciso IV do Decreto nº 102, de 19/04/91, Portaria Decex nº 24 de 22/12/92 e Portaria Secex nº 07 de 27/04/93.

Suspensão Permite a importação com suspensão dos impostos que incidiriam em uma importação normal dos produtos destinados à fabricação de outros, para exportação. Nesta modalidade, cujo pedido é feito antes da exportação, a empresa deve assinar um termo de responsabilidade, perante a SECEX e a autoridade fiscal, pelo qual se compromete a exportar no prazo de até 01 ano do Ato Concessório. Em função de ciclo de produção, a SECEX poderá conceder prazos superiores a 01 ano, prorrogável até 05 anos.

O Decreto 91030 de 05/03/85 estabelece que normalmente a suspensão das obrigações fiscais é de até um ano, podendo ser prorrogável por período não superior a cinco anos.

Nos exames dos pedidos de *Drawback* a SECEX levará em conta, além do resultado cambial da operação em perspectiva, a compatibilidade do programa de exportação, apresentado com a eventual existência de compromissos da empresa vinculados ao *Drawback* pendentes de comprovação.

Aos pedidos de *Drawback* por parte dos interessados, deverá ser anexado o seguinte documento:

- ▣ termo de responsabilidade, firmado pelo responsável legal da empresa, declarando que as mercadorias a serem importadas são de acordo com a modalidade de suspensão, estritamente necessárias à produção dos bens a exportar e que, caso julgado necessário pela SECEX, apresentará a qualquer época laudo técnico que caracterize a participação dos bens a importar no produto a exportar;

Na modalidade suspensão, a SECEX por intermédio da portaria DECEX 24/92, introduziu uma nova sistemática, qual seja o *Drawback* de Ciclo Curto, destinados à produção de bens exportáveis, com compromisso de exportação de 90 dias contados da emissão do ato concessório.

As instruções específicas para habilitação a esta nova alternativa poderão ser obtidas nas agências do Banco do Brasil (DTIC).

Restituição É a possibilidade de restituição total ou parcial dos tributos que hajam incidido sobre a importação anterior de produtos utilizados para a fabricação de mercadorias destinadas à exportação.

Para estar habilitada a receber este benefício, a empresa terá prazo de 90 dias, para apresentar o pedido de restituição dos impostos, exclusivamente, em futura importação, independentemente do produto, mas observando-se sua compensação com seu respectivo correspondente.

Ressalta-se, entretanto, que só pode ser recuperado o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), sendo que a empresa arca com o pagamento dos outros impostos e taxas.

A restituição dar-se-á mediante crédito fiscal.

Benefícios Concedidos no Drawback No caso de *suspensão*, os benefícios concedidos pelo *Drawback* são:

- ▣ suspensão do pagamento do Imposto de Importação (I.I.);
- ▣ suspensão do pagamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- ▣ isenção do recolhimento do Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). O benefício no Estado de São Paulo foi regulamentado pelo Decreto nº 33118 de 14/03/91, e sua origem é o convênio ICMS nº 77/91. A vigência desta faculdade do Decreto Estadual terá aplicação até 31/12/94, podendo ser renovada;
- ▣ isenção do Adicional do Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM);
- ▣ dispensa do pagamento de taxa exigida pela DTIC quando da emissão da Guia de Importação;
- ▣ não sujeição ao exame de similaridade;
- ▣ liberdade de transporte em navio de qualquer bandeira.

Mecanismos de Financiamentos à Exportação

O sistema de financiamentos à exportação tem por objetivo conceder apoio financeiro às empresas exportadoras de forma a conferir maior grau de competitividade no exterior, seja pela redução de custos através de capital de giro, seja na concessão de

melhores condições, de pagamentos ao importador estrangeiro através de financiamentos a médio e longos prazos.

O importante é o exportador saber que em cada fase da exportação existe, pelo menos, um tipo de financiamento à sua disposição, seja ele fabricante, empresa comercial ou Trading Company.

De acordo com sua categoria, os financiamentos podem ser divididos em pré-financiamentos e financiamentos à exportação propriamente dita.

Pré-Financiamentos

Pré-financiamentos são os financiamentos concedidos para formação ou reforço do capital de giro das empresas exportadoras.

Pagamento Antecipado de Exportações

O pagamento antecipado de exportação tem prazo máximo de até 180 (Cento e Oitenta) dias.

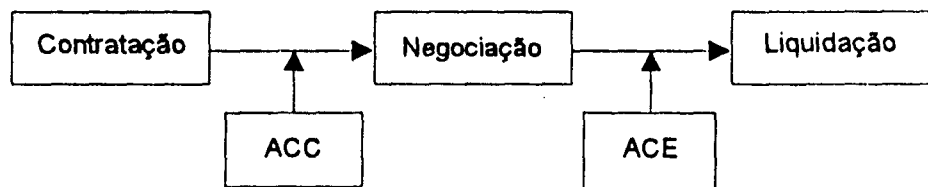
Na hipótese de não ocorrer o embarque das mercadorias dentro do prazo de 180 (Cento e Oitenta) dias citados no item A, a operação originalmente conduzida como Pagamento Antecipado de Exportações, poderá ser convertida, a pedido do exportador, com anuência prévia do importador, em investimento direto ou empréstimo em moeda, devidamente registrado no Banco Central, Circular BACEN nº 2321 17/06/93.

Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)

Tem por objetivo conceder apoio financeiro ao exportador, através da antecipação, total ou parcial, do contravalor em cruzeiros do contrato de câmbio de exportação.

Qualquer empresa exportadora pode beneficiar-se destas linhas de financiamento junto a qualquer banco autorizado a operar em câmbio, mas somente através do banco com o qual tenha sido contratado o câmbio.

A diferença básica entre o ACC e o ACE é a fase de uma operação cambial em que a empresa poderá obter um ou outro, conforme abaixo:



O ACC pode ser obtido a partir da contratação do câmbio e seu vencimento se dará no ato da negociação, ou seja, da entrega dos documentos de embarque ao banco, pode ser contratado até 180 dias antes do embarque.

O ACE pode ser obtido a partir da negociação do câmbio e seu vencimento ocorrerá na data prevista para liquidação do câmbio, limitado ao máximo de 180 dias.

Embora existam parâmetros básicos, as condições de financiamento, tanto no ACC quanto no ACE, são livremente negociadas entre o exportador e o banco. Assim, antes de contratar o câmbio, o exportador deve consultar os diversos bancos com os quais já opera, e determinar aquele que, no momento, oferece melhores condições de financiamento para, então contratar o câmbio. A Carta Circular Bacen nº 2321 de 17/06/1993, publicada no D.O.U. de 18/06/1993, alterada pela Circular Bacen nº 2340 de 15/07/1993 publicada no D.O.U. de 16/07/1993, e a Circular Bacen de 17/06/1993, publicada no D.O.U. de 18/06/1993, tratam especificamente das operações de câmbio de Exportação, no que se refere às operações de câmbio referentes às exportações cujo prazo de pagamento não exceda a 180 (Cento e Oitenta) dias ou 6 (Seis) meses, contados da data do embarque de mercadorias. Essas operações podem ser celebradas prévia ou posteriormente ao embarque, observando-se:

- ❑ se previamente ao embarque, a antecipação máxima é de 180 (Cento e Oitenta) dias, operação conhecida como Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC);
- ❑ se posteriormente ao embarque das mercadorias, o prazo máximo é de 180 (Cento e Oitenta) dias, operação conhecida como Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE), limitado ao 5o (Quinto) dia útil seguinte à data do recebimento do valor em moeda estrangeira;
- ❑ os contratos de câmbio decorrentes das vendas de mercadorias exportadas em Consignação serão celebrados, para liquidação pronta, até o 5o (Quinto) dia útil seguinte ao recebimento do valor em moeda estrangeira;
- ❑ a aplicação de contratos de câmbio ao registro da exportação do SISCOMEX deve ser efetuada na data da entrega dos documentos, nos casos de câmbio contratado previamente ao embarque, ou quando da contratação de câmbio se posterior ao embarque.

Valor do Adiantamento No ACC, o valor do adiantamento varia em função do prazo de entrega das cambiais, ou seja, do prazo estipulado no contrato de câmbio para entrega dos documentos de embarque ao banco, da seguinte forma:

Prazos	Valor
Até 90 dias	Até 100%
De 91 a 180 dias	Até 80%

Conforme já dissemos, estes parâmetros são indicativos. Nada impede, na livre negociação com o banco, que o exportador obtenha adiantamento de até 100% do valor do contrato de câmbio, no caso do prazo de entrega das cambiais ser superior a 90 dias.

No ACE, o valor do adiantamento poderá ser sempre de até 100% do valor do contrato de câmbio.

Juros de Adiantamento Os juros, no ACC e no ACE, variam de acordo com o mercado, podendo ser cobrados antecipadamente, por período ou na liquidação.

Estas operações estão isentas do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros, e sobre Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários.

Prazo do Adiantamento No ACC, o prazo de adiantamento varia em função do prazo estipulado no contrato de câmbio para entrega dos documentos de embarque ao banco, limitado ao máximo de 180 dias.

No ACE, o prazo do adiantamento varia em função do prazo das cambiais, ou seja, do prazo estipulado no contrato para liquidação do câmbio, também limitado ao máximo de 180 dias.

Penalidades Ocorrendo inadimplência no contrato de câmbio, seja do exportador ou do importador, o responsável será sempre o primeiro perante o banco.

Na fase do ACC, a inadimplência do exportador se caracteriza pela não realização do embarque da mercadoria, não havendo, conseqüentemente, a entrega dos documentos de embarque ao banco.

Na fase do ACE, a inadimplência do importador se caracteriza pela não liquidação da cambial no exterior, não havendo, conseqüentemente, a entrega da moeda estrangeira adquirida pelo banco do exportador.

Em qualquer hipótese de inadimplência, o exportador será obrigado a pagar ao banco a diferença entre o valor em moeda nacional do contrato de câmbio oficial de venda vigente na data da liquidação da operação.

Export Notes - Letras de Exportação

Além disso, estará sujeito ao pagamento do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF)

É um contrato mercantil entre um exportador e um aplicador de recursos.

O mecanismo foi regulamentado pelo Banco Central em Novembro de 1990, Circular nº 1846/90.

Os objetivos para o segmento exportador são os seguintes:

- ❑ uma alternativa aos adiantamentos dos contratos de câmbio (ACC);
- ❑ deixa de depender das linhas bancárias de curto prazo para financiar vendas no exterior;
- ❑ o prazo de financiamento, poderá em tese, ser maior que o de operação de adiantamento de contrato de câmbio. O prazo admitido está entre 30 e 720 dias.
- ❑ a taxa de juros é a praticada no mercado;
- ❑ o título é indexado à variação cambial.

As operações de export notes são feitas:

- ❑ a empresa fecha um contrato de exportação e transfere o crédito ao investidor. Para garantir a operação, a exportadora emite uma nota promissória no valor da venda e fixa o prazo de resgate. Os Bancos participam, não só como compradores finais ou não, dos direitos de exportação mas também como intermediadores e avalistas da operação.
 - ❑ o investidor paga à exportadora à vista, em moeda nacional, pelo câmbio do dia.
- Caso o investidor seja um banco, o crédito pode ser repassado a terceiros.
- ❑ o banco normalmente, emite um Certificado de Aplicações em Exportação (CAE).
 - ❑ quando o importador do exterior paga o débito, a companhia recebe as divisas, troca-os pela moeda nacional e resgata a promissória pelo câmbio do dia.

FORMAÇÃO DE PREÇOS NA EXPORTAÇÃO

Um dos mais importantes pilares da exportação é a formação de preços. A redução de custos dos produtos exportados deve ser uma das principais metas da empresa.

O conceito de custo está intimamente ligado à atividade produtiva e comercial da empresa.

Aborda-se a formação de preços sob os aspectos relevantes de custo para exportação e dos fatores externos que afetam a competitividade dos produtos brasileiros no exterior.

Após a descrição dos incentivos fiscais e creditícios nos capítulos anteriores, apresenta-se a seguir o roteiro básico, tendo em seguida a preocupação de cobrir os "Fatores Externos" e do custeio por Absorção e o Direto, que poderão influir nos preços de exportação.

Roteiro de Cálculo do Preço de Exportação a Partir do Custo de Produção da Empresa

Os elementos básicos que compõem o roteiro são os seguintes:

01. Custo da matéria-Prima com IPI (sobre os insumos industriais) e ICMS
02. (-) Manutenção do Crédito Fiscal do IPI (sobre os insumos industriais)
03. (-) Manutenção do Crédito Fiscal do ICMS
04. (=) Valor do Custo da Matéria-Prima sem IPI e ICMS
05. (+) Custos de Mão-de-Obra Direta
06. (+) Custos Indiretos de Produção
07. (=) Custos Industriais sem impostos
08. (+) Despesas Administrativas
09. (+) Despesas Comerciais
10. (+) Despesas Financeiras
11. (+) Despesas Diretas vinculadas à exportação
12. (+) Margem de Lucro
13. (+) Contribuição Social
14. (+) Imposto de Renda sobre a Margem de Lucro
15. (=) Preço Mercado Externo (*Ex Works*)
16. (+) Despesas Transportes e Seguro Internos
17. (+) Despesas Portuárias
18. (=) Preço Mercado Externo FOB.

Em relação ao roteiro acima cabem as seguintes observações:

- ❑ A alíquota do Imposto de Renda para operações de mercado interno e externo é a mesma, portanto não há necessidade de cálculos especiais;
- ❑ Deve-se observar que, para a exportação de produtos semi-elaborados, ou *in-natura*, há cobrança do ICMS na exportação, sendo a alíquota máxima 13%; entretanto, será importante consultar a lista dos produtos sujeitos à tributação constantes no convênio ICMS 07/89 e demais convênios posteriores. Para alguns produtos semi-elaborados há reduções na base de cálculo, entretanto o exportador deverá estornar o crédito do ICMS destacado na aquisição da matéria-prima e insumos, na mesma proporção da redução.
- ❑ De acordo com a Lei nº 7.689 de 1988, a contribuição social de 10% incide sobre os lucros oriundos da atividade exportadora, portanto deve ser incluída no custo dos produtos exportados.
- ❑ Quanto ao PIS/PASEP (Plano de Integração Social/Programa de Formação de Patrimônio do Servidor Público), não há incidência deste, conforme estabelecido na Lei nº 7714 de 1988, que determina a exclusão da Receita de Vendas de Produtos Manufaturados de Exportação do total de Receitas Brutas (Operacionais) de vendas no mercado interno. Deduz-se que a exportação de produtos básicos e semi-elaborados deve recolher tal taxa.
- ❑ Quanto à contribuição para Financiamento à Seguridade Social (COFINS), que substituiu o FINSOCIAL, similarmente não incide a contribuição sobre a receita bruta de exportação (Lei Complementar nº 70 de 31/12/91).
- ❑ Após a dedução de todos os impostos, a empresa registrará as variações positivas e/ou negativas (gastos com Pessoal, Comissões, Transportes, Seguro, Despesas Portuárias, Propaganda e Publicidade, etc.) que podem ocasionar

nar aumentos ou reduções de custos, conforme o caso, quando os produtos forem destinados ao exterior.

Exemplo Prático A seguir apresenta-se um exemplo prático (com cifras hipotéticas) de determinação do preço final de exportação.

Itens de custo	Valor(CR\$)
A. Custo da matéria-Prima com IPI e ICMS	550,00
B. (-) Manutenção do Crédito Fiscal do IPI (10% sobre CR\$ 429,69)	42,97
C. (-) Manutenção do Crédito Fiscal do ICMS (18% sobre CR\$ 429,69)	77,34
D. (=) Valor da Matéria-Prima sem Impostos	429,69
E. (+) Custo de Mão-de-Obra. (16% sobre Custo Industrial sem impostos)	95,49
F. (+) Custos Indiretos de Fabricação. (12% sobre Custos Industriais sem impostos)	71,61
G. (=) Custo Industrial sem Impostos	596,79
H. (+) Despesas Administrativas. (7% sobre Preço Venda Externa)	108,50
I. (+) Despesas Vendas. (10% sobre Preço Venda Externa)	155,01
J. (+) Despesas Financeiras. (12% sobre Preço Venda Externa)	186,01
K. (+) Despesas do Depto Exportação. (3% sobre Preço Venda Externo)	46,50
L. (+) Embalagem do Mercado Externo. (1,5% sobre Preço Venda Externo)	23,25
M. Margem de Lucro. (15% sobre Preço Venda Externo)	232,52
N. Contribuição Social. [10% sobre a Margem de Lucro(10% x 15%)=1,5% sobre Preço de Venda Externo]	23,25
O. Imposto de Renda. [(30% x 15%)=4,5% sobre Preço Venda Externa]	69,75
P. Preço Venda Ex-Works	1.441,58
Q. Despesas de Frete e Seguro Internos. (3% sobre Preço Venda Externo)	46,50
R. Despesas Portuárias. (4% sobre Preço Venda Externo)	62,00
S. Preço de exportação FOB	1.550,10
T. 1,00 US\$ = CR\$ 500,00 (Taxa de Compra)	
U. Preço equivalente em US\$ =	3,10

Demonstrativo de Cálculo Toma-se como premissa um produto manufaturado, não sujeito ao pagamento do ICMS na exportação, a partir do custo industrial estimado, foram determinados estimativamente outros custos e despesas.

Explicações do Cálculo por item:

Item D Cálculo do Valor de Matéria-Prima sem IPI e ICMS:

$$1 + \frac{\text{(Custo da Matéria-Prima com IPI e ICMS)}}{\text{(Alíquota do IPI + Alíquota do ICMS)}} = \frac{550}{1,28} = 429,69$$

Item G Cálculo do Custo Industrial sem impostos

$$CI = \frac{\text{Custo da matéria-Prima sem imposto}}{[1,00 - (\text{Custos de Mão-de-Obra} + \text{Custos indiretos de fabricação})]}$$

$$\frac{429,69}{[1,00 - (0,16 + 0,12)]} = \frac{429,69}{1,00 - 0,28} = \frac{429,69}{0,72} = 596,79$$

Item S

a) Soma em porcentagem de todas as despesas mais margem de lucro e impostos incidentes

$$7\% + 10\% + 12\% + 3\% + 1,5\% + 15\% + 1,5\% + 4,5\% + 3\% + 4\% = 61,5\%$$

b) Cálculo para determinação do preço base:

$$100 - 61,5 = 38,5\%$$

c) Base de Cálculo para determinação do Valor de Venda (Mercado Externo) a partir do Custo Industrial.

$$\frac{\text{Custo Industrial}}{\text{Percentual (b)}} = \frac{596,79}{0,385} = \text{CR\$ 1.550,10}$$

Fatores Externos na Formação de Preços

Comentou-se até aqui alguns aspectos sobre o *fator custo*, um dos componentes da equação de preços do produto. O custo é, na verdade, o único elemento que está sob controle da empresa, pois os demais fatores existem independentemente da vontade ou interferência direta do exportador, estão fora do âmbito da empresa e por esse motivo são classificados como *fatores externos*.

Inúmeros são os fatores externos que incidem no preço do produto, sendo que a sua influência no custo final varia muito de um mercado para outro e de produto para produto.

A embalagem utilizada para um mercado pode não servir para outro. O sistema de distribuição em um país pode ser mais complexo e oneroso que o existente em outro país. O concorrente que possuímos em um determinado mercado, não compete em

outro, etc. Estes são alguns exemplos dos chamados fatores externos. Analisa-se a seguir com mais detalhes, alguns outros exemplos de fatores externos que se consideram como básicos e de grande influência na política de preços de exportação.

Existência de Demanda pelo Produto

É importante que o exportador pesquise a demanda e oferta existentes em quantidades pois na análise de preços, tem-se que levar em consideração essas duas variáveis significativas.

Existência de Produção Local

Obviamente a concorrência local é um dos principais fatores inibidores da importação. Tradição do produto nacional, qualidade e principalmente preços acessíveis ao consumidor são vantagens que o produtor local tem sobre seus concorrentes estrangeiros. O exportador deverá, portanto, levar em consideração estes aspectos em sua estratégia de vendas e formação de preços.

Legislação de Importação

Existindo produção local, resultará sempre em uma política aduaneira que visa proteger a indústria do país e portanto, o exportador deverá efetuar uma análise da influência que os impostos de importação terão sobre seus preços a níveis de custo final ao consumidor.

Além das barreiras tarifárias muitos países impõem ao produto importado uma série de exigências, tais como a sua adaptação a certos padrões de qualidade, fitossanidade e segurança, fatores estes que muitas vezes encarecem o produto a ser importado. Exemplos disso são os tratamentos fitossanitários de frutas, certificação para obter o *Selo Verde*.

Ainda dentro deste tópico o exportador deverá ter conhecimento do grau de desenvolvimento da produção existente no país em foco, assim como o grau de interesse do governo local na proteção nacional, pois muitas vezes para penetrar em um determinado mercado o exportador pratica preços deficitários para, no futuro, conseguir uma compensação, e em dado momento é tomado de surpresa por regulamentações que chegam a proibir a importação do produto em questão, etc.

Concorrentes Internacionais

Igualmente aos aspectos da concorrência local, o exportador deverá considerar a competição de produtos originários de outros países. Neste enfoque há a necessidade do exportador ter conhecimento das estratégias de venda dos seus concorrentes estrangeiros, qualidade dos produtos e preços médios praticados.

Fatores Políticos e Econômicos

Os interesses existentes entre dois países muitas vezes podem agir como fator positivo para a penetração em um determinado mercado. O estabelecimento de linhas de crédito especiais de governo a governo contribuem para que os exportadores consigam facilmente colocar seus produtos no país que recebe o financiamento. Nesta situação, a empresa muitas vezes se encontra em condições de vantagem em relação aos demais concorrentes estrangeiros, podendo praticar preços mais interessantes aumentando a rentabilidade de suas vendas naquele mercado, principalmente se não existir produção local para o item em negociação.

Transporte Nacional

O preço final (FOB) deverá sempre ser regulado de maneira a refletir as compensações ou desvantagens do efeito causado pelas despesas de transporte.

Tarifas Alfandegárias Especiais

Uma das formas adotadas para a proteção da produção nacional é o estabelecimento de impostos de importação, assim como outras medidas de ordem global tais como restrições quantitativas, licenciamento prévio, etc. Entretanto, certos interesses entre países resultaram em acordos mútuos de concessões de tarifas especiais.

Existem várias formas de aplicação de redução ou isenção de impostos, praticados entre países, sendo uma das alternativas mais frequentes o regime "Tarifa Especial", que, de acordo com a regulamentação do GATT, só deverá ser adotada por sistemas de uniões aduaneiras, ou zonas de livre comércio. O outro sistema utilizado com frequência é o da "Tarifa Geral Convencional" onde certos países praticam o regime de tarifação dupla, aplicando alíquotas especiais para os países membros do acordo da "Tarifa Geral Convencional", como é o caso da Comunidade Européia.

A realidade é que o exportador deverá conhecer todos os acordos existentes para poder considerá-los nos seus estudos de preços e competitividade em relação aos seus concorrentes que porventura venham a ser favorecidos ou prejudicados por aqueles sistemas especiais em função de um determinado mercado.

Vale ressaltar que nem todos os produtos gozam dos benefícios destes acordos especiais. Como já foram mencionados em outros tópicos, a seguir relembra-se os principais sistemas preferenciais em vigor:

- ❑ Associação Latino Americana de Desenvolvimento e Integração - (ALADI)
Argentina, Brasil, México, Colômbia, Chile, Peru, Uruguai, Venezuela, Bolívia, Equador e Paraguai.
- ❑ Mercosul
Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.
- ❑ Mercado Comum Andino - PACTO ANDINO
Bolívia, Equador, Peru, Colômbia e Venezuela.
- ❑ Mercado Comum Centro Americano - (MCCA)
El Salvador, Costa Rica, Honduras, Nicarágua e Guatemala.
- ❑ Mercado Comum do Caribe - (CARICOM)
Guiana, Barbados, Jamaica, Trinidad-Tobago, Antigua, Dominicana, Montserrat, Santa Lucia, São Vicente, Granada, Sant Kitts, Nevis, Anguilla.
- ❑ Associação Européia de Livre Comércio - (AELC)
Noruega, Portugal, Áustria, Suécia, Liechtenstein e Finlândia.
- ❑ Mercado Comum Árabe - (MCA)
Iêmen, Iraque, Sudão, Jordânia, Egito e Síria.
- ❑ Comunidade Económica da África Ocidental - (CEAO)
Costa do Marfim, Daomé, Alto Volta, Mália, Mauritânia, Nigéria e Senegal (inclusive prevendo franquias aos países do Mercado Comum Europeu)
- ❑ Comunidade Européia - (CE)
Alemanha Ocidental, Bélgica, Dinamarca, França, Grécia, Inglaterra, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Espanha, Portugal e Países Baixos.
- ❑ Sistema Geral de Preferências - (SGP)
Austrália, Áustria, Bulgária, Canadá, Bélgica, Dinamarca, Grécia, França, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Reino Unido, República Federal da Alemanha, Estados Unidos da América, Finlândia, Hungria, Japão, Noruega, Nova Zelândia, Polónia, Suécia, Tchecoslováquia e Rússia.
- ❑ Sistema Geral de Preferências Comerciais - (SGPC)
Angola, Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Catar, Chile, Singapura Colômbia, Cuba, Egito, Equador, Filipinas, Gana, Guiana, Guiné, Haiti, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Iugoslávia, Líbia, Malásia, Marrocos, México, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, Coreia do Sul, Coreia do Norte, Tanzânia, Romênia, Sri Lanka, Sudão, Tailândia, Trinidad-Tobago, Tunísia, Uruguai, Venezuela, Vietnã, Zaire e Zimbábue.

Esquema Básico para a Política de Formação de Preços para a Exportação

Ilustrando melhor, a seguir descreve-se um esquema básico para a política de formação de preços para a exportação:

Fórmula Básica:

$$\text{CUSTO} + \text{LUCRO} = \text{PREÇO FOB} + \text{FRETE E SEGURO} = \text{PREÇO CIF}$$

Ampliando-se para:

$$\text{CUSTO} + \text{LUCRO} + \text{FRETE} + \text{SEGURO} + \text{FATORES EXTERNOS} = \text{PREÇO FINAL no mercado consumidor}$$

ou ainda

$$\text{PREÇO CIF} + \text{FATORES EXTERNOS} = \text{PREÇO FINAL no mercado consumidor}$$

Pelas explicações anteriores, nem sempre a mesma Lista de Preços CIF deverá ser aplicada em distintos mercados, pois os chamados *fatores externos* variam de um país para outro, e dentro deste enfoque quanto maior for a incidência desses fatores, a competitividade só será possível com a redução do valor FOB (CUSTO + LUCRO).

Na situação inversa, entretanto, quanto menor fôr a incidência dos *fatores externos*, maior poderá ser a rentabilidade da empresa.

Portanto a afirmação seguinte é muito importante:

"Se o exportador possui uma única Lista de Preços e consegue exportar com sucesso para vários países provavelmente a empresa está deixando de auferir a maior receita possível, apesar de estar alcançando a rentabilidade desejada com suas exportações."

Por outro lado, esta mesma empresa poderá se encontrar em uma situação desfavorável em certos mercados, pois nem sempre os preços constantes de sua lista conseguem se enquadrar nos níveis de competitividade existentes em todos os mercados que a empresa tencione atingir.

Finalizando, não existe um "critério ótimo" de formação de preço, a empresa deverá equacionar-se dentro de condições internas e externas conforme mencionado anteriormente.

Custeio Direto Outra ferramenta de administração e contabilidade utilizada na determinação de preço de venda na exportação é o *sistema de custeio direto*.

O método tradicional de apuração de custos é pelo sistema de custeio por absorção, cuja teoria define que devem ser imputados no custo do produto tanto os custos variáveis como os custos fixos.

No custeio direto, considera-se tão somente no custo do produto os custos variáveis, enquanto os fixos são custos do período.

Custeio de Absorção Se, por exemplo, a empresa adotar o critério de apuração de custos por absorção, estará imputando à exportação toda a parcela de gastos decorrente também das vendas no mercado interno, principalmente gastos com custos fixos, os quais existirão havendo ou não exportações.

Custos Marginais Nos casos de exportação, a empresa deveria adotar a *teoria de custos marginais*, considerando-se, portanto, somente as despesas geradas em função da venda ao exterior.

Como exemplo, supõe-se que uma empresa produz para o mercado interno 5.000 unidades de um produto ao custo total de CR\$ 50.000,00. Posteriormente, recebe uma encomenda de exportação para 1.000 peças, representando um nível de custos variáveis de 4.000,00.

Qual será o custo deste lote adicional, destinado ao cliente no exterior ?

No *custeio por absorção* tem-se:

$$\frac{\text{CF} + \text{CV}}{\text{N}^\circ \text{ UNIDADES}} = \frac{\text{CR\$ } 50.000,00 + \text{CR\$ } 4.000,00}{5.000 \text{ Un} + 1.000 \text{ Un}} = \frac{\text{CR\$ } 54.000,00}{6.000 \text{ Un}} = \text{CR\$ } 9,00$$

No *custeio direto* tem-se:

$$\frac{\text{CV}}{\text{N}^\circ \text{ UNIDADES}} = \frac{\text{CR\$ } 4.000,00}{1.000} = \text{CR\$ } 4,00$$

Portanto, o custo do lote a ser exportado, se considerado apenas em relação ao custo variável, ou seja, as despesas diretamente ligadas à exportação, resultará em um valor bem menor do que pelo sistema de custo por absorção. Neste sistema o custo irá aumentando na medida do crescimento da produção, assim como as receitas.

Quando o nível de preços não alcançar o grau necessário de competitividade no exterior, a empresa poderá ainda absorver parte do custo direto da exportação, através das vendas no mercado interno. Neste caso, a receita do mercado doméstico cobriria os custos fixos e diretos do próprio produto colocado no mercado interno, assim como financiaria o custo marginal da exportação. Este tratamento todavia deverá ser adotado por tempo determinado, já que seus efeitos deverão ser revistos periodicamente e, se não houver uma compensação, dentro do prazo estipulado pela empresa, a exportação deverá ser desativada devido a sua inviabilidade financeira.

Nesta seção serão descritas de forma resumida as preferências tarifárias da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL) e do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC).

A ALADI foi instituída pelo Tratado de Montevideu, de 12/08/80.

O principal instrumento para implementação da ALADI consiste no tratamento tarifário preferencial concedido às importações intra-regionais, mediante condições estabelecidas em acordos específicos.

A ALADI conta com a participação dos seguintes países membros: Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

Existem diversos tipos de acordos, celebrados entre os países membros, a saber:

Acordos de Alcance Regional

São acordos em que os países membros da ALADI outorgam aos países de menor desenvolvimento econômico relativo (Bolívia, Equador e Paraguai), unilateralmente e de forma negociável, a lista de produtos isenta de gravames aduaneiros.

Acordos de Alcance Parcial São acordos que não contam com a participação de todos os países membros da Associação. Os direitos e obrigações estabelecidas neste instrumento de desgravação aplicam-se exclusivamente aos países membros que o subscrevem ou que a eles adiram.

Acordos de Alcance Parcial de Natureza Comercial São acordos cujas vantagens são exclusivas dos países signatários e dos países de menor desenvolvimento econômico relativo: Bolívia, Equador e Paraguai.

Acordos de Complementação Econômica São acordos específicos, envolvendo, geralmente, um determinado tipo de mercadoria.

Preferências Tarifárias Os países membros outorgar-se-ão reciprocamente uma preferência tarifária regional que será aplicada com referência ao nível que vigore para terceiros países e se sujeitará à regulamentação correspondente.

Os mecanismos de liberação de comércio da ALADI incluem os Acordos de Alcance Parcial entre o Brasil e os outros países-membros, um Acordo de Complementação Industrial Brasil-Argentina e um Protocolo de Expansão Comercial (PEC) entre o Brasil e o Uruguai.

Para que o exportador brasileiro possa se beneficiar da redução das tarifas, o importador latino-americano deverá:

- Verificar se o produto em pauta está negociado no âmbito da ALADI;
- O exportador deverá fornecer o Certificado de Origem ALADI ou específico do Acordo ou Protocolo.

O exportador brasileiro deverá mencionar no Registro de Exportação (RE), além da classificação alfandegária do NBM/SH, o correspondente NALADI/SH além do código do instrumento de negociação.

As exportações de produtos negociados no âmbito da ALADI têm tratamento prioritário.

A partir de 01/01/92 entrou em vigor a nova nomenclatura NALADI/SH. Todos os documentos de importação (Guia, Declaração, Certificado de Origem) deverão indicar a nova codificação. A Secretaria Geral da ALADI tem seu endereço em Montevideu, telex VY 26944.

Os interessados em obter maiores informações poderão dirigir-se às Federações de Indústrias de seu respectivo Estado ou, então às Câmaras de Comércio dos países da ALADI.

COSUL

A implantação do *Mercado Comum do Cone Sul* (MERCOSUL) está fundamentada no princípio de expansão equilibrada do intercâmbio, através de condições equitativas do mercado, máximo aproveitamento dos fatores de produção, incremento da complementação econômica, desenvolvimento equilibrado e harmônico entre países e a isenção competitiva de seus produtos no mercado internacional. Dentre os vários instrumentos de realização prática destaca-se o programa de desgravação progressiva linear e automática, que irá incrementar as margens de preferência do Mercosul.

Em março de 1991, pelo Tratado de Assunção, foi criado o Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul), formado pelos países: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

O acordo prevê a eliminação das barreiras alfandegárias e aduaneiras para circulação de bens, mercadorias e pessoas até 1995. Os produtos em geral, desde esta data, terão uma preferência mínima de 75% que cada semestre será aumentada, até atingir a 100% em 31/12/94.

A função principal do Mercosul será a de consolidar a livre circulação de bens e serviços. As políticas macroeconômicas e setoriais deverão ser coordenadas entre os estados membros, entre outras, políticas de comércio exterior, fiscal, monetária, cambial, serviços financeiros e de setores agrícolas e industrial. Quando aos impostos, taxas e tributos internos, todos os produtos originários do Mercosul terão benefícios equivalentes nos países integrantes.

Uma lista de exceções preparada por cada um dos países não será privilegiada pelas reduções, entretanto anualmente será revista de maneira a eliminá-la até 31/12/94.

As margens de preferência se aplicam sobre a tarifa vigente para importações de terceiros países.

No aspecto de incremento das margens de preferência, o ritmo foi abrandado, para o Uruguai e Paraguai, em uma lista de exceções de aproximadamente 960 e 439 produtos respectivamente, cuja tarifa a zero por cento será alcançada apenas em 31/12/95, obedecendo o seguinte cronograma:

10% ao vigorar o tratado, 10% a 31/12/91, 20% a 31/12/92, 20% a 31/12/93, 20% a 31/12/94 e 20% a 31/12/95.

Todos os outros produtos não incluído nas listas de exceções obedecerão o ritmo de desgravação de: 47% a 30/06/91, 54% a 31/12/91, 61% a 30/06/92, 68% a 31/12/92, 75% a 30/06/93, 82% a 31/12/93, 89% a 30/06/94 e 100% a 31/12/94.

O Tratado de Assunção está aberto à adesão de outros países da ALADI.

Convém observar os acordos do Brasil-Argentina, Brasil-Uruguai e Brasil-Paraguai visando utilizar a preferência adequada ao se realizar as exportações para esses países, respectivamente.

Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)

O Acordo sobre o SGPC entre os países em desenvolvimento foi concluído em Belgrado (ex-Iugoslávia) em 13 de abril de 1988.

O principal objetivo do Acordo é o de promover o intercâmbio comercial entre os países em desenvolvimento, membros do Grupo dos 77, bem como a geração de empregos e aumento da produção.

O SGPC será baseado e aplicado no princípio da reciprocidade de vantagens, de modo a poder beneficiar eqüitativamente a todos os participantes, levando-se em consideração seus respectivos níveis de desenvolvimento econômico e industrial, seu padrão de comércio exterior, bem como suas políticas e sistemas comerciais.

O SGPC não substituirá, mas reforçará, complementarará, suplementará, grupos econômicos sub-regionais, regionais e inter-regionais, atuais e ou futuros que possam vir a ser formados, de países em desenvolvimento do Grupo dos 77, e levará em conta as preocupações e compromissos de tais grupos econômicos.

No caso da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), do Mercosul (Mercado Comum do Cone Sul) e outros protocolos e acordos entre países, não há confronto das medidas preferenciais já estabelecidas no conjunto dos acordos firmados e do recente tratamento preferencial do SGPC, isto é, não são invalidadas pelo Acordo do SGPC, muito pelo contrário, poderão vir a ser cumulativas, atendendo no que couber às condições regulamentares e peculiares de cada acordo.

Os países menos desenvolvidos, segundo classificação estabelecida pelas Nações Unidas, terão tratamento privilegiado do ponto de vista comercial e tarifário, não se exigindo reciprocidade de benefícios, aplicando-se o princípio de nação mais favorecida.

Os benefícios do SGPC negociados pelos países são os seguintes:

Justos Relativos a Tarifas - Concessões Redução de impostos ou direitos alfandegários (margem de preferência) estipulados nas listas oficiais dos países participantes.

Justos Relativos a Paratarifas Paratarifas significam gravames e taxas de fronteira, além das tarifas sobre transações de comércio exterior, com efeito semelhante ao tarifário, que são lançados somente sobre as importações.

Justos Relativos a Tarifas não Tarifárias São medidas ditadas por regulamentos ou práticas cujo efeito se destine a restringir importações ou distorcer o comércio de modo significativo (Protecionismo Branco).

Ajustes Relativos a Medidas de Comércio Direto São medidas que contemplam a promoção de comércio mútuo entre os participantes, tais como contratos de médio e longo prazo que contenham compromissos de importação e exportação de produtos, operações especiais de "Buy Back" (fornecimento de bens de capital e tecnologia contra pagamento com mercadorias produzidas por esses investimentos).

Justos Relativos a Acordos Setoriais Significam acordos entre os países que digam respeito à retirada, ou redução, de barreiras tarifárias amplas e medidas de comércio direto. Os benefícios referendados pelo SGPC poderão beneficiar integralmente ou parcialmente os países participantes.

As medidas de salvaguarda poderão ser adotadas a fim de afastar sério dano ou ameaça a produtores nacionais de determinado produto ou similar, como consequência de aumento substancial de importações beneficiadas por preferências do SGPC.

As medidas deverão ser temporárias e vigoram por determinado tempo e só poderão entrar em vigência após consultas ao Comitê do SGPC, que analisará, informando aos demais participantes.

Aplicar-se-ão as regras de origem para determinação de produto nacional, desde que o produto importado não exceda 50% do valor FOB dos produtos exportados pelo país do produto exportador.

No caso de produção conjunta de dois países, participantes do SGPC, em que um país utilize o insumo produzido por outro país para integrar o produto acabado suscetível de tratamento preferencial, terão que respeitar o seguinte procedimento: o país produtos final do produto acabado deverá agregar no mínimo 60% do valor FOB exportável. Para os países menos desenvolvidos serão considerados critérios de origem favorecidos no que tange ao valor adicional nacional.

Os produtos suscetíveis de comissões preferenciais serão amparados por Certificados de Origem, expedido por uma autoridade designada pelo governo do país exportador participante. O Certificado terá modelo padrão e deverá ser usado por todos os países.

Do grupo dos 77, já aderiram ao acordo e formalizaram suas listas de produtos com benefícios, os seguintes:

Angola, Argélia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolívia, Brasil, Camarões, Catar, Chile, Singapura, Colômbia, Cuba, Egito, Filipinas, Gana, Guiana, Guiné, Haiti, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Iugoslávia, Líbia, Malásia, Marrocos, México, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Paquistão, Peru, Coreia do Sul, Coreia do Norte, Tanzânia, Romênia, Sri Lanka, Trinidad-Tobago, Tunísia, Uruguai, Venezuela, Vietnã, Zaire e Zimbábue.

O Decreto nº 194 de 21/08/91, publicado no DOU de 22/08/91 promulga o acordo do SGPC, significando que já está em vigor no Brasil.

Nos anexos ao Decreto encontram-se todos os produtos beneficiados e sua margem de preferência.

Finalizando, o importador e o exportador deverão, intercambiar informações para verificar se o produto tem preferência tarifária ou outro benefício, visando utilizar o SGPC na redução de preços de importação e/ou exportação "Door to Door" aumentando-se a competitividade do produto importado.

TÍTULO VII - NORMAS DE QUALIDADE PARA FRUTAS DE EXPORTAÇÃO

Considerações Gerais

A qualidade de um produto hortifrutícola é uma combinação de características, atributos e propriedades que lhe outorgam valor como alimento para o homem, ou características que determinam que um certo produto atenda ao gosto do consumidor médio ou de um segmento que se deseja satisfazer com um determinado produto.

A exportação de frutas de qualidade adequada, homogênea e constante ao longo do tempo contribui como fator decisivo para o desenvolvimento e manutenção do prestígio dos produtos nos mercados-alvo. Isto implica em cumprir uma série de exigências, a primeira das quais relaciona-se à fitossanidade (saúde vegetal) e à tolerância a resíduos de pesticidas. Estas duas exigências devem preceder qualquer ação voltada para a melhoria da qualidade das frutas de exportação.

Uma vez garantidos a fitossanidade e os limites de tolerância a resíduos químicos é preciso, ainda, cumprir exigências relativas a:

- características de qualidade propriamente dita, definidas pelo comprador ou estabelecidas de acordo com normas ou padrões (calibre, cor, tolerância a defeitos, grau de maturação, grau brix, etc.);
- característica das embalagens e acondicionamento.

É fundamental distinguir entre normas ou padrões de qualidade, que são de aplicação voluntária, e regulamentações emanadas de órgãos oficiais atinentes às questões fitossanitárias, estas de caráter compulsório.

No Brasil, as regulamentações sobre sanidade de alimentos estão sob a responsabilidade seja do Ministério da Saúde (resíduos químicos em alimentos para o homem), seja da Secretaria do Meio Ambiente, através do IBAMA (questões afetas à preservação do meio ambiente) ou do Ministério da Agricultura, do Abastecimento e da Reforma Agrária - MAARA (sanidade vegetal e inspeção sanitária de alimentos).

No caso das normas e padrões de qualidade, o Brasil carece, ainda, de tradição, principalmente no setor agropecuário. Enquanto os setores industrial e agroindustrial vêm adotando, de forma cada vez mais generalizada, normas e procedimentos de qualidade, principalmente o conjunto de normas conhecido como ISO-9000, o setor agropecuário apenas se inicia nestas práticas. Assim é que, no caso das frutas, existe apenas uma norma de qualidade brasileira, elaborada pelos produtores e exportadores de maçã e oficializada pela área de classificação da Secretaria de Desenvolvimento Rural do MAARA.

Apesar de contar com um fórum adequado para a elaboração de normas de qualidade na Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT, o setor de exportação de frutas não se organizou ainda para produzir estas normas. Entretanto, as recentes tendências dos principais mercados compradores de nossas frutas (especialmente a Comunidade Européia e os Estados Unidos), que apresentam crescentes exigências no tocante não só à fitossanidade mas igualmente nas questões da qualidade, forçarão, no futuro próximo, a que nossos exportadores passem a atender a esses requisitos como condição prévia de entrada naqueles mercados.

Na elaboração de normas de qualidade que, apesar de não serem compulsórias, são oficiais, participam todos os setores interessados. Por servirem de referência para o estabelecimento de contratos e transações comerciais e para o envio dos produtos ao exterior é comum que o setor exportador utilize normas para os seus produtos de exportação já estabelecidas nos países compradores ou que desenvolvam e adaptem aquelas normas para a realidade nacional.

As normas de qualidade permitem identificar o grau de qualidade de um certo produto com base no qual se estabelece seu uso e valor. Sua importância na comercialização de frutas deve-se principalmente às seguintes razões:

- ▣ propiciam uma linguagem comum de comercialização ente os produtores, processadores, comerciantes e intermediários nos mercados finais;
- ▣ ajudam os produtores e embaladores a preparar e etiquetar corretamente os produtos hortifrutícolas frescos para o mercado;
- ▣ permitem criar incentivos pecuniários para obter melhores qualidades ao oferecer indicadores de aferição para o nível da qualidade;
- ▣ servem como bases de informações de mercado, preços e ofertas cotadas em diferentes segmentos de mercado, permitindo a comparação de produtos de qualidade comparável e aumentando a transparência dos mercados;
- ▣ ajudam a solucionar problemas oriundos de reclamações entre compradores e vendedores.

O presente capítulo do manual apresenta um extrato da norma brasileira para a maçã e extratos das normas de qualidade da Europa e dos Estados Unidos para algumas frutas.

Tabela 114. Frutas Cítricas: Norma de Qualidade ONU/Comunidade Européia
(extrato)

Tamanho	Laranjas	Tangerinas	Limas e Limões
1	87-100	63 e acima	72-83
2	84-96	58-69	68-78
3	81-92	54-64	63-72
4	77-88	50-60	58-67
5	73-84	46-56	53-62
6	70-80	43-52	48-57
7	67-76	41-48	45-52
8	64-73	39-46	
9	62-70	37-44	
10	60-68	35-42	
11	58-66		
12	56-63		
13	53-60		

Laranjas com menos de 53 mm, e tangerinas, limas e limões com menos de 45 mm de diâmetro são excluídas.

Para todas as classes e tipos de apresentação se tolera no máximo 10% em número de frutos correspondente ao tamanho imediatamente abaixo ou acima do assinalado. Além disso, a diferença entre a menor e a maior fruta de qualquer embalagem não deve ser superior a 7 mm

Espécie	Teor Mínimo de Suco	Coloração
Laranja		
- Thomson Navels e Tarroco	30%	Deve ser típica da variedade; cor verde-clara é permitida desde que não exceda um quinto da superfície total da fruta.
- Washington Navels	33%	
- Outras variedades	35%	
Tangerina Wilkings	33%	Normal para o tipo varietal em pelo menos dois terços da superfície da fruta.
Lima e Limão		
- Verdelli e Primo Fiore	20%	Deve ser típica da variedade; cor verde-clara é permitida desde que os requisitos quando a teor de suco sejam cumpridos.
- Outras	25%	

Tabela 114. Frutas Cítricas: Norma de Qualidade ONU/Comunidade Européia (extrato) - Continuação

Classe	Exigências	Observações	Tolerâncias
Extra	Frutas de qualidade superior: forma, aparência, desenvolvimento, e coloração típicas do tipo varietal. Livres de defeitos.	São permitidos defeitos superficiais muito leves, desde que os mesmos não afetem a qualidade nem a aparência geral do produto ou da embalagem.	5%, em número ou peso, de frutos que não satisfazem os requisitos para a classe, mas cumprem o da classe I, e até 5% de frutas sem botão
I	Frutos de qualidade boa: características típicas da variedade ou tipo, levando em conta a época de colheita.	São permitidos leves defeitos de forma, coloração e defeitos da pele inerentes à formação do fruto.	10%, por número ou peso, de frutos que não satisfazem os requisitos para a classe, mas cumprem os da classe II e até 20% de frutos sem botão.
II	Frutos que não cumprem os requisitos para as classes mais altas, mas reúnem os requisitos mínimos.	São permitidos defeitos na forma, desenvolvimento e coloração, se os mesmos não prejudicam seriamente a aparência geral ou a conservação da fruta; pele rugosa, alterações superficiais já cicatrizadas da pele.	10%, por número ou peso, de frutos que não satisfazem nenhum dos requerimentos para a classe, nem os requerimentos mínimos, sendo que não mais de 5% dos frutos apresentam cortes úmidos ou não cicatrizados leves e superficiais (excluindo qualquer indício de podridão), ou fruta amolecida, murcha e não mais de 35%, em número, de frutas sem botão.