

Importação e Exportação



Importação e Exportação: Rotinas e Procedimentos

Importação

Importação é o processo comercial e fiscal que consiste em trazer um bem, que pode ser um produto ou um serviço, do exterior para o país de referência. O procedimento deve ser efetuado via nacionalização do produto ou serviço, que ocorre a partir de procedimentos burocráticos ligados à Receita do país de destino, bem como da alfândega, durante o descarregamento e entrega, que pode se dar por via aérea, marítima, rodoviária ou ferroviária. Quando mais de um tipo de transporte é utilizado para entrega, chamamos de transporte multimodal.

Roteiro básico para importar

Identificar as melhores condições comerciais em função dos vários vendedores disponíveis no mercado;

Verificar se a importação é permitida ou se possui alguma exigência de ordem administrativa;

Levantamento do custo da;

Viabilidade da importação ou não;

Negociar a operação;

Verificar se o produto e/ou serviço está pronto para ser embarcado pelo exportador no exterior;

Autorizar o embarque do produto e/ou serviço;

Receber documentos e enviá-los ao despachante para que o mesmo avalie e inicie o processo de despacho aduaneiro de importação (nacionalização);

Providenciar a internalização do produto e/ou serviço (Registro da operação de importação no SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior);

Receber o produto e/ou serviço;

Pagar a importação e fechar o câmbio efeito chicote.

Exportação

Exportação é a saída de bens, produtos e serviços do país de origem. Esta operação pode envolver pagamento, como venda de produtos, ou não, como nas doações.

Tipos de Exportação

A exportação pode ser caracterizada como Perfeita e Imperfeita e Direta ou Indireta.

A exportação perfeita ocorre quando a própria empresa faz a exportação, sem a utilização de intermediários no processo de introdução do produto no mercado-alvo.

Exportação imperfeita trata-se de uma alternativa disponível para empresas que desejam iniciar seu processo de internacionalização, porém não possuem experiência suficiente para fazê-lo de forma independente.

Exportação Direta: esta modalidade consiste na operação em que o produto exportado é faturado pelo próprio produtor ao importador. Para esta operação a empresa necessita ter o conhecimento do processo de exportação para todo seu percurso. Nesta modalidade, o produto exportado é isento do IPI e não ocorre a incidência do ICMS. No caso do ICMS, é recomendável consultar as autoridades fazendárias estaduais, sobretudo quando houver créditos a receber e insumos adquiridos em outros Estados.

Exportação Indireta: é a modalidade realizada por intermédio de empresas estabelecidas no Brasil, que adquirem produtos para exportá-los. Essas empresas podem ser: - trading companies; empresas comerciais exclusivamente exportadoras; empresa comercial que opera no mercado interno e externo; etc.

Roteiro básico para exportar produtos

Identificar possíveis compradores no mercado externo;

Enquadrar a exportação às normas nacionais e internacionais;

Registrar e credenciar a sua empresa como exportadora junto ao DECEX/SECEX e Secretaria da Receita Federal;

Contatar o possível comprador e apresentar a empresa e o produto;

Preparar o preço FOB ou FCA como básico (ou pelo INCOTERM que o importador solicitar);

Definir condições de preço, forma de pagamento, entrega, embalagem, etc;

Emitir e enviar a fatura Pro Forma para o importador analisar e confirmar negócio;

Receber a formalização do negócio [pedido de compra (Purchase Order)] por parte do importador;

Registrar a Exportação no SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior);

Produção da mercadoria para entregar no prazo;

Contratar empresa para o transporte internacional;

Efetuar ou contratar despachante aduaneiro para cumprir os trâmites de despacho;

Emitir documentos fiscais, comerciais e financeiros;

Fechar o câmbio de exportação com o banco autorizador (Banco Negociador);

Acompanhar a chegada da mercadoria no destino;

Receber o pagamento através do Banco Negociador num determinado país.

Comércio internacional

O comércio internacional é a troca de bens e serviços através de fronteiras internacionais ou territórios. Na maioria dos países, ele representa uma grande porcentagem do PIB. O comércio internacional está presente em grande parte da história da humanidade (ver rota da seda), mas a sua importância econômica, social e política se tornou crescente nos últimos séculos. O avanço industrial, dos transportes, a globalização, o surgimento das corporações multinacionais, o outsourcing tiveram grande impacto no incremento deste comércio. O aumento do comércio internacional pode ser relacionado com o fenômeno da globalização.

O comércio internacional é uma disciplina da teoria econômica, que, juntamente com o estudo do sistema financeiro internacional, forma a disciplina da economia internacional.

O volume do comércio mundial aumentou vinte vezes desde 1950 até hoje. Este aumento de bens manufaturados/manufacturados ultrapassa o aumento da taxa de produção dessas mercadorias em três vezes. O comércio internacional vem prejudicando o comércio nacional brasileiro, pelo fato de transportes de navios, perda de produtos com cerca de 2.456.789 bilhões, mas desde que esse problema foi apresentado, sérias medidas estão sendo tomadas.

Logística para exportação

O processo logístico em qualquer empresa consome boa parte da atenção e dos recursos, já que ele é a atividade responsável por entregar o produto desejado, da maneira apropriada e no tempo previsto para o consumidor. Em compensação, a logística bem feita é categórica para o êxito e a amplitude de faturamento de um negócio.

Exportação de Mercadorias

O preço dos produtos, em quaisquer circunstâncias, funciona sob as regras do mercado. Por mais que haja regulamentação e intervenção estatal, qualquer mercado precifica suas mercadorias e serviços através da relação entre oferta e demanda, um dos princípios básicos da economia.

Desta forma, estas duas variáveis têm uma relação direta com o preço. Se temos mais oferta que demanda, o preço dos produtos e serviços cai. Se a demanda pelas mercadorias é maior, o preço sobe.

Os produtos começaram a encalhar nas prateleiras e atingir a data de vencimento, perdendo completamente seu valor e dando prejuízo. Para não perder o dinheiro que investiu ao produzi-lo, o fabricante baixa o preço de sua mercadoria para aumentar novamente a demanda.

E nesse vai e vem de oferta e demanda para produtos e serviços, o mercado vai funcionando. A nível internacional, isso acontece da mesma forma. Os produtos são vendidos conforme sua demanda e sua oferta, e o comércio exterior se tornou quase onipresente no planeta, que vive um contexto de globalização.

O processo de exportação de mercadorias envolve algumas etapas que citaremos agora, mas que serão explicadas adiante. Primeiramente, analise

sua empresa e seu produto. Exportar também envolve investimentos, e é sempre bom consultar o caixa para ver se os negócios são viáveis.

Depois, faça todos os cadastros e cumpra com as obrigações burocráticas do Estado. Negocie à vontade com seus clientes internacionais, sempre buscando os melhores valores de venda e as maiores quantidades, e, por fim, basta se preocupar com o adequado transporte da carga.

Economia internacional

Com o fenômeno da globalização cada vez mais a interação e interdependência entre as nações torna premente o perfeito funcionamento destas relações e, neste sentido, a solução comumente adotada é a criação de organismos intercontinentais e supranacionais que intercedam no sentido de equilibrar estas relações e promover o PIB de todos os participantes.

Comércio internacional

O comércio internacional é a troca de bens e serviços através de fronteiras nacionais ou territórios. Na maioria dos países, ele representa uma grande parcela do MAC. O comércio internacional está presente em grande parte da história da humanidade (ver rota da seda), mas a sua importância econômica, social e política se tornou crescente nos últimos séculos. O avanço industrial, dos transportes, a globalização, o surgimento das corporações multinacionais, e o outsourcing tiveram grande impacto no incremento deste comércio. O aumento do comércio internacional pode ser relacionado com o fenômeno da globalização.

O comércio internacional é uma disciplina da teoria econômica, que, juntamente com o estudo do sistema financeiro internacional, forma a disciplina da economia internacional.

Para o ramo do direito que estuda o conflito de leis no espaço, veja direito internacional privado. Direito Internacional (DI) é o conjunto de normas que regula as relações externas dos atores que compõem a sociedade internacional. Estes atores, chamados sujeitos de direito internacional, são, principalmente, os Estados nacionais, embora a prática e a doutrina reconheçam também outros atores, como as organizações internacionais.

A lei da vantagem comparativa fornece uma explicação para o comércio internacional como a consequência racional das vantagens comparativas que surgem a partir de diferenças inter-regionais - independentemente de como

essas diferenças apareçam. Desde sua explicação por John Stuart Mill as técnicas da economia neoclássica têm sido aplicadas a ele para modelar os padrões dos comércios que resultariam de várias fontes postuladas da vantagem comparativa. No entanto, suposições extremamente restritivas (e normalmente irreais) tiveram de ser adotadas a fim de tornar o problema passível de análise teórica.

O mais conhecido dos modelos resultantes, o modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), depende das suposições de nenhuma diferença internacional de tecnologia, produtividade ou preferências do consumidor; nenhum obstáculo à competição pura ou livre comércio e nenhuma economia de escala. A partir dessas suposições, deriva-se um modelo dos padrões de comércio que surgiriam das diferenças internacionais na abundância relativa de trabalho e capital (chamados de dotação de fatores). O teorema resultante diz que um país com uma abundância relativa de capital exportará produtos intensivos em capital e importará produtos intensivos em trabalho. O teorema provou ter um valor preditivo muito limitado, como foi demonstrado pelo Paradoxo de Leontief (segundo o qual, apesar da dotação de fator rico em capital, Os Estados Unidos estavam exportando produtos intensivos em trabalho e importando produtos intensivos em capital) No entanto, as técnicas teóricas (e muitas de suas suposições) usadas na derivação do modelo H-O foram subsequentemente usadas para derivar outros teoremas.

O Teorema de Stolper-Samuelson, que é frequentemente descrito como um corolário do teorema H-O, foi um dos primeiros exemplos. Em sua forma mais geral, ele afirma que se o preço de um bem aumenta (diminui), então o preço do fator usado intensivamente naquela indústria também irá aumentar (diminuir) enquanto o preço do outro fator diminuirá (aumentará). No contexto do comércio internacional para o qual foi concebido, ele significa que o comércio diminui o salário real do fator de produção escasso, e as medidas protecionistas o aumentam.

Outro corolário do teorema H-O é o teorema de equalização do preço do fato de Samuelson, que afirma que como o comércio entre os países tende a igualar os preços de seus produtos, tende-se também a igualar os preços pagos para seus fatores de produção. Essas teorias às vezes são usadas para se defender que o comércio entre um país industrializado e um país em desenvolvimento irá diminuir os salários do trabalhadores não qualificados no país industrializado (Mas como notado abaixo, a conclusão depende da improvável suposição de que a produtividade é a mesma nos dois países). Grande números de artigos foram produzidos na tentativa de se elaborar os teoremas H-O e Stolper-Samuelson, e na medida em que muitos deles provaram terem informações valiosas, eles também raramente têm se provado diretamente aplicáveis à tarefa de explicar padrões de comércio. (ver também o teorema de Rybczynski)

Teoria moderna

A teoria moderna do comércio afasta-se das suposições restritivas do teorema H-O e explora os efeitos sobre o comércio de uma série de fatores, incluindo tecnologia e economias de escala. Ela faz uso da econometria para identificar, a partir de dados estatísticos disponíveis, a contribuição de fatores particulares entre os inúmeros fatores que afetam o comércio. A contribuição das diferenças no nível de tecnologia tem sido avaliada em alguns estudos do tipo. A vantagem temporária que surge para um país a partir do desenvolvimento de uma nova tecnologia é vista como um fator que contribui em um estudo.

Outros pesquisadores descobriram que os gastos com pesquisa e desenvolvimento, número de patentes emitidas e a disponibilidade de trabalhadores qualificados são indicadores da liderança tecnológica que possibilitam a alguns países produzir um fluxo de inovações tecnológicas e descobriram que os líderes da tecnologia tendem a exportar produtos de alta tecnologia para os outros e importar produtos mais gerais deles. Outro estudo econométrico também estabeleceu uma correlação entre o tamanho do país e a participação nas exportações de bens em cuja produção há economia de escala. Sugere-se nesse estudo que os bens comercializados internacionalmente dividem-se em três categorias, cada qual com um tipo diferente de vantagem comparativa:

Bens que são produzidos por extração e processos rotineiros de recursos naturais - tais como carvão, petróleo e trigo, para os quais os países em desenvolvimento normalmente têm uma vantagem comparativa em relação a outros tipos de produção - que podem ser chamados de "bens ricardianos";

Bens de baixa tecnologia, como têxteis e aço, que tendem a migrar para países com dotações de fatores apropriadas - que podem ser chamadas de "bens de Heckscher-Ohlin"; e

Bens de alta tecnologia e bens de economia de escala, tais como computadores e aviões, para os quais a vantagem comparativa surge da disponibilidade recursos de pesquisa e desenvolvimento e habilidades específicas e a proximidade a grandes mercados sofisticados.

Os efeitos do comércio

Existe uma forte suposição de que qualquer troca que é realizada livremente irá beneficiar ambas as partes, mas ela não exclui a possibilidade de que pode ser prejudicial para outros. No entanto (sobre suposições que incluem retornos constantes de escala e condições competitivas), Paul Samuelson provou que

sempre será possível para os ganhadores do comércio internacional compensarem os perdedores. Além disso, Samuelson não levou em conta os ganhos dos outros resultantes de escolhas mais amplas do consumidor, da especialização internacional das atividades produtivas - e consequentemente economias de escala - e da transmissão dos benefícios da inovação tecnológica. Um estudo da OCDE sugeriu que há mais ganhos dinâmicos resultantes da melhor alocação de recursos, da maior especialização, dos retornos crescentes de P&D, e da popularização da tecnologia. Os autores encontraram evidências pouco claras quanto às taxas de crescimento, mas há uma forte evidência de que um aumento de 1 por cento no aumento da abertura ao comércio aumenta o nível do PIB per capita entre 0,9 e 2 por cento. Eles sugeriram que grande parte do ganho advém do crescimento das firmas mais produtivas às custas das menos produtivas. Essas descobertas e outras contribuíram para um consenso amplo entre os economistas de que o comércio fornece benefícios líquidos substanciais, e de que as restrições do governo ao comércio são geralmente prejudiciais.

Equalização dos preços dos fatores

Têm havido dúvidas generalizadas acerca dos efeitos do comércio internacional sobre os salários nos países desenvolvidos. O teorema de equalização do preço dos fatores de Samuelson indica que, se a produtividade for a mesma em ambos os países, o efeito do comércio traria a igualdade dos salários. Como notado acima, o teorema é algumas vezes usado para dizer que o comércio entre um país industrializado e um país em desenvolvimento reduziria os salários dos trabalhadores não-qualificados no país industrializado. No entanto, não é razoável assumir que a produtividade seria a mesma em um país em desenvolvimento de baixos salários e em um país desenvolvido de alto salário. Um estudo de 1999 descobriu que as diferenças internacionais nos salários acompanham diferenças na produtividade (Tais discrepâncias foram provavelmente o resultado de supervalorizações ou sobrevalorizações de taxas de câmbio, ou de inflexibilidades nos mercados de trabalho).

Tem se argumentado que, embora às vezes possa haver pressões de curto prazo nos salários dos países desenvolvidos, a competição entre os empregadores nos países em desenvolvimento pode eventualmente igualar os salários com os produtos marginais de seus empregados. Qualquer diferença internacional nos salários que restar seria então resultado das diferenças de produtividade, portanto não havendo qualquer diferença entre os custos unitários do trabalho em países em desenvolvimento e desenvolvidos, e sem pressões para baixo nos salários dos países desenvolvidos.

Termos de troca

Também existe a preocupação de que o comércio internacional poderia operar contra os interesses dos países em desenvolvimento. Estudos influentes

publicados em 1950 pelo economista argentino Raul Prebisch e pelo economista britânico Hans Singer sugeriram que existe uma tendência dos produtos agrícolas caírem em relação aos preços dos bens manufaturados, colocando os termos de troca contra os países em desenvolvimento e produzindo uma transferência não intencional de riqueza deles para os países desenvolvidos.

Suas descobertas foram confirmadas por um grande número de estudos, embora tenha se sugerido que o efeito deve-se ao viés de qualidade nos números índice usados ou à utilização do poder de mercado pelas indústrias. As descobertas de Prebisch/Singer permanecem controversas, mas elas foram usadas na época - e têm sido usadas desde então - para sugerir que os países em desenvolvimento deveriam criar barreiras contra importações de produtos manufaturados a fim de incentivar suas próprias "indústrias nascentes" e assim reduzir sua necessidade de exportar produtos agrícolas. Os argumentos a favor e contra políticas desse tipo são semelhantes a aquelas acerca a proteção das indústrias nascentes em geral.

Indústrias nascentes

O termo "indústria nascente" é usado para denotar uma nova indústria que tem expectativas de se tornar rentável no longo prazo, mas que seria incapaz de sobreviver à competição dos produtos importados. Essa é uma situação que pode ocorrer devido ao tempo necessário para alcançar a economia de escala potencial, ou para adquirir potenciais curvas de aprendizado. A identificação de tal situação seguida por uma imposição temporária de uma barreira contra importações pode, a princípio, produzir benefícios substanciais ao país ao qual se aplica - uma política conhecida como "substituição de importações". O sucesso de tais políticas depende da habilidade dos governos em escolher os vencedores, sendo razoável esperar que haja tanto sucessos quanto fracassos. Alegou-se que a indústria automobilística sul-coreana deve sua existência à proteção inicial contra importados, mas um estudo sobre proteção à indústria nascente na Turquia revelou a ausência de qualquer relação entre ganhos de produtividade e nível de proteção, tal como seria esperado de uma política de substituição de importações de sucesso.

Outro estudo fornece evidências descritivas sugerindo que tentativas de industrialização através de substituição de importações desde a década de 1970 normalmente falharam, mas as evidências empíricas sobre a questão têm sido contraditórias e inconclusivas. Alegou-se que o argumento contra a industrialização através da substituição de importações não é que ela está fadada ao fracasso, mas sim que os subsídios e incentivos fiscais funcionam melhor. Também foi destacado que, em qualquer caso, não é razoável esperar que restrições ao comércio corrijam imperfeições no mercado doméstico que muitas vezes dificultam o desenvolvimento das indústrias nascentes.

Políticas comerciais

Descobertas de economistas sobre os benefícios do comércio têm sido frequentemente rejeitadas pelos responsáveis políticos do governo, que têm buscado proteger as indústrias domésticas contra a competição estrangeira através de barreiras, tais como taxas e cotas, contra produtos importados. Níveis médios de tarifas por volta de 15 por cento no final do século XIX cresceram para cerca de 30 por cento na década de 1930, seguido da aprovação da Lei Smoot-Hawley. Principalmente como resultado de acordos internacionais sob os auspícios do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e mais tarde da Organização Mundial do Comércio (OMC), níveis médios de tarifas foram progressivamente reduzidos para cerca de 7 por cento durante a segunda metade do século XX, e algumas outras restrições comerciais foram também removidas. As restrições que ainda existem são, no entanto, de grande importância econômica: Entre outras estimativas, o Banco Mundial estimou em 2004 que a remoção de todas as restrições comerciais geraria benefícios de mais de 500 bilhões de dólares por ano em 2015.

As maiores das políticas remanescentes que distorcem o comércio são aquelas referentes à agricultura. Nos países da OCDE, os pagamentos governamentais respondem por 30 por cento das receitas dos agricultores e tarifas de mais de 100 por cento são comuns. Economistas da OCDE estimam que ao cortar todas as tarifas agrícolas e subsídios por 50%, gerar-se-ia uma reação em cadeia de reajustamentos de padrões de produção e consumo que adicionaria 26 bilhões de dólares à renda mundial anual.

As cotas fazem os fornecedores estrangeiros aumentarem seus preços ao nível doméstico do país importador. Isto alivia um pouco da pressão competitiva dos fornecedores domésticos, e tanto eles quanto os fornecedores estrangeiros ganham às custas de uma perda para o consumidor e para a economia doméstica, além de um peso-morto para a economia global. Quando as cotas foram banidas pelas regras do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), os Estados Unidos, a Grã-Bretanha e a União Europeia fizeram uso de acordos equivalentes conhecidos como acordos de restrição voluntária (VRAs) ou restrições voluntárias de exportação (VERs), que eram negociadas com os governos dos países exportadores (principalmente o Japão) - até que eles também fossem banidos. Tarifas são consideradas ser menos prejudiciais que as cotas, embora possa ser mostrado que seus efeitos sobre o bem-estar diferem apenas quando há tendências crescentes ou decrescentes significantes nas importações. Os governos também impõem uma grande variedade de barreiras não-tarifárias que são semelhantes, em efeito, às cotas, algumas das quais estão sujeitas aos acordos da OMC. Um exemplo recente tem sido a aplicação do princípio da precaução para excluir produtos inovadores.

Finanças Internacionais

Escopo e metodologia

A economia das finanças internacionais a princípio não difere da economia do comércio internacional, mas há diferenças significativas quanto a ênfase. A prática das finanças internacionais tende a envolver maiores incertezas e riscos porque os ativos que são negociados estão associados a fluxos de retornos que frequentemente se estendem por muitos anos no futuro. Os mercados de ativos financeiros tendem a ser mais voláteis que os mercados de bens e serviços porque as decisões são revisadas com mais frequência e são postas em efeito mais rapidamente. Existe uma suposição compartilhada por todos de que uma transação negociada livremente beneficiará ambas as partes, mas existe um perigo maior de que ela será prejudicial a outros.

Por exemplo, a má gestão dos empréstimos hipotecários nos Estados Unidos levaram, em 2008, a falhas no sistema bancário e diminuição do crédito em outros países desenvolvidos, e reversões súbitas de fluxos internacionais de capital levaram a crises financeiras nos países em desenvolvimento. E, devido a incidência de rápidas mudanças, a metodologia da estática comparativa tem menos aplicações que na teoria do comércio internacional, enquanto a análise empírica é mais amplamente empregada. Além disso, o consenso entre os economistas quanto aos seus principais assuntos é mais estreito e mais aberto à controvérsia que o consenso sobre o comércio internacional.

Taxas de câmbio e mobilidade do capital

Uma grande mudança na organização das finanças internacionais ocorreu nos últimos anos do século XX, sendo que os economistas ainda estão debatendo suas implicações. Ao final da Segunda Guerra Mundial, os países que formalizaram o Acordo de Bretton Woods concordaram em manter cada uma de suas moedas com taxas de câmbio fixas em relação ao dólar americano, e o governo dos Estados Unidos passou a comprar ouro a uma taxa fixa de \$35 por onça. Para manter esses compromissos, a maioria dos países signatários mantiveram um controle estrito sobre suas reservas de moeda estrangeira e sobre suas negociações com ativos financeiros internacionais.

No entanto, em 1971, o governo dos Estados Unidos anunciou que iria suspender a conversibilidade do dólar, e se seguiu uma progressiva transição para o atual regime de câmbio flutuante, no qual a maioria dos governos não mais tentariam controlar suas taxas de câmbio ou impor controles sobre o acesso a moedas estrangeiras ou acesso aos mercados financeiros internacionais. O comportamento do sistema financeiro internacional foi transformado. As taxas de câmbio tornaram-se muito voláteis e houve uma extensa série de crises financeiras. Um estudo estimou que no final do século XX houve 122 crises bancárias em 93 países, e outro que contou 26 crises

bancárias, 86 crises monetárias e 27 crises mistas - muitas vezes mais que no período logo após o pós-guerra.

O resultado não foi o esperado. Milton Friedman alegou que se houvesse qualquer instabilidade, isto seria consequência principalmente da instabilidade macroeconômica, mas uma análise empírica feita em 1999 não encontrou nenhuma conexão aparente. Os economistas começaram a imaginar se as vantagens esperadas dos mercados financeiros livres da intervenção governamental estavam de fato sendo percebidas.

A teoria neoclássica levou-os a esperar que o capital fluísse das economias desenvolvidas ricas em capital para os países em desenvolvimento pobres em capital - porque os retornos do capital lá deveriam ser maiores. Fluxos de capital financeiro tenderiam a aumentar o nível de investimento nos países em desenvolvimento ao reduzir seus custos de capital, e o investimento direto de capital físico tenderia a promover a especialização e a transferência de habilidades e tecnologias. No entanto, as considerações teóricas sozinhas não conseguem determinar o balanço entre esses benefícios e os custos da volatilidade, e a questão teve de ser tratada com a análise empírica.

Um artigo do Fundo Monetário Internacional de 2006 oferece um sumário da evidência empírica. Os autores encontraram pequenas evidências tanto que existem benefícios na liberalização dos movimentos de capital, como da alegações de que ela é responsável pela onda de crises financeiras. Eles sugerem que benefícios líquidos podem ser alcançados pelos países que são capazes de cumprir as condições de competência financeira, mas que para os outros, os benefícios provavelmente podem ser retardados, e a vulnerabilidade a interrupções de fluxos de capital provavelmente aumentaria.

Políticas e instituições

Embora a maioria dos países desenvolvidos de hoje tenham taxas de câmbio flutuantes, alguns deles - juntamente com muitos países em desenvolvimento - mantêm taxas de câmbio que são nominalmente fixas, normalmente em relação ao dólar americano ou o euro. A adoção de taxas fixas requer a intervenção no mercado de câmbio pelo banco central do país, e é frequentemente acompanhada por um grau de controle sobre o acesso dos cidadãos aos mercados internacionais.

Um caso controverso é a política do governo chinês que tinha, até 2005, mantido o yuan a uma taxa fixa em relação ao dólar, mas desde então o atrelou a uma cesta de moedas. Alega-se frequentemente que ao fazer isto eles deliberadamente estavam mantendo seu valor mais baixo do que se fosse permitida a flutuação (mas há evidência do contrário).

Alguns governos abandonaram suas moedas nacionais em favor da moeda comum de uma área monetária tal como a "zona do euro" e alguns, como a Dinamarca, mantiveram a sua moeda nacional mas a atrelou a uma taxa fixa de câmbio a uma moeda comum vizinha. Em uma escala internacional, as políticas econômicas promovidas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) tiveram uma grande influência, especialmente sobre os países em desenvolvimento.

O FMI foi fundado em 1944 para encorajar a cooperação internacional em assuntos monetários, para estabilizar as taxas de câmbio e criar um sistema internacional de pagamentos. Sua principal atividade é o pagamento de empréstimos para ajudar países membros a superar problemas de balanço de pagamentos, principalmente com a restauração de suas reservas financeiras esgotadas. Seus empréstimos, no entanto, são condicionais à introdução de medidas econômicas pelos governos que são consideradas pelos economistas do Fundo aptas a fornecer condições favoráveis à recuperação.

As políticas econômicas recomendadas por eles são mais amplas que aquelas que foram adotadas pelos Estados Unidos e outros grandes países desenvolvidos (conhecidas como "Consenso de Washington") e muitas vezes foi incluída a remoção de todas as restrições em relação aos investimentos. O FMI foi severamente criticado por Joseph Stiglitz e outros pelo que eles consideram ser a aplicação inadequada dessas políticas e pela falha em alertar os países em questão dos perigos que podem surgir da volatilidade dos movimentos de capital.

Estabilidade financeira internacional

A partir do período da Grande Depressão, os reguladores e seus conselheiros econômicos estavam cientes que as crises econômicas e financeiras podem se espalhar rapidamente de país para país, e que as crises financeiras podem ter consequências econômicas sérias. Por muitas décadas, essa consciência levou os governos a impor controles rígidos sobre as atividades e conduta dos bancos e outras agências de crédito, mas na década de 1980, muitos governos buscaram uma política de desregulação acreditando que os ganhos de eficiência compensariam qualquer risco sistêmico. As inovações financeiras que se seguiram são descritas no artigo economia financeira.

Um de seus efeitos foi o aumento da interdependência dos mercados financeiros e a criação de um sistema financeiro internacional com características conhecidas na teoria do controle como "complexas-interativas". A estabilidade de tal sistema é difícil de se analisar porque há muitas possibilidades de falha. A crise sistêmica internacional que se seguiu incluía o crash da bolsa de outubro de 1987, o colapso dos preços dos ativos japoneses da década de 1990, a crise financeira asiática de 1997, o calote do governo russo de 1998 (que derrubou os fundos de investimento de capitais de longo

prazo) e a crise do sub-prime nos Estados Unidos. Os sintomas incluíram os colapsos nos preços dos ativos, os aumentos nos prêmios de risco e reduções na liquidez.

Medidas projetadas para reduzir a vulnerabilidade do sistema financeiro internacional foram colocadas em prática por algumas instituições internacionais. O Banco de Compensações Internacionais fez duas recomendações sucessivas (Basileia I e Basileia II) sobre a regulação dos bancos, e um grupo de coordenação de autoridades reguladoras e o Fórum de Estabilidade Financeira, que foi fundado em 1999 para identificar e resolver as fraquezas do sistema, apresentaram algumas propostas em um relatório provisório.

Globalização

O termo globalização adquiriu uma variedade de significados, mas em termos econômicos ele se refere ao movimento que ocorre na direção de uma completa mobilidade de capital e trabalho e seus produtos, com as economias do mundo a caminho de se tornarem totalmente integradas. As forças motrizes do processo são as reduções nas barreiras impostas politicamente e nos custos de transporte e comunicação (no entanto, mesmo se essas barreiras e custos fossem eliminados, o processo seria limitado pelas diferenças de capital social entre os países).

Ele é um processo que possui origens relativamente antigas, que se acelerou nos últimos 50 anos, mas que ainda está longe de se completar. Em seus estágios finais, as taxas de juros, salários e taxas de impostos sobre empresas e renda se tornariam as mesmas em qualquer lugar, impulsionada pela igualdade na competição, com os investidores, ganhadores de salários e pagadores de impostos ameaçados a migrar à procura de melhores condições. De fato, há alguns sinais de convergência internacional de taxas de juros, níveis salariais e carga tributária. Apesar de o mundo estar mais integrado em alguns aspectos, é possível argumentar que, no geral, ele está menos integrado do que estava antes da Primeira Guerra Mundial, e que muitos países do Oriente Médio estão menos globalizados do que estavam na década de 1980.

Dos movimentos em direção à integração que ocorreram, o mais forte ocorreu nos mercados financeiros, nos quais estima-se que a globalização triplicou desde meados da década de 1970. Pesquisas recentes mostraram que ela melhorou a partilha de riscos, mas apenas em países desenvolvidos, e que nos países em desenvolvimento a volatilidade macroeconômica aumentou. Estima-se que a globalização gerou ganhos líquidos de bem-estar mundial, mas tanto com perdedores como com ganhadores. A crescente globalização também tornou mais fácil o contágio das recessões de país para país. Uma redução na atividade econômica em um país pode levar a uma redução na atividade em

seus parceiros comerciais como um resultado de sua conseqüente redução na demanda por suas exportações, que é um dos mecanismos pelo qual o ciclo econômico é transmitido de país para país. Pesquisas empíricas confirmam que quanto maior a ligação comercial entre países, mais coordenados são seus ciclos de negócios.

A globalização também pode ter uma influência significativa sobre a condução da política macroeconômica. O modelo Mundell-Fleming e suas extensões são muitas vezes usados para analisar o papel da mobilidade de capital (e também foram usados por Paul Krugman para dar uma explicação simples da crise financeira asiática de 1997). Parte do aumento na desigualdade de renda que ocorreu nos países é atribuída - em alguns casos - à globalização. Um recente relatório do FMI demonstra que o aumento na desigualdade nos países em desenvolvimento no período de 1981 a 2004 deve-se inteiramente a mudanças tecnológicas, com a globalização parcialmente contribuindo negativamente, e que nos países desenvolvidos a globalização e as mudanças tecnológicas eram responsáveis da mesma forma.

Oposição

A globalização é vista como uma contribuidora para o bem-estar econômico pela maioria dos economistas - mas nem todos. O professor Joseph Stiglitz da Columbia Business School avançou no caso da indústria nascente para proteção nos países em desenvolvimento e criticou as condições impostas pela ajuda do Fundo Monetário Internacional. O professor Dani Rodrik de Harvard observou que os benefícios da globalização são repartidos de forma desigual, e que ela levou a desigualdades de renda e perdas de capital social nos países dos emigrantes e tensões sociais resultantes da minigração nos países receptores. Uma extensa análise crítica dessas alegações foi feita por Martin Wolf, e uma palestra do professor Jagdish Bhagwati avaliou o debate que ocorreu entre os economistas.

Organizações internacionais

- ✓ ONU
- ✓ OMC
- ✓ BIRD

Blocos econômicos

A globalização, acarreta, como tendência comercial natural, a formação de blocos econômicos. Estes blocos são criados tendo como objetivo principal facilitar o comércio entre os países membros, adotando medidas, dentre as quais podemos destacar:

Redução ou isenção de impostos ou de tarifas alfandegárias;

Facilitação de procedimentos burocráticos;

Facilitação do tráfego de mercadorias e serviços;

Em tese, o comércio entre os países constituintes de um bloco econômico aumenta e gera crescimento econômico para todos eles. Geralmente estes blocos são formados por países vizinhos ou que possuam afinidades culturais ou comerciais. Esta é a nova tendência mundial, pois cada vez mais o comércio entre blocos econômicos cresce. Economistas afirmam que ficar de fora de um bloco econômico é viver isolado do mundo comercial. Alguns exemplos de blocos econômicos são: União Europeia, Nafta e Mercosul.

NAFTA

Fazem parte do NAFTA (Acordo de Livre Comércio do Norte) os seguintes países : Estados Unidos da América, México e Canadá. Começou a funcionar no início de 1994 e oferece aos países membros vantagens no acesso aos mercados dos países. Estabeleceu o fim das barreiras alfandegárias, regras comerciais em comum, proteção comercial e padrões e leis financeiras. Não é uma zona de livre comércio, porém reduziu tarifas de aproximadamente 20 mil produtos.

Mercosul

O Mercado Comum do Sul (Mercosul) é composto de Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, nações sul-americanas que adotam políticas de integração econômica e aduaneira. A origem do Mercosul está nos acordos comerciais entre Brasil e Argentina elaborados em meados dos anos 80. No início da década de 90, o ingresso do Paraguai e do Uruguai torna a proposta de integração mais abrangente. Em 1995 instala-se uma zona de livre comércio. Cerca de 90% das mercadorias fabricadas nos países-membros podem ser comercializadas internamente sem tarifas de importação. Alguns setores, porém, mantêm barreiras tarifárias temporárias, que deverão ser reduzidas gradualmente. Além da extinção de tarifas internas, o bloco estipula a união aduaneira, com a padronização das tarifas externas para diversos itens. O Mercosul tem 215,9 milhões de habitantes e um PIB de 1,1 trilhão de dólares. Chile e Bolívia são membros associados e assinam tratados para a formação da zona de livre comércio.

Em julho de 2000, o Chile anuncia que pedirá o ingresso no bloco em dezembro. O maior entrave é o fato de a média das tarifas de importação chilenas ser de 9%, com planos de redução para 6% em 2003, enquanto a do Mercosul é de 15%. A Bolívia continua negociando sua adesão.

Argentina x Brasil - O bloco enfrenta dificuldades com o conflito de interesses de Brasil e Argentina. Um dos principais pontos de atrito é o regime automotivo comum (as vendas de carros e autopeças representam mais de 30% do

comércio do Mercosul). Em dezembro de 1998 é assinada uma ata para criar um sistema de transição até 2004, renegociada em 2000. Outra fonte permanente de divergência é o açúcar: a Argentina mantém seus produtores protegidos da concorrência com os brasileiros depois de 2000, quando deveriam ser abolidas todas as tarifas de importação. Para o governo argentino, o Brasil concede subsídios que tornam o produto nacional artificialmente mais competitivo.

Os conflitos dos países vizinhos agravam-se em janeiro de 1999, quando o real é desvalorizado, o que provoca temores de uma invasão de produtos brasileiros na Argentina. Em junho, Argentina e Brasil anunciam planos de integração de políticas macroeconômicas dos membros do bloco. Entre as metas estão a uniformização das taxas de juros, do déficit público e dos níveis de inflação e a adoção de uma moeda única.

No mês seguinte, a Argentina estabelece salvaguardas aos tecidos de lã e de algodão brasileiros e cria uma resolução que permite medidas de proteção contra seus parceiros comerciais. O Brasil contesta e a Argentina leva a questão à Organização Mundial do Comércio (OMC), que julga pertinente a reclamação brasileira. No mês seguinte, a Argentina passa a exigir selo de qualidade para a entrada de calçados brasileiros no país. Em setembro, os produtores de sapatos das duas nações concordam em estabelecer limites para a venda brasileira em 1999 e 2000. A eleição de Fernando de la Rúa, da União Cívica Radical, à Presidência da Argentina em outubro traz boas perspectivas para o Mercosul, pois seu partido é, historicamente, comprometido com a continuidade do bloco. Em abril de 2000, Mercosul e União Européia criam grupos de trabalho que negociarão uma aproximação entre os dois blocos, visando à criação de uma zona de livre comércio.

Relançamento do bloco - Numa tentativa de superar todos os conflitos, é realizada em junho de 2000, em Buenos Aires, uma cúpula para o "relançamento" do Mercosul. Argentina e Brasil assinam um novo acordo automotivo que terá duração até 2005. Ficam estabelecidos uma tarifa externa comum de 35%, alíquotas progressivas para a importação de autopeças e porcentual mínimo de 60% das peças fabricado em países do bloco. Uruguai e Paraguai não aderem ao regime automotivo. A cúpula define as metas de criar um mecanismo mais eficaz de solução de controvérsias e de estabelecer acordos de livre comércio com o México e a África do Sul.

No mês seguinte, porém, o setor calçadista brasileiro queixa-se de que a Argentina está exigindo licenças prévias de importação para produtos brasileiros, descumprindo decisão do Tribunal Arbitral do Mercosul. Além disso, o governo argentino, após acusar os produtores brasileiros de frango de praticar dumping, impõe preços mínimos para a entrada do produto no país. O governo brasileiro ameaça recorrer à OMC.

Pacto Andino

Outro bloco econômico da América do Sul é formado por: Bolívia, Colômbia, Equador e Peru. Foi criado no ano de 1969 para integrar economicamente os países membros. As relações comerciais entre os países membros chegam a valores importantes, embora os Estados Unidos da América ainda seja o principal parceiro econômico do bloco.

Bloco econômico instituído em 1969 pelo Acordo de Cartagena - seu nome oficial - com o objetivo de aumentar a integração comercial, política e econômica entre os países-membros. Também é conhecido como Grupo ou Comunidade Andina. Em 1991, a Declaração de Caracas estabelece uma zona andina de livre comércio, que começa a vigorar em janeiro de 1992. As tentativas de determinar uma tarifa externa comum, no entanto, vêm fracassando.

Apesar de o comércio na região ter aumentado desde o acordo, os EUA continuam a ser o principal parceiro da maioria dos signatários. Como reação ao movimento para a criação da Alca, o Mercosul inicia uma aproximação estratégica com o bloco andino. As negociações, porém, não evoluem, em virtude das barreiras tarifárias do grupo andino, principalmente no setor agrícola. Como alternativa, os países-membros continuam assinando acordos em separado com os parceiros sul-americanos.

Em 1997, segundo a secretaria geral do Pacto Andino, o valor das transações comerciais entre os países-membros atinge US\$ 5,5 bilhões, registrando um crescimento de 19,2% em relação a 1996. A organização estima que em 1998 esse valor chegue a US\$ 6,3 bilhões.

Em 1999, o bloco firma um acordo de tarifas preferenciais com o Brasil, com prazo inicial de dois anos, que estabelece tratamento especial para uma ampla variedade de produtos e em julho de 2000 assina um trato similar com a Argentina. O Pacto Andino mantém conversações com o Mercosul com a finalidade de estabelecer uma zona de livre comércio entre seus membros em 2002.

Membros - Bolívia, Colômbia, Equador e Peru (1969); Venezuela (1973). O Chile sai em 1976. O Panamá participa como observador

APEC

A APEC (Cooperação Económica da Ásia e do Pacífico) foi criada em 1993 na Conferência de Seattle. Integram este bloco econômico os seguintes países: Estados Unidos da América, Japão, China, Formosa (Taiwan), Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura, Malásia, Tailândia, Indonésia, Brunei, Filipinas, Austrália, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Canadá, México e Chile. Somadas a produção

industrial de todos os países, chega-se a metade de toda produção mundial. Quando estiver em pleno funcionamento, será o maior bloco económico do mundo.

União Europeia

A União Europeia (UE) foi oficializada no ano de 1992, através do Tratado de Maastricht. Este bloco é formado pelos seguintes países : Alemanha, França, Reino Unido, Irlanda, Holanda (Países Baixos), Bélgica, Dinamarca, Itália, Espanha, Portugal, Luxemburgo, Grécia, Áustria, Finlândia e Suécia. Este bloco possui uma moeda única que é o Euro, um sistema financeiro e bancário comum. Os cidadãos dos países membros são também cidadãos da União Europeia e, portanto, podem circular e estabelecer residência livremente pelos países da União Europeia. A União Europeia também possui políticas trabalhistas, de defesa, de combate ao crime e de imigração em comum. A UE possui os seguintes órgãos : Comissão Europeia, Parlamento Europeu e Conselho de Ministros.

Imposto de Importação

O Imposto de Importação (II) é uma tarifa alfandegária brasileira. É um imposto federal, ou seja, somente a União tem competência para instituí-lo (Art.153, I, da Constituição Federal).

O fato gerador do Imposto de Importação ocorre quando da entrada de produtos estrangeiros no território nacional. No entanto, se um produto estrangeiro ingressa no país com a finalidade de retornar para o exterior dentro de um prazo certo, o lançamento do tributo fica suspenso até ser dispensado no caso de serem cumpridas as condições estipuladas para o retorno do produto ao exterior dentro do prazo, ou até que sejam descumpridas as condições, ocasião em que o imposto deve ser lançado com a alíquota que estava em vigor na data do registro da Declaração de Importação no Siscomex.

O contribuinte do imposto é o importador, ou quem a ele a lei equiparar. Em alguns casos, o contribuinte é o arrematador.

A alíquota utilizada depende de ato infralegal, ou seja, decreto presidencial, pois sendo extrafiscal não está totalmente sujeito ao princípio da legalidade(art. 150, I da CF/88), de maneira que o imposto deve ser obrigatoriamente instituído por Lei ordinária federal, mas a fixação de alíquotas pode ser realizada por ato normativo do poder executivo (legalidade mitigada). A base de cálculo, quando a alíquota for "ad valorem" é o valor aduaneiro apurado segundo as normas do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT).

A função do Imposto de Importação é puramente econômica, ou regulatória, por essa razão, a Constituição previu que este imposto não precisa obedecer o princípio da anterioridade: ou seja, alterações nas alíquotas podem valer para o mesmo exercício financeiro (ano) em que tenha sido publicada a lei que o aumentou. Seguem a mesma linha o Imposto de Exportação, o Imposto sobre operações financeiras, o Imposto Extraordinário de Guerra, o Imposto sobre Produtos Industrializados, sendo que esse último ainda deve obedecer a Anterioridade Nonagesimal ("noventena", ou ainda, "Carência Tributária"), à semelhança das contribuições sociais ordinárias, nominadas na Constituição Federal, em seu art. 195, incisos de I a IV. Em comum, há o fato de que todos esses tributos são federais.

Regime de Tributação Simplificada

É isento do imposto de importação, na força da Lei (*Dura lex, sed lex*), todos os bens contidos em remessas de valor até US\$ 100,00 (cem dólares) norte-americanos, ou o equivalente em outras moedas, quando destinados a pessoas físicas, independente do remetente. A tributação das remessas postais e encomendas aéreas internacionais obedece ao Regime de Tributação Simplificada.

O regime de tributação simplificada - RTS, instituído pelo Decreto-Lei nº 1.804, de 3 de setembro de 1980, poderá ser utilizado no despacho aduaneiro de importação de bens integrantes de remessa postal ou encomenda aérea internacional no valor de até US\$ 3.000,00 (três mil dólares dos Estados Unidos da América) ou o equivalente em outra moeda, destinada a pessoa física ou jurídica, mediante o pagamento do Imposto de Importação calculado com a aplicação da alíquota de 60% independentemente da classificação tarifária dos bens que compõem a remessa ou encomenda.

O Regime de Tributação Simplificada consiste no pagamento do Imposto de Importação calculado à alíquota de 60%.

Verifica-se que o Decreto-Lei nº 1.804/80, no art. 2º, II, estabelece que as remessas de até cem dólares são isentas do imposto de importação quando destinados a pessoas físicas, nada mencionando sobre o remetente.

Após, a Portaria MF nº 156/99 e a IN SRF 096/99 passou a exigir que tanto o destinatário quanto o remetente fossem pessoas físicas e diminuiu o valor da isenção para o limite de US\$ 50,00 (cinquenta dólares), sendo essa inválida, pois a Lei nº 8.383, de 30 de dezembro de 1991, art. 93, é superior à essa mesma Portaria.

Regime de Tributação Especial

O regime de tributação especial é o que permite o despacho de bens incluídos no conceito de bagagem, mediante, exclusivamente, o pagamento do imposto

de importação de 50% sobre o valor do bem. Entende-se como bagagem os bens novos ou usados que um viajante, em compatibilidade com as circunstâncias de sua viagem, puder destinar para seu uso ou consumo pessoal, bem como para presentear, sempre que, pela sua quantidade, natureza ou variedade, não permitirem presumir importação ou exportação com fins comerciais ou industriais.

Aplica-se esse regime aos bens que, embora incluídos no conceito de bagagem, não possam se beneficiar da Isenção de Tributos sobre a Bagagem.

Dessa forma, o imposto é cobrado sobre o valor:

Dos bens integrantes de bagagem acompanhada que excederem a cota de isenção, cujo valor varia conforme o meio de transporte do viajante (US\$ 500.00 quando o viajante ingressar no País por via aérea ou marítima e US\$ 150,00 quando ingressar por via terrestre, fluvial ou lacustre);

Dos bens que excederem o limite de isenção estabelecido para aquisição em lojas francas de chegada no Brasil (US\$ 500.00); e

Das roupas e objetos de uso pessoal novos (os usados são isentos), integrantes de bagagem desacompanhada, que chegarem ao País dentro do prazo de três meses anteriores ou até seis meses posteriores à chegada do viajante e que forem provenientes dos países de sua estada ou procedência.

Imposto de Exportação

O Imposto de Exportação (ou IE) é um imposto brasileiro. É um imposto federal, ou seja, somente a União tem competência para instituí-lo (Art.153, II, da Constituição Federal).

O fato gerador do Imposto de Exportação ocorre quando á saída de produtos nacionais (ou nacionalizados) para o exterior.

O contribuinte do imposto é o exportador, ou quem a ele a lei equiparar.

O sujeito ativo é a União.

Incide sobre o valor final do produto (inclui o frete).

Alíquota

A alíquota utilizada depende da lei que o instituir, e do produto que foi exportado. A base de cálculo depende exclusivamente da alíquota a ser utilizada.

O Poder Executivo pode, nas condições e nos limites estabelecidos em lei, alterar as alíquotas ou as bases de cálculo do imposto, a fim de ajustá-lo aos objetivos da política cambial e do comércio exterior.

IPI - IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS

O imposto sobre produtos industrializados (IPI) incide sobre produtos industrializados, nacionais e estrangeiros.

Suas disposições estão regulamentadas pelo Decreto 7.212/2010 (RIPI/2010).

O campo de incidência do imposto abrange todos os produtos com alíquota, ainda que zero, relacionados na Tabela de Incidência do IPI (TIPI), observadas as disposições contidas nas respectivas notas complementares, excluídos aqueles a que corresponde a notação "NT" (não-tributado).

PRODUTO INDUSTRIALIZADO - CONCEITO

Produto industrializado é o resultante de qualquer operação definida no RIPI como industrialização, mesmo incompleta, parcial ou intermediária.

INDUSTRIALIZAÇÃO

Caracteriza industrialização qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoe para consumo, tal como:

I – a que, exercida sobre matéria-prima ou produto intermediário, importe na obtenção de espécie nova (transformação);

II – a que importe em modificar, aperfeiçoar ou, de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto (beneficiamento);

III – a que consista na reunião de produtos, peças ou partes e de que resulte um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal (montagem);

IV – a que importe em alterar a apresentação do produto, pela colocação da embalagem, ainda que em substituição da original, salvo quando a embalagem colocada se destine apenas ao transporte da mercadoria (acondicionamento ou reacondicionamento);

V – a que, exercida sobre produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado, renove ou restaure o produto para utilização (renovação ou recondicionamento).

Não se considera industrialização:

I – o preparo de produtos alimentares, não acondicionados em embalagem de apresentação:

a) na residência do preparador ou em restaurantes, bares, sorveterias, confeitarias, padarias, quitandas e semelhantes, desde que os produtos se destinem a venda direta a consumidor;

b) em cozinhas industriais, quando destinados a venda direta a corporações, empresas e outras entidades, para consumo de seus funcionários, empregados ou dirigentes;

II – o preparo de refrigerantes, à base de extrato concentrado, por meio de máquinas, automáticas ou não, em restaurantes, bares e estabelecimentos similares, para venda direta a consumidor;

III – a confecção ou preparo de produto de artesanato.

IV - confecção de vestuário, por encomenda direta do consumidor ou usuário, em oficina ou na residência do confeccionador;

V – o preparo de produto, por encomenda direta do consumidor ou usuário, na residência do preparador ou em oficina, desde que, em qualquer caso, seja preponderante o trabalho profissional;

VI – a manipulação em farmácia, para venda direta a consumidor, de medicamentos officinais e magistrais, mediante receita médica;

VII – a moagem de café torrado, realizada por comerciante varejista como atividade acessória;

VIII - a operação efetuada fora do estabelecimento industrial, consistente na reunião de produtos, peças ou partes e de que resulte:

a) edificação (casas, edifícios, pontes, hangares, galpões e semelhantes, e suas coberturas);

b) instalação de oleodutos, usinas hidrelétricas, torres de refrigeração, estações e centrais telefônicas ou outros sistemas de telecomunicação e telefonia, estações, usinas e redes de distribuição de energia elétrica e semelhantes;

c) fixação de unidades ou complexos industriais ao solo;

Nota: O disposto neste item não exclui a incidência do imposto sobre os produtos, partes ou peças utilizados nas operações nele referidas.

IX – a montagem de óculos, mediante receita médica;

X – o acondicionamento de produtos classificados nos Capítulos 16 a 22 da TIPI, adquiridos de terceiros, em embalagens confeccionadas sob a forma de cestas de natal e semelhantes;

XI – o conserto, a restauração e o recondicionamento de produtos usados, nos casos em que se destinem ao uso da própria empresa executora ou quando essas operações sejam executadas por encomenda de terceiros não estabelecidos com o comércio de tais produtos, bem assim o preparo, pelo consertador, restaurador ou recondicionador, de partes ou peças empregadas exclusiva e especificamente naquelas operações;

XII – o reparo de produtos com defeito de fabricação, inclusive mediante substituição de partes e peças, quando a operação for executada gratuitamente, ainda que por concessionários ou representantes, em virtude de garantia dada pelo fabricante;

XIII – a restauração de sacos usados, executada por processo rudimentar, ainda que com emprego de máquinas de costura;

XIV – a mistura de tintas entre si, ou com concentrados de pigmentos, sob encomenda do consumidor ou usuário, realizada em estabelecimento varejista, efetuada por máquina automática ou manual, desde que fabricante e varejista não sejam empresas interdependentes, controladora, controlada ou coligadas.

Também por força do artigo 12 da Lei 11.051/2004, não se considera industrialização a operação de que resultem os produtos relacionados nos códigos 2401.10.20, 2401.10.30, 2401.10.40 e na subposição 2401.20 da TIPI, quando exercida por produtor rural pessoa física.

ESTABELECIMENTO INDUSTRIAL – CONCEITO

Estabelecimento industrial é o que executa qualquer das operações consideradas industrialização, de que resulte produto tributado, ainda que de alíquota zero ou isento.

Equiparam-se a estabelecimento industrial:

I – os estabelecimentos importadores de produtos de procedência estrangeira, que derem saída a esses produtos;

II – os estabelecimentos, ainda que varejistas, que receberem, para comercialização, diretamente da repartição que os liberou, produtos importados por outro estabelecimento da mesma firma;

III – as filiais e demais estabelecimentos que exercerem o comércio de produtos importados, industrializados ou mandados industrializar por outro estabelecimento do mesmo contribuinte, salvo se aqueles operarem

exclusivamente na venda a varejo e não estiverem enquadrados na hipótese do inciso anterior;

IV – os estabelecimentos comerciais de produtos cuja industrialização haja sido realizada por outro estabelecimento da mesma firma ou de terceiro, mediante a remessa, por eles efetuada, de matérias-primas, produtos intermediários, embalagens, recipientes, moldes, matrizes ou modelos;

V – os estabelecimentos comerciais de produtos do Capítulo 22 da TIPI, cuja industrialização tenha sido encomendada a estabelecimento industrial, sob marca ou nome de fantasia de propriedade do encomendante, de terceiro ou do próprio executor da encomenda;

VI – os estabelecimentos comerciais atacadistas dos produtos classificados nas posições 7101 a 7116 da TIPI;

VII – os estabelecimentos atacadistas e cooperativas de produtores que derem saída a bebidas alcoólicas e demais produtos, de produção nacional, classificados nas posições 2204, 2205, 2206 e 2208 da TIPI e acondicionados em recipientes de capacidade superior ao limite máximo permitido para venda a varejo, com destino aos seguintes estabelecimentos (Lei nº 9.493, de 1997, art. 3º):

a) industriais que utilizarem os produtos mencionados como insumo na fabricação de bebidas;

b) atacadistas e cooperativas de produtores;

c) engarrafadores dos mesmos produtos.

Os estabelecimentos industriais quando derem saída a matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem, adquiridos de terceiros, com destino a outros estabelecimentos, para industrialização ou revenda, serão considerados estabelecimentos comerciais de bens de produção e obrigatoriamente equiparados a estabelecimento industrial em relação a essas operações.

IMUNIDADE

São imunes da incidência do IPI:

I – os livros, jornais, periódicos e o papel destinado à sua impressão;

II – os produtos industrializados destinados ao exterior;

III – o ouro, quando definido em lei como ativo financeiro ou instrumento cambial;

IV – a energia elétrica, derivados de petróleo, combustíveis e minerais do País.

Se a imunidade estiver condicionada à destinação do produto, e a este for dado destino diverso, ficará o responsável pelo fato sujeito ao pagamento do imposto e da penalidade cabível, como se a imunidade não existisse.

Cessar a imunidade do papel destinado à impressão de livros, jornais e periódicos quando este for consumido ou utilizado em finalidade diversa da prevista, ou encontrado em poder de pessoa que não seja fabricante, importador, ou seus estabelecimentos distribuidores, bem assim que não sejam empresas jornalísticas ou editoras.

CONTRIBUINTES

São obrigados ao pagamento do IPI como contribuinte:

I – o importador, em relação ao fato gerador decorrente do desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira;

II – o industrial, em relação ao fato gerador decorrente da saída de produto que industrializar em seu estabelecimento, bem assim quanto aos demais fatos geradores decorrentes de atos que praticar;

III – o estabelecimento equiparado a industrial, quanto ao fato gerador relativo aos produtos que dele saírem, bem assim quanto aos demais fatos geradores decorrentes de atos que praticar;

IV – os que consumirem ou utilizarem em outra finalidade, ou remeterem a pessoas que não sejam empresas jornalísticas ou editoras, o papel destinado à impressão de livros, jornais e periódicos, quando alcançado pela imunidade.

É ainda responsável, por substituição, o industrial ou equiparado a industrial, mediante requerimento, em relação às operações anteriores, concomitantes ou posteriores às saídas que promover, nas hipóteses e condições estabelecidas pela Secretaria da Receita Federal.

FATO GERADOR

Fato gerador do IPI é:

1 – o desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira;

2 – a saída de produto do estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial.

Considera-se ocorrido o fato gerador:

I – na entrega ao comprador, quanto aos produtos vendidos por intermédio de ambulantes;

II – na saída de armazém-geral ou outro depositário do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial depositante, quanto aos produtos entregues diretamente a outro estabelecimento;

III – na saída da repartição que promoveu o desembaraço aduaneiro, quanto aos produtos que, por ordem do importador, forem remetidos diretamente a terceiros;

IV – na saída do estabelecimento industrial diretamente para estabelecimento da mesma firma ou de terceiro, por ordem do encomendante, quanto aos produtos mandados industrializar por encomenda;

V – na saída de bens de produção dos associados para as suas cooperativas, equiparadas, por opção, a estabelecimento industrial;

VI – no quarto dia da data da emissão da respectiva nota fiscal, quanto aos produtos que até o dia anterior não tiverem deixado o estabelecimento do contribuinte;

VII – no momento em que ficar concluída a operação industrial, quando a industrialização se der no próprio local de consumo ou de utilização do produto, fora do estabelecimento industrial;

VIII – no início do consumo ou da utilização do papel destinado à impressão de livros, jornais e periódicos, em finalidade diferente da que lhe é prevista na imunidade, ou na saída do fabricante, do importador ou de seus estabelecimentos distribuidores, para pessoas que não sejam empresas jornalísticas ou editoras;

IX – na aquisição ou, se a venda tiver sido feita antes de concluída a operação industrial, na conclusão desta, quanto aos produtos que, antes de sair do estabelecimento que os tenha industrializado por encomenda, sejam por este adquiridos;

X – na data da emissão da nota fiscal pelo estabelecimento industrial, quando da ocorrência de qualquer das hipóteses enumeradas no RIPI..

XI – no momento da sua venda, quanto aos produtos objeto de operação de venda que forem consumidos ou utilizados dentro do estabelecimento industrial;

XII – na saída simbólica de álcool das usinas produtoras para as suas cooperativas, equiparadas, por opção, a estabelecimento industrial.

XIII - na data do vencimento do prazo de permanência da mercadoria no recinto alfandegado, antes de aplicada a pena de perdimento, quando as mercadorias importadas forem consideradas abandonadas pelo decurso do referido prazo.

Na hipótese de venda, exposição à venda, ou consumo no Território Nacional, de produtos destinados ao exterior, ou na hipótese de descumprimento das condições estabelecidas para a isenção ou a suspensão do imposto, considerar-se-á ocorrido o fato gerador na data da saída dos produtos do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial.

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

O Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) é um Imposto Estadual sob Administração Estadual Brasileiro, ou seja, somente os governos dos Estados e do Distrito Federal têm competência para instituí-lo (conforme o art. 155, II, da Constituição de 1988). Sua característica na aplicação do Imposto ou seja calcular o ICMS, deve-se considerar diversos fatores, como estado Origem-Destino, Produto, Empresa, Cliente, etc. O controle da arrecadação do ICMS se caracteriza conforme o enquadramento das empresas em Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.

Instituição do imposto

O campo de incidência do ICMS é definido, na origem, pela própria Constituição Federal, em seu Art.155.

A Constituição atribuiu competência tributária aos estados para criação de lei geral sobre o ICMS, ao qual se concretizou por meio da Lei Complementar 87/1996, chamada "Lei Kandir". A partir dessa lei geral cada estado institui o tributo por alíquota, a qual é regulamentada via de Decreto, o chamado "regulamento do ICMS" ou "RICMS", que é uma consolidação de toda a legislação sobre o ICMS vigente no Estado, e é aprovada por Decreto do Governador.

Cada uma dessas leis está numa hierarquia, capitaneada pela Constituição Federal e que segue pela Lei Complementar, a Lei Ordinária e até o RICMS. Nenhuma dessas leis pode criar obrigações que não estejam contidas nas leis superiores a ela, sob a condição de serem consideradas nulas.

Gestão Tributária

Gestão Tributária é o processo de gerenciamento dos aspectos tributários de uma determinada empresa, com a finalidade de adequação e planejamento, visando controle das operações que tenham relação direta com tributos.

Basicamente, a gestão atua sobre o departamento de impostos da respectiva empresa.

Isto não quer dizer que somente tal departamento é alvo da gestão. Outros departamentos que influenciam a geração de impostos (como o Departamento Comercial) também devem estar compreendidos no alcance da administração tributária.

Um erro muito comum nas empresas é focalizar demais o processo tributário no departamento de impostos, esquecendo-se que outros departamentos também geram rotinas fiscais.

A gestão não visa “fazer” mas “administrar”. O objetivo desta gestão é:

Corrigir possíveis erros de interpretação e execução no cumprimento das obrigações e rotinas fiscais na empresa.

Evitar contingências fiscais (multas e sanções), bem como o pagamento indevido de tributos.

Implementar formas lícitas de economia tributária.

AFRMM - O que é AFRMM?

De acordo com o Decreto Lei nº 2.404/87, o AFRMM é o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante - ou seja é uma contribuição para o apoio ao desenvolvimento da marinha mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileiras. Ele é devido na entrada do porto de descarga sendo calculado sobre o valor do frete marítimo internacional. A tributação varia de 10% á 40 %, com um prazo de 10 dias para o recolhimento, após a entrada da embarcação no porto de descarga. O AFRMM onera as importações e não incidi sobre todas as mercadorias importadas. O Decreto lei que o instituiu especifica quais as cargas que estão isentas da cobrança. Eis algumas:

- Bagagens de viajantes;
- Livros, Jornais e periódicos, bem como o papel destinado a sua impressão;
- Bens doados a entidades filantrópicas ou que ingressem no País especificamente para participar de eventos culturais ou artísticos;
- Bens destinados à pesquisa científica e tecnológica, entre outras, de

mercadorias;

- Mercadorias importadas em substituição a outras idênticas, em igual quantidade e valor, que tenham sido devolvidas ao exterior após a importação, por terem se revelado defeituosas ou imprestáveis para os fins a que se destinavam e outras.

Licenciamento da Importação

Ao registrar a Declaração de Importação, o contribuinte deverá atentar para a exigência de Licenciamento. A legislação prevê hipóteses de penalidades no caso de registro de Declaração de Importação com ausência de licenciamento quando a operação estiver sujeita a licenciamento. Também há previsão de penalidades se o licenciamento for obtido após o embarque da mercadoria, enquanto ele deveria ter sido providenciado anteriormente ao embarque no exterior, ou se o embarque ocorrer após vencido o prazo de validade do licenciamento. Em todos esses casos as penalidades serão aplicadas por Auditores-Fiscais da Receita Federal do Brasil em atos de conferência ou revisão aduaneira.

Além disso, a vinculação da LI com uma adição de DI faz com que os campos da adição correspondentes aos campos da LI sejam preenchidos automaticamente com o conteúdo declarado na LI. Isto é, a informação fornecida na LI será utilizada pelo Siscomex para a DI vinculada, de maneira que não haja incompatibilidade entre LI e DI. O correto preenchimento da LI, com informações completas e corretas, será refletido em correção, também na DI, nos campos correspondentes.

Registro no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex)

É o sistema informatizado da Secretaria da Receita Federal (SRF) através do qual o importador registra todas as informações da operação comercial e da mercadoria para que sejam emitidos o Licenciamento Não-Automático de Importação (LI), Declaração de Importação (DI), Registro de Operações Financeiras (ROF) ou ainda a consulta ou retificação do Extrato da DI.

Instituído pelo Decreto nº 660, de 25.9.92 (atualizado pelo Decreto nº 8.229 de 2014), o Siscomex integra as atividades da Secex, da SRF e do Banco Central do Brasil (Bacen), nos procedimentos e controles das operações de comércio exterior. A primeira etapa do Siscomex Importação foi implantada em janeiro de

1997. desde então, as solicitações passaram a ser registradas e analisadas on line por esses órgãos e, em casos específicos, pelos anuentes como Ministério da Saúde, Departamento da Polícia Federal e Ministério do Exército. Após o registro do desembaraço da mercadoria no Sistema a SRF emite o Comprovante de Importação (CI).

Para habilitar-se, a empresa deve solicitar o credenciamento ao sistema junto à SRF apresentado o anexo IV da instrução normativa IN SRF 70/96 sob o título "Inclusão/Exclusão de Representante Legal", devidamente preenchido. Dessa forma, receberá uma senha, que permitirá o acesso e a inclusão dos dados no Siscomex. Esta senha pode ser vinculada ao CPF do exportador ou ao de um de seus funcionários.

O usuário poderá dispor de um terminal próprio, instalado em sua empresa e operado através de uma linha dedicada Embratel, conectado diretamente ao Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro), órgão federal que controla o fluxo de informações. As empresas com pouco volume de exportação, entretanto, podem acessar o sistema através do terminal de um despachante aduaneiro, dos computadores integrados ao Sisbacen (bancos e corretoras de câmbio credenciados pelo sistema do Banco Central) ou ainda da rede disponibilizada pela SRF em locais como portos e aeroportos.

Taxa de câmbio

A taxa de câmbio é uma relação entre moedas de dois países que resulta no preço de uma delas medido em relação à outra. Mas, além de expressar quantitativamente a condição de troca entre duas moedas, a taxa de câmbio expressa as relações de troca entre dois países. O câmbio é uma das variáveis macroeconômicas mais importantes, sobretudo para as relações comerciais e financeiras de um país com o conjunto dos demais países.

A taxa de câmbio é definida de forma direta quando exprime o preço de uma unidade de moeda estrangeira em moeda nacional - ou seja, exprime a quantidade de moeda nacional necessária para comprar uma unidade de moeda estrangeira. Por exemplo, a taxa de câmbio USD/EUR está definida de forma directa para os habitantes da zona euro.

A taxa de câmbio é definida de forma indireta quando exprime o preço de uma unidade de moeda nacional em unidades (ou frações) de moeda estrangeira - ou seja, quando expressa a quantidade de moeda estrangeira equivalente a uma unidade de moeda nacional. Por exemplo: a taxa de câmbio EUR/USD está definida indiretamente, para os habitantes da zona euro.

Dado que a taxa de câmbio é um preço (ainda que seja o preço de um bem sui generis: a moeda), esse preço é diferente na compra e na venda. Assim, a taxa de câmbio para venda é o preço que o banco (ou outro agente autorizado a operar pelo Banco Central) cobra, em moeda nacional, ao vender moeda estrangeira (a um importador, por exemplo). Já a taxa de compra é o preço, em moeda nacional, que o banco paga pela moeda estrangeira que lhe é ofertada (por um exportador, por exemplo).

Divisas

Divisas são as moedas estrangeiras conversíveis e também as letras, cheques, ordens de pagamento etc. emitidos nessas moedas. Trata-se, geralmente, de moedas "fortes", ou seja, emitidas por países de economia forte, como os Estados Unidos ou a União Europeia. O Fundo Monetário Internacional possui a sua própria divisa - chamada Direito Especial de Saque (DES).

As moedas, do ponto de vista estritamente cambial, são classificadas em conversíveis (que são as divisas), inconversíveis (tais como as moedas dos países sul-americanos) e escriturais ou de convênio (usadas entre países de moedas inconversíveis ou sem reservas internacionais, tendo, geralmente, como valor de referência, o dólar dos Estados Unidos, chamado, nesse caso, "dólar-convênio").

Política cambial e mercado de câmbio

Política cambial é o conjunto de medidas e ações do governo que influem no comportamento do mercado de câmbio e da taxa de câmbio.

Mercado de câmbio é o ambiente (físico ou virtual, pois as trocas de moeda podem ser feitas também por meio eletrônico, sem a presença física dos participantes) onde se realizam as operações de câmbio entre os agentes autorizados pelo Banco Central (bancos, corretoras e distribuidoras) e entre esses e seus clientes.

Regimes cambiais

Existe uma variedade bastante ampla de arranjos de câmbio adotados pelos países ao longo da história. Todos esses arranjos podem ser agrupados em dois regimes básicos:

câmbio fixo

câmbio flutuante

câmbio Não Flutuante

No caso do câmbio fixo, a taxa de câmbio é definida pelas autoridades monetárias nacionais. No câmbio flutuante, a taxa de câmbio é formada no mercado cambial, através dos movimentos de oferta e demanda por ativos em moeda estrangeira.

Fixos: valor de divisas pré-fixado pelo Banco Central por tempo indeterminado. Essa medida geralmente é irrealista e só possui chance de funcionar em países sem inflação. Há um tipo de fixação conhecida em inglês como dirty-floating na qual não há pré-fixações mas intervenções sem mostrar ao mercado as metas cambiais da autoridade cambial. As autoridades brasileiras tentaram durante muitos anos, a partir de 1968, o sistema de minidesvalorização cambial (Crawling peg), tentando frear a especulação no mercado de câmbio em função da aceleração da inflação que duraria até a década de 1990. A fixação usa indicadores de desvalorização cambial tais como o Índice Geral de Preços (IGP, Brasil) ou o Wholesale Price Index (Estados Unidos) para estabelecer os valores da taxa de câmbio. Outro indicador observado informalmente durante muitos anos no Brasil foi o do chamado mercado paralelo (black).

Flexíveis ou Flutuantes: quando seu valor é determinado no mercado de divisas através de interação das forças de oferta e demanda. É chamado de "Câmbio Livre" ou clean floating quando há plena liberdade de variação da taxa de câmbio, determinada pelas forças de mercado. Há países que adotam ou adotaram a flutuação por faixas, um tipo de câmbio administrado (managed floating), quando a flutuação é livre dentro de uma faixa de valores (crawling band) estabelecida. A adoção desse sistema entre países que comercializam entre si visa a impedir o overshooting-effect, aceleração da flutuação cambial para beneficiar exportações em detrimento das de outros países.

Flutuação é o valor da taxa de câmbio no mercado: alterar-se-á à medida em que haja mudança noutras variáveis que influenciam a demanda e a oferta de divisas.

A demanda por divisas é afetada, além da taxa de câmbio, pelas seguintes variáveis:

(1) Nível do Produto Interno (Y) - é de se esperar que, quanto maior Y , maior será a demanda por importações do País e, portanto, a demanda por moeda estrangeira;

(2) Nível geral de Preços Interno (P_i) e Externo (P_e) - coeteris paribus, caso P_i aumente, o preço real das importações em moeda nacional diminuirá e, portanto, as importações e a demanda por divisas serão incentivadas; caso P_e aumente, o preço real das importações em moeda nacional se elevará e, portanto, as importações e a demanda por divisas serão desestimuladas;

(3) Taxas de Juros Interna (li) e Externa (le) - coeteris paribus, caso li se eleve, haverá um incentivo à entrada líquida de capitais no País, pois ela se tornou mais atrativa que a externa, logo a oferta de divisas no país aumenta, com uma demanda constante; caso contrário, se le aumentar, ocorrerá um estímulo à saída líquida de capitais para o exterior, já que ela está mais alta que a interna, logo a oferta de divisas diminui, com uma demanda constante.

(4) Produto Interno Bruto (PIB)

Importância da Aduana

Indispensável à segurança nacional e ao comércio justo, a Aduana é contida no próprio conceito de Estado. Ao permitir que entre no País apenas o que é permitido por lei, o controle aduaneiro garante a soberania. Este vídeo produzido pela TV Receita retrata a enorme tarefa da Receita Federal, responsável pela Aduana brasileira. São mais de 16 mil quilômetros de fronteira terrestre, 8 mil de costa marítima. Mais de três milhões de declarações de importação e de exportação.

Em um mundo globalizado, porém, não basta impedir entrada ou saída irregular. A Receita Federal tem que, ao mesmo tempo, garantir a segurança e permitir a fluidez do comércio exterior. Uma das missões mais importantes é sua contribuição na regulação econômica, melhorando o ambiente de negócios ao combater as práticas ilegais. Investindo em tecnologia e aperfeiçoando a gestão de riscos, o tempo do despacho de importação vem se reduzindo ano a ano. Mais de 83% das declarações de importação são liberadas em menos de 24 horas.

Além dos itens de comércio, a Aduana brasileira exerce um papel fundamental no combate ao tráfico de drogas e crimes transfronteiriços. São realizadas, anualmente, mais de três mil operações de vigilância e repressão ao contrabando e descaminho. As apreensões cresceram 54% nos últimos três anos, com resultados expressivos, ultrapassando os dois bilhões de reais.

Logística Internacional

O conceito de logística internacional foi criado pelos exércitos que geriam as situações de perigo, criando estratégias de defesas e de ataque, organizando as ações de modo detalhado. Além disso, também ocorria a organização da munição, alimentos, transporte, entre outros fatores.

A logística internacional tem crescido rapidamente devido ao fato de ser realmente eficiente, pois usar esta estratégia traz diversos benefícios. Em primeiro lugar, ela organiza a empresa, fazendo com que os passos de todos os setores sejam planejados, economizando tempo, dinheiro e evitando transtornos que possam interferir nos resultados.

O uso da logística internacional é responsável por melhorar a relação entre a empresa e os seus parceiros de exportação ou importação, fazendo com que haja mais facilidade para negociar preços e prazos, sem acarretar prejuízo a nenhum dos lados.

A logística internacional também ajuda a aumentar o lucro da empresa, uma vez que reduz os erros e estimula a execução das atividades em menor tempo e maior volume.

Logística Nacional X Logística Internacional

A logística doméstica é toda aquela que é feita dentro do próprio país, no nosso caso, dentro das fronteiras do Brasil. Todas as atividades que são de responsabilidade da logística como armazenagem, transporte e distribuição precisam ser realizadas em um único país para que seja considerada uma logística doméstica.

A logística doméstica ou nacional é muito utilizada na realização de eventos e shows que percorrem os estados do país, como é o caso de muitas exposições culturais, que começam no Sul, passam pelo Sudeste, Nordeste, etc.

A logística internacional por definição ultrapassa as fronteiras de uma nação, começando em um país (que é o chamado país exportador) e terminado em outro diferente (que é o chamado país importador). Esse tipo de logística é muito observado na realização de shows internacionais, como é o caso de eventos como o Rock in Rio que reúne bandas de diversos lugares do mundo, eventos esportivos como as Olimpíadas e a Copa do Mundo e até mesmo na importação e exportação de bens de consumo e commodities.

Como já pudemos observar, a principal diferença entre as duas áreas da logística é a distância onde elas operam. Enquanto a logística doméstica realiza suas operações dentro das fronteiras de um único país, a internacional não possui fronteiras e pode realizar as operações entre diversos países simultaneamente.

O tempo que leva para realizar a operação também difere, visto que o transporte dentro de um único país é muito mais rápido do que entre países diferentes. O meio de transporte também costuma ser diferente, já que a logística dentro de um único país pode ser feita através de transporte terrestre e a logística internacional é feita, geralmente por vias aéreas ou quando o volume da carga é muito grande, é preciso enviar a carga por contêineres em navios.

Também é possível concluir que uma operação de logística internacional acaba sendo mais meticulosa e trabalhosa, pelo fato de envolver diversos processos aduaneiros e burocracias.

Classificação Fiscal de Mercadorias

A consulta sobre classificação fiscal de mercadorias, formulada por escrito, é o instrumento que o contribuinte possui para dirimir dúvidas sobre a correta classificação fiscal das mercadorias na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) constante tanto na Tarifa Externa Comum (TEC) quanto na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI).

A consulta sobre Classificação Fiscal de Mercadorias deve referir-se a somente 1 (um) produto por processo.

Tipi (Tabela de incidência do Imposto sobre produtos industrializados)

Decretos

Decreto nº 9.514/2018

Altera a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados - TIPI, aprovada pelo Decreto nº 8.950, de 29 de dezembro de 2016.

Decreto nº 9.442/2018

Altera as alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI incidente sobre veículos equipados com motores híbridos e elétricos.

Decreto nº 9.394/2017

Altera a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados - TIPI, aprovada pelo Decreto nº 8.950, de 29 de dezembro de 2016.

Decreto nº 9.020/2017

Altera a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados - TIPI, aprovada pelo Decreto nº 8.950, de 29 de dezembro de 2016.

Decreto nº 8.950/2016

Aprova a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados - TIPI.

^

Atos Declaratórios Executivos

Ato Declaratório Executivo RFB nº 7/2018

Adequa a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (Tipi), aprovada pelo Decreto nº 8.950, de 29 de dezembro de 2016, às alterações ocorridas na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Ato Declaratório Executivo RFB nº 6/2018

Adequa a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (Tipi), aprovada pelo Decreto nº 8.950, de 29 de dezembro de 2016, às alterações ocorridas na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Ato Declaratório Executivo RFB nº 2/2018

Altera a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (Tipi), a fim de adequá-la às alterações realizadas pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Ato Declaratório Executivo RFB nº 1/2018

Altera a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (Tipi), a fim de adequá-la às alterações realizadas pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Ato Declaratório Executivo RFB nº 4/2017

Dispõe sobre a adequação da Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (Tipi) em decorrência de alterações na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Ato Declaratório Executivo RFB nº 3/2017

Aprova a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados - TIPI.

Impostos de Importação

Muitos empresários do ramo da importação se assustam quando ouvem a palavra “impostos”. Você provavelmente já deve saber que quando for importar terá que pagar alguns tributos. Mas pouca gente sabe quais são os realmente os impostos na importação empresarial ou muitas vezes simplesmente confundem com o sistema de importação simplificada.

Importação formal é aquela feita por empresas, com radar siscomex, através de um despachante aduaneiro.

Os cinco tributos para realizar a importação empresarial são:

II (Imposto de Importação);

IPI (Impostos de Produto Industrializado);

PIS (Programa de Integração Social);

COFINS (Contribuição para Fins Sociais) e

ICMS (Imposto sobre Circulação e Mercadorias e Serviços).

Destes cinco impostos, quatro são federais e um é estadual.

Os impostos federais são: II; IPI; PIS e COFINS. Já o imposto estadual é o ICMS. Quatro desses impostos são cobrados também para quem produz mercadorias aqui mesmo no Brasil, são eles: IPI; PIS; COFINS e ICMS.

O primeiro é o imposto de importação. Este é existente em todos os países e tem como principal função, regular o comércio internacional no país. Ele é exclusivo para importação (como o próprio nome já diz), diferente dos outros quatro tributos, que são considerados domésticos. Isso quer dizer que tanto para importar, quanto para produzir e revender alguns produtos no Brasil você deverá pagar os tributos domésticos.

IPI – Impostos de Produto Industrializado

Esse tipo de imposto é considerado doméstico. Quaisquer produtos produzidos nas indústrias brasileiras também deverão pagar esse imposto, mas com valor diferente dos produtos que são importados para o Brasil. No Imposto de Produto Industrializado você irá pagar também por equiparação.

O Governo prefere que os produtos sejam fabricados aqui mesmo no Brasil, mas se você desejar importar a mercadoria terá que pagar o imposto igual a uma indústria brasileira normal. E em minha opinião, acredito que isso não seja algo errado, acredito que é justo, tanto para as indústrias brasileiras, quanto para os empresários importadores.

Uma importadora é equiparada a uma indústria, por isso paga IPI.

A porcentagem de alíquota desse imposto varia de 0 a 20%, de acordo com os casos que já acompanhei. Porém, isso não é uma regra. Existem casos com maior porcentagem. Esse valor irá depender do tipo de mercadoria que você está importando.

PIS – Programa de Integração Social

O PIS também é considerado tributo doméstico, ou seja, mercadorias produzidas aqui também deverão pagar. Diferentemente dos impostos citados anteriormente, o PIS não é considerado como um imposto em si. Pode-se dizer que é uma contribuição, já que é voltado para fins sociais dentro do país. A alíquota é de 2,10%, apenas para produtos importados, para produtos produzidos aqui, o valor é outro.

Sim, esse PIS é provavelmente aquele que você já conhece. Ele é também aquela contribuição que ajuda a financiar o pagamento do seguro-desemprego, abono salarial e participação na receita dos órgãos e entidades. Tanto para os trabalhadores de empresas públicas, como privadas.

CONFINS – Contribuição para Fins Sociais

Esse tributo também é voltado para fins sociais no Brasil. Ele também é considerado como uma contribuição e não como imposto. A alíquota é, em média, 9,65%, apenas para importação, produtos produzidos no Brasil, terá outro valor. E esse valor não varia muito para mercadorias importadas.

Ele é uma contribuição social aplicada sobre o valor bruto apresentado pela empresa. O COFINS tem como o objetivo financiar áreas como a previdência social, assistência social e saúde pública no Brasil.

ICMS – Imposto sobre Circulação e Mercadorias e Serviços

Por último, mas não menos importante, o ICMS, que pode ser chamado também de Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação.

O ICMS é o vilão da cadeia de suprimentos de produtos importados.

Como dito lá em cima, é um imposto estadual. Eu acredito que esse imposto seja o mais complexo de definir. Calcular esse imposto é um pouco complicado também. Isso tudo porque como é um imposto estadual, cada estado tem um jeito e alíquota diferente. Além disso, cada tipo, espécie, de produto tem valor diferente. Devo lhe informar também que além de ser um dos mais complexos, ele também pode ser um dos mais caros impostos que você terá que pagar na sua importação.

Quando você for importar tem que sempre levar em conta os tributos a serem pagos e incluí-los nas despesas. Normalmente serão cinco tipos de impostos: O II (Imposto de Importação); IPI (Impostos de Produto Industrializado); PIS (Programa de Integração Social); COFINS (Contribuição para Fins Sociais) e o ICMS (Imposto sobre Circulação e Mercadorias e Serviços). Alguns são federais, outros estaduais. Alguns são exclusivos para importação de mercadorias, outros são impostos domésticos também.

O que tem impacto e influencia também no valor do imposto que você terá que pagar é a concorrência nacional. Quanto mais forte o mercado nacional, mais alto será o imposto. Isso acontece como incentivar os empresários a não importar. Já se a indústria nacional não for forte, no caso da informática, por exemplo, os impostos serão mais baixos.

Imposto de Exportação (IE)

Segundo a Constituição Federal (art. 153, II), o Imposto de Exportação é de competência exclusiva da União.

Tem como fato gerador a saída de produto nacional ou nacionalizado do território nacional.

Uma de suas características é a cobrança com função fiscal e regulatória, não só na medida em que se presta a arrecadação, mas também de acordo com a variação de suas alíquotas, à disciplina do fluxo de exportação.

O imposto de exportação não se sujeita ao princípio da anterioridade, podendo ser alterado no mesmo exercício financeiro.

É facultado ao Poder Executivo, atendidas as condições e os limites estabelecidos em lei, alterar as alíquotas do IE.

No CTN - No Código Tributário Nacional, encontramos as regras e as disciplinas para o imposto em seus artigos 23 a 28.

Na legislação ordinária, temos o Decreto-lei nº. 1.578/77, que dispõe sobre o imposto de exportação.

Fato gerador do imposto de exportação

O imposto, de competência da União, sobre a exportação, para o estrangeiro, de produtos nacionais ou nacionalizados tem como fato gerador a saída destes do território nacional - art 23 do CTN.

O fato gerador se caracteriza com o fato material da saída de produto nacional, ou nacionalizado, para outro país, qualquer que seja a finalidade de quem remete, e não com o negócio jurídico da compra e venda do exportador para o estrangeiro.

Com exceção dos casos pessoais, como bagagens, estabelecidos no art. 23 do CTN e art 1º do Decreto-Lei nº 1.578/77, não importa que se trate de doação ou mercadoria do próprio remetente, o fato da saída para fora do país ocasiona o fato gerador.

Considera-se ocorrido o fato gerador no momento da expedição da Guia de Exportação ou documento equivalente.

O Poder Executivo relacionará os produtos sujeitos ao imposto.

Base de cálculo

A base de cálculo do imposto é o preço normal que o produto, ou seu similar, alcançaria, ao tempo da exportação, em uma venda em condições de livre concorrência no mercado internacional, observadas as normas expedidas pelo Poder Executivo, mediante ato do Conselho Monetário Nacional.

O preço à vista do produto, FOB ou posto na fronteira, é indicativo do preço normal.

Quando o preço do produto for de difícil apuração ou for susceptível de oscilações bruscas no mercado internacional, o Poder Executivo, mediante ato do Conselho Monetário Nacional, fixará critérios específicos ou estabelecerá pauta de valor mínimo, para apuração de base de cálculo.

Para efeito de determinação da base de cálculo do imposto, o preço de venda das mercadorias exportadas não poderá ser inferior ao seu custo de aquisição ou produção, acrescido dos impostos e das contribuições incidentes e de margem de lucro de quinze por cento sobre a soma dos custos, mais impostos e contribuições.

A lei pode adotar como base de cálculo a parcela do valor ou do preço excedente de valor básico, fixado de acordo com os critérios e dentro dos limites por ela estabelecidos.

ALÍQUOTAS

A alíquota do imposto é de 30%, facultado ao Poder Executivo reduzi-la ou aumentá-la, para atender aos objetivos da política cambial e do comércio exterior.

Em caso de elevação, a alíquota do imposto não poderá ser superior a 150%.

O Poder Executivo pode, nas condições e nos limites estabelecidos em lei, alterar as alíquotas ou as bases de cálculo do imposto, a fim de ajustá-lo aos objetivos da política cambial e do comércio exterior.

Devido ao fato de que o equilíbrio da balança comercial depende fundamentalmente do esforço de exportação e que o imposto é extrafiscal, o imposto é minimamente exigido, sendo comum o uso da alíquota zero, pois o fator constitutivo do dever tributário não está na sua hipótese de incidência (ou fato gerador), mas sim, no mandamento da norma de tributação.

CONTRIBUINTE

Contribuinte do imposto é o exportador ou quem a lei a ele equiparar, considerada qualquer pessoa que promova a saída de produtos do território nacional, podendo também a lei equipar terceiro ao exportador. (art. 27 do CTN e art. 5º do Decreto-Lei nº. 1.578/77).

LEGISLAÇÃO SUBSIDIÁRIA

No que couber, aplicar-se-á, subsidiariamente, ao imposto de exportação a legislação relativa ao imposto de importação.

Os principais impostos sobre exportação

Uma das primeiras dúvidas do empresário que pretende exportar diz respeito aos tributos. Quais os principais impostos sobre exportação e como recolhê-los? Como abordado anteriormente, o exportador tem isenção de impostos como IPI, ICMS e Cofins. Isso significa que, na prática, o único tributo que incide sobre as vendas para o exterior é o Imposto de Exportação (IE).

O IE é um imposto sobre exportação federal que incide sobre a venda ao exterior de produtos brasileiros. Isso quer dizer que compete à União a sua instituição e cobrança. Os produtos sujeitos ao tributo são relacionados pelo Poder Executivo. A alíquota é de 30% (que pode ser aumentada ou reduzida pelo governo de acordo com a política cambial). Se for elevada, a alíquota não pode ultrapassar 150%.

Nos casos em que o preço da mercadoria for difícil de ser apurado ou suscetível a oscilações bruscas no mercado interno, o Poder Executivo fixa critérios específicos ou estabelece uma pauta de valor mínimo para apurar a base de cálculo. O preço da venda dos produtos exportados não poderá ser inferior ao seu custo de aquisição ou produção, acrescentando os impostos e contribuições incidentes e de margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos.

Usualmente, o lançamento do IE é feito mediante declaração do exportador. É de responsabilidade de quem exporta a elaboração e registro no SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior) da declaração de exportação e também fornecer à alfândega os documentos necessários para instruir o

despacho. Caso haja crédito do IE, deve ser fornecido também o Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF), que comprova o recolhimento antecipado do tributo.

Um auditor-fiscal da Receita Federal ficará responsável por verificar a exatidão das informações declaradas pelo exportador sobre os produtos, os documentos apresentados e a legislação específica. A homologação do procedimento do contribuinte ocorre no desembaraço, caracterizando a modalidade do lançamento do IE. Como o processo que envolve os impostos sobre exportação é complexo, recomenda-se uma análise detalhada do negócio, para evitar cobranças indevidas e multas.

O imposto de exportação tem como fato gerador a saída da mercadoria do território aduaneiro (Decreto-lei nº 1.578, de 1977, art. 1º).

Para efeito de cálculo do imposto, considera-se ocorrido o fato gerador na data de registro do RE no Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex (§1º, art. 1º do Decreto-lei nº 1.578, de 1977 e parágrafo único do art. 213 do Regulamento Aduaneiro).

A base de cálculo do imposto é definida no artigo 2º do Decreto-lei nº 1.578, de 1977:

"Art. 2º A base de cálculo do imposto é o preço normal que o produto, ou seu similar, alcançaria, ao tempo da exportação, em uma venda em condições de livre concorrência no mercado internacional, observadas as normas expedidas pelo Poder Executivo, mediante ato da CAMEX - Câmara de Comércio Exterior. (Redação dada pela Medida Provisória nº 2.158-35, de 2001)

§ 1º - O preço à vista do produto, FOB ou posto na fronteira, é indicativo do preço normal"

De acordo com a Circular Bacen nº 2767, de 1997, a base de cálculo do imposto é o valor da mercadoria constante do campo 18-b (preço total no local de embarque) do Registro de Exportação efetivado no Siscomex. No caso do RE registrado no Sistema Novoex, é o valor constante do campo "Preço Total - No Local de Embarque" na aba "4. Dados da Mercadoria".

Para a determinação do valor em reais da base de cálculo do imposto, deve ser utilizada a taxa de câmbio disponível no Sisbacen, transação PTAX800, opção 5, relativa ao dia útil imediatamente anterior ao da ocorrência do fato gerador do imposto.

Segundo a Portaria MF nº 674, de 1994, é necessário que o exportador apresente o comprovante de pagamento (Darf) juntamente com os documentos

que instruem o despacho. Não poderá ser autorizado o embarque ou a transposição de fronteira da mercadoria cujo imposto de exportação incidente não tenha sido pago. O prazo para pagamento do imposto é de quinze (15) dias contados da data do registro da DE.

A Camex é o órgão responsável pela edição de normas relativas às mercadorias sujeitas ao imposto de exportação.

No caso de mercadoria gravada com imposto de exportação, haverá indicação de forma automática no RE e na DE (realizada no grande porte - tela de recepção dos documentos).

Na elaboração de DE web em que haja vinculação de RE com mercadoria classificada em NCM passível de incidência do imposto de exportação, ao se inserir o RE na DE, aparecerá de forma automática a aba "Imposto de Exportação". Caso o usuário informe que o imposto de exportação se aplica à mercadoria, deverá também informar a base legal e a alíquota, para que o sistema calcule o imposto. Nos dados do recolhimento, haverá opção para se registrar o pagamento por meio de Darf e/ou a compensação por meio de Declaração de Compensação (Dcomp) e/ou o valor contestado judicialmente.

LEGISLAÇÃO:

- ✓ Decreto-lei nº 1.578, de 1977
- ✓ Medida Provisória nº 2.158-35, de 2001
- ✓ Decreto nº 2.876, de 1998
- ✓ Regulamento Aduaneiro
- ✓ Portaria MF nº 674, de 1994
- ✓ Circular Bacen nº 2767, de 1997
- ✓ Resolução CAMEX nº 17, de 2001
- ✓ Resolução CAMEX nº 42, de 2006

Rotinas e Procedimentos

A legislação brasileira não estabelece muitas restrições no que diz respeito a quem pode exportar. As pessoas físicas ou jurídicas precisam apenas estar inscritas no Registro de Exportadores e Importadores (REI), feito de forma automática, quando a empresa vai exportar pela primeira vez. Após essa inscrição, a pessoa física poderá realizar e processar suas operações de exportação no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), que é o

instrumento responsável pelas as informações relativas à exportação e importação no Brasil.

A primeira etapa do planejamento estratégico é fazer uma análise de mercado e definir quais produtos pretende vender no exterior. Para isso, é necessário um estudo sobre o país, seus hábitos, costumes, mercado e concorrência.

Fique atento aos preços praticados, processos de distribuição da mercadoria, aspectos relacionados ao marketing do produto naquele mercado, capacidade de produção, embalagem, transporte e política tarifária. É recomendável que você visite o país, participe de feiras e eventos relacionados ao seu setor para entender as operações de exportação e, o mais relevante, verificar se serão viáveis.

Feita a análise de mercado e verificada a viabilidade de exportação, é hora de pensar na operação. Confira os principais passos de como exportar

Identificado o comprador, será preciso enviar o maior número de informações sobre a empresa e sobre os produtos. Pode-se elaborar um catálogo de produtos com suas características detalhadas, amostras ou listagem de preços.

Após feitas as negociações, o exportador deve enviar a fatura pró-forma ao importador. Este documento é o responsável por formalizar as negociações. Nele devem constar as seguintes informações:

Descrição do importador e exportador;

Caracterização da mercadoria com seu peso líquido e bruto, quantidade, preço unitário e total, condição de venda, modalidade de pagamento, meio de transporte e embalagem do produto.

Caso não haja mercadoria em estoque, o exportador deve comunicar ao importador o prazo de entrega e ficar atento a questões como controle de qualidade, embalagem, rotulagem e marcação de volumes.

Não se esqueça de ter em mãos todos os documentos necessários

Será necessário negociar com uma instituição financeira, que será responsável por converter em reais a moeda estrangeira recebida.

Após todos estes procedimentos, deverá ser efetuado o embarque da mercadoria. A liberação é feita após uma verificação documental dos agentes da Receita Federal.

Todas as etapas do despacho são feitas pelo Siscomex.

Fique atento a este tipo de documentação — que será exemplificada no próximo tópico — para poder efetuar a liquidação do câmbio.

Conforme comentamos no item acima, serão necessários dois tipos de documentação para exportar: a pré-embarque e a pós-embarque.

Fatura Pró-Forma: é uma espécie de orçamento enviado ao importador e, caso seja devolvida com o seu aceite, o negócio é formalizado;

Nota Fiscal e certificados adicionais, caso exigidos;

Romaneio de embarque: é emitido pelo exportador detalhando as mercadorias que estão sendo enviadas ao exterior;

Registro de exportação;

Carta de crédito: nesse documento constam as condições negociadas entre as partes. É emitido por um banco escolhido pelo importador e o beneficiário é o exportador;

Contrato de câmbio: deve ser feito com uma instituição financeira para converter o pagamento feito pelo importador para moeda nacional.

Comprovante de exportação: é o documento emitido pela Receita Federal atestando que a mercadoria foi embarcada;

Conhecimento de transporte: depende da modalidade de transporte escolhida e significa que a mercadoria foi entregue para transporte pelo exportador.

Contrato de Câmbio

É um instrumento firmado para troca de moedas entre o exportador (vendedor de divisas) e um banco autorizado pelo Banco Central do Brasil a operar com câmbio.

Registro de Exportação (RE) O Registro de Exportação (RE) no SISCOMEX é um conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, que caracteriza a operação de exportação de uma mercadoria e define seu enquadramento. Entre outras informações, a empresa deverá fornecer a classificação de seu produto segundo a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) e a Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) – NALADI/SH. A Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010 (Consolidação das Normas de Comércio Exterior), dispõe, no seu Anexo “N”, sobre as remessas ao exterior que estão dispensadas de Registro de Exportação. No caso de operações de exportação no valor de até US\$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos), poderão ser utilizados, no lugar do RE, o Registro de Exportação Simplificado (RES) ou a Declaração Simplificada de Exportação (DSE), de acordo com as regulamentações específicas de cada uma dessas modalidades. Segundo o art.191 da Portaria SECEX nº 10/2010, poderão ser objeto de RES exportações que, por suas características, sejam conceituadas como “exportação normal – Código

80.000”, não se enquadrando em nenhum outro código da tabela de enquadramento da operação, disponível no SISCOMEX ou no endereço eletrônico do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

De acordo com a citada legislação, o RES não se aplica a operações vinculadas ao regime automotivo, ao regime aduaneiro de drawback, sujeitas à incidência do imposto de exportação ou, ainda, a procedimentos especiais ou à exportação contingenciada, em virtude da legislação ou em decorrência de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil.

Registro de Operação de Crédito (RC) Devem constar do Registro de Crédito (RC) as informações de caráter cambial e financeiro referentes a exportações com prazo de pagamento superior a 360 dias (prazo que caracteriza as exportações financiadas), contado a partir da data do embarque. Assim, o RC é o documento eletrônico que contempla as condições definidas para as exportações financiadas. O preenchimento do RC e seu deferimento devem ser anteriores ao preenchimento do Registro de Exportação (RE). Ao preenchimento do RC, segue-se o prazo para embarque das mercadorias. Nesse período, devem ser providenciados os respectivos RES e as solicitações para o desembaraço aduaneiro das mercadorias. O exportador, diretamente ou por meio de seu representante legal, é responsável pela prestação de todas as informações necessárias ao exame e ao processamento do RC, que é feito por meio do SISCOMEX. Uma vez efetuado o preenchimento, a validação do RC é feita pelo Banco do Brasil S.A. – em caso de exportação financiada pelo Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) – ou pelo Departamento de Operações de Comércio Exterior da SECEX (DECEX) –, em caso de operação realizada com recursos do próprio exportador. No caso de exportações amparadas pelo PROEX com recursos previstos no Orçamento Geral da União, o Banco do Brasil fará análise prévia, com base nas informações contidas no RC. Caso o registro seja aceito pelo Banco, fica assegurado o apoio financeiro do Programa.

Nota Fiscal

Este documento deve acompanhar a mercadoria desde a saída do estabelecimento do exportador até o embarque para o exterior. A nota fiscal deve ser emitida em moeda nacional, com base na conversão do preço FOB em reais (pelo valor de conversão da taxa do SISCOMEX do dia do registro da Declaração de Importação (DI) pela taxa do dólar no fechamento de câmbio. No caso de exportação direta, a nota fiscal deve ser emitida em nome da empresa importadora. Na exportação indireta, a nota será emitida em nome da empresa que efetuará a operação de exportação (trading company etc.).

Despacho Aduaneiro de Exportação

Trata-se do procedimento fiscal de desembaraço da mercadoria destinada ao exterior, com base nas informações contidas no Registro de Exportação (RE), na Nota Fiscal (primeira via) e nos dados sobre a disponibilidade da mercadoria para verificação das autoridades aduaneiras. O Despacho de exportação é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo exportador em relação à mercadoria, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas a seu desembaraço aduaneiro e à sua saída para o exterior. O Despacho Aduaneiro de Exportação é processado por meio do SISCOMEX. No caso de exportações terrestres, lacustres ou fluviais, além da primeira via da Nota Fiscal, é necessária a apresentação do Conhecimento de Embarque e do Manifesto Internacional de Carga. O Despacho Aduaneiro de Exportação tem por base declaração formulada pelo exportador ou por seu mandatário (despachante aduaneiro ou empregado especificamente designado) também por meio do SISCOMEX. A Declaração para Despacho de Exportação (DDE), também conhecida como Solicitação de Despacho (SD), deverá ser apresentada à unidade da Receita Federal competente. Ao fim do procedimento, a Receita Federal, por meio do SISCOMEX, registra a “Averbação”, que consiste na confirmação do embarque da mercadoria ou de sua transposição na fronteira.

Conhecimento ou Certificado de Embarque (Bill of Lading)

A empresa de transporte emite, em língua inglesa, o Conhecimento ou Certificado de Embarque, que comprova ter a mercadoria sido colocada a bordo do meio de transporte. Esse documento é aceito pelos bancos como garantia de que a mercadoria foi embarcada para o exterior. O conhecimento de embarque deve conter os seguintes elementos:

- a) nome e endereço do exportador e do importador;
- b) local de embarque e de desembarque;
- c) quantidade, marca e espécie de volumes;
- d) tipo de embalagem;
- e) descrição da mercadoria e códigos (SH/NCM/NALADI);
- f) peso bruto e líquido;
- g) valor da mercadoria;
- h) dimensão e cubagem dos volumes;

i) valor do frete.

Além disso, deve conter a forma de pagamento do frete: freight prepaid (frete pago) ou freight collect (frete a pagar). Por último, devem constar do conhecimento de embarque as condições em que a mercadoria foi embarcada: clean on board (embarque sem restrições ou ressalvas à mercadoria) ou received in apparent good order and conditions (mercadoria recebida aparentemente em boas condições). Essa declaração implica que o transportador deverá entregar a mercadoria nas mesmas condições em que foi recebida do exportador. O Conhecimento de Embarque é emitido geralmente em três vias originais, com um número variado de cópias, conforme a necessidade do importador. O documento corresponde ao título de propriedade da mercadoria e pode ser consignado ao importador, sendo, neste caso, inegociável. Pode, também, ser consignado ao portador, sendo, neste caso, negociável.

Fatura Comercial (Commercial Invoice) Este documento, necessário para o desembaraço da mercadoria pelo importador, contém todos os elementos relacionados com a operação de exportação. Por isso, é considerado um dos documentos mais importantes no comércio internacional de mercadorias. Deve ser emitido pelo exportador no idioma do importador ou em inglês, segundo a praxe internacional.

Romaneio (Packing List)

Este documento, preenchido pelo exportador em inglês, é utilizado tanto no embarque como no desembarque da mercadoria e tem por objetivo facilitar a fiscalização aduaneira. Trata-se de relação dos volumes a serem exportados e de seu conteúdo. O romaneio deve conter os seguintes elementos:

- a) número do documento;
- b) nome e endereço do exportador e do importador;
- c) data de emissão;
- d) descrição da mercadoria, quantidade, unidade, peso bruto e líquido;
- e) local de embarque e desembarque;
- f) nome da transportadora e data de embarque;
- g) número de volumes, identificação dos volumes por ordem numérica, tipo de embalagem, peso bruto e líquido por volume e dimensões em metros cúbicos.

Outros documentos

- a) Certificado de Origem – o objetivo desse documento é o de atestar que o produto é efetivamente originário do país exportador. Sua emissão é essencial

nas exportações para países que concedem preferências tarifárias. Os certificados de origem são fornecidos por entidades credenciadas, mediante a apresentação da fatura comercial.

As informações requeridas são:

I – valor dos insumos nacionais em dólares – CIF ou FOB – e sua participação no preço FOB;

II – valor dos insumos importados em dólares – CIF ou FOB – e sua participação no preço FOB;

III – descrição do processo produtivo; e

IV – regime ou regras de origem – percentual do preço FOB. Dependendo do país de destino, são os seguintes os Certificados de Origem:

I – Certificado de Origem MERCOSUL – emitido por federações, confederações ou centros da indústria, do comércio ou da agricultura;

II – Certificado de Origem ALADI – emitido por federações estaduais de indústria e federações estaduais de comércio;

III – Certificado de Origem Sistema Geral de Preferências (SGP) – nas exportações realizadas no âmbito do Sistema Geral de Preferências (SGP), o certificado é emitido pelas agências do Banco do Brasil que operam com comércio exterior. O documento é denominado Form A e constitui requisito para a concessão de reduções tarifárias por países industrializados a países em desenvolvimento;

IV – Certificado de Origem Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) – este documento é emitido por federações estaduais de indústria.

Legalização Consular – a legalização consular não é exigida por todos os países importadores. Nos contatos com os importadores estrangeiros, o exportador deve confirmar a necessidade dessa providência (reconhecimento de firma por parte da autoridade consular, em geral cobrada);

Certificado ou Apólice de Seguro – documento exigido quando o exportador é responsável pela contratação do seguro com uma empresa seguradora. Deve ser providenciado antes do embarque da mercadoria;

Borderô ou Carta de Entrega – formulário fornecido pelo banco ao cliente exportador, com a relação dos documentos por ele exigidos para a realização de operação de exportação. Cabe ao exportador o preenchimento do formulário e a preparação dos documentos solicitados pelo banco;

Outros certificados – para determinados produtos exportados, o importador poderá solicitar, ainda, certificados fitossanitários ou específicos, como o que atesta “fumigação”, certificados de inspeção prévia etc.

Registro da DSE A DSE será registrada por solicitação do exportador, mediante numeração automática única, sequencial e nacional (reiniciada a cada ano) pelo SISCOMEX.

Documentos necessários para a DSE Serão necessários os seguintes documentos, que deverão ser mantidos pelo exportador por cinco anos, para eventual apresentação à fiscalização aduaneira:

- a) primeira via da Nota Fiscal, quando for o caso;
- b) via original do Conhecimento de Carga ou documento equivalente nas exportações por via terrestre, fluvial ou lacustre;
- c) outros documentos, indicados em legislação específica. A DSE será submetida ao módulo de seleção parametrizada do SISCOMEX, e a seleção para conferência seguirá os critérios estabelecidos pela Coordenação Geral do Sistema Aduaneiro (COANA) e pela unidade local da SRF. A mercadoria cuja DSE registrada no SISCOMEX tenha sido selecionada para o canal verde de conferência aduaneira será desembaraçada mediante procedimento automático do SISCOMEX. A mercadoria cuja declaração tenha sido selecionada para o canal vermelho será conferida e registrada no SISCOMEX por Auditor Fiscal da Receita Federal (AFRF). Relativamente à Averbação do Embarque, o sistema averbará automaticamente os despachos aduaneiros. No caso de eventuais divergências de informações, a averbação será realizada por AFRF, após as devidas correções. O Comprovante de Exportação será emitido pelo SISCOMEX quando solicitado pelo exportador.

Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), órgão integrante do Conselho de Governo, foi criada pelo Decreto nº 1.386, de 6 de fevereiro de 1995, com o objetivo de formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços. Em 8 de setembro de 1998, foi criado, no âmbito da CAMEX, o Programa Especial de Exportações (PEE). Os objetivos do Programa são o de estabelecer a interface entre o setor produtivo e órgãos governamentais, visando a aperfeiçoar os instrumentos de comércio exterior, e o de mobilizar os exportadores por meio de suas entidades de classe.

Conselho Monetário Nacional (CMN) O Conselho Monetário Nacional (CMN), criado pela Lei nº 4.595, de 31.12.1964, é o órgão deliberativo máximo do Sistema Financeiro Nacional. Ao CMN compete: estabelecer as diretrizes gerais das políticas monetária, cambial e creditícia; regular as condições de

constituição, de funcionamento e de fiscalização das instituições financeiras e disciplinares dos instrumentos de política monetária e cambial.

Como Exportar?

1º Passo

Preparar a empresa. Efetuar o registro de exportador

2º Passo

Selecionar um canal para a exportação dos produtos. Caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, tradings companies, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.

3º Passo

Identificar os mercados. Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria.

4º Passo

Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação. Uma vez identificado o mercado a empresa deve efetuar uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão a operação.

5º Passo

Contato inicial com o importador. Identificado o cliente, é imprescindível que seja enviado a ele o maior número possível de informações sobre o produto, pode-se utilizar catálogo, lista de preços, amostra.

6º Passo

Confirmado o fechamento do negócio, o exportador deve formalizar a negociação enviando uma fatura pró-forma. Não existe um modelo de fatura pró-forma. Nela devem constar informações sobre o importador e o exportador, descrição da mercadoria, peso líquido e bruto, quantidade e preço unitário e total, condição de venda e modalidade de pagamento, meio de transporte, e tipo de embalagem.

7º Passo

Caso não haja mercadoria em estoque o exportador deve-se agilizar a produção, atenta às questões como controle de qualidade, embalagem, rotulagem e marcação de volumes.

8º Passo

Confirmação da carta de crédito. Embora haja outras formas de pagamento, o grau de segurança oferecido pela modalidade carta de crédito torna o instrumento o mais utilizado no comércio internacional. O exportador deverá pedir ao importador a abertura da carta de crédito. Ao final do processo o banco enviará cópia ao exportador.

9º Passo

O exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque.

Documentos necessários para circulação da mercadoria no país de origem:

- ✓ nota fiscal
- ✓ certificados adicionais, quando necessários
- ✓ Documentos necessários para o embarque ao exterior:
- ✓ romaneio de embarque
- ✓ nota fiscal
- ✓ registro de exportação
- ✓ certificados
- ✓ conhecimento de embarque (emitido após o embarque)
- ✓ romaneio de embarque

10º Passo

Efetuar a contratação da operação de câmbio, ou seja, negociar com a instituição financeira autorizada o pagamento em reais ou a conversão da moeda estrangeira recebida pela aquisição das mercadorias exportadas. Esta operação é formalizada mediante um contrato de câmbio.

11º Passo

Embarque da mercadoria e despacho aduaneiro. Após todos estes procedimentos deverá ser efetuado o embarque da mercadoria e desembarço na Aduana (alfândega). O embarque aéreo ou marítimo da mercadoria é efetuado por agentes aduaneiros mediante o pagamento da taxa de capatazia.

O embarque rodoviário é efetuado no próprio estabelecimento do produtor, ou em local pré-estabelecido pelo importador.

A liberação da mercadoria para embarque é feita mediante a verificação física e documental realizadas por agentes da Receita Federal nos terminais aduaneiros. Todas as etapas do despacho aduaneiro são feitas através do Siscomex.

12º Passo

Preparação dos documentos pós-embarque

Documentos para negociação junto ao Banco (pagamento):

Fatura comercial

Conhecimento de embarque

Letra cambial ou saque

Carta de crédito (original)

Fatura e/ou visto consular

Certificados adicionais (quando necessário)

Apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF)

Borderô ou carta de entrega

Documentos contábeis (arquivamento)

Fatura comercial

Conhecimento de embarque

Nota fiscal

Apólice ou certificado de seguro

Contrato de câmbio

13º Passo

Apresentação dos documentos ao banco do importador. No caso da operação ter sido efetuada com carta de crédito deve-se apresentar ao banco indicado pelo importador os documentos que comprovem que a transação foi efetuada conforme combinado.

14º Passo

Liquidação do câmbio. Após a transferência para o banco do exportador deverá ser feita a liquidação do câmbio conforme as condições descritas no contrato de câmbio. O recebimento deverá ser em R\$ (reais).

Para exportar seu produto, os Correios exigem que os seguintes documentos acompanhem sua encomenda: fatura comercial, nota fiscal, formulário de postagem ou conhecimento de embarque aéreo, reconhecido internacionalmente como Airway Bill (AWB). O exportador deve obter do importador a relação de documentos obrigatórios e que deverão ser providenciados para ingresso das mercadorias no país de destino.

7. PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NA EXPORTAÇÃO – COMO EXPORTAR?

Uma vez definidos O QUE EXPORTAR e PARA ONDE EXPORTAR, a empresa depara-se com as exigências legais e administrativas do processo de exportação. Serão examinados, neste item, os principais procedimentos com relação a COMO EXPORTAR.

7.1. Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX

O Sistema Integrado de Comércio Exterior, criado pelo Decreto nº 660, de 25 de setembro de 1992, é o sistema informatizado que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle de comércio exterior, realizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), pela Secretaria da Receita Federal (SRF) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN), órgãos "gestores" do sistema. Participam ainda do SISCOMEX, como órgãos "anuentes", no caso de algumas operações específicas, o Ministério das Relações Exteriores, o Ministério da Defesa, o Ministério da Agricultura e do Abastecimento, o Ministério da Saúde, o Departamento da Polícia Federal, o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA, e outros.

Por intermédio do SISCOMEX, as operações de exportação são registradas e, em seguida, analisadas "on line" pelos órgãos "gestores" do sistema (SECEX, SFR e BACEN).

As empresas exportadoras podem ter acesso ao SISCOMEX diretamente, a partir de seu próprio estabelecimento, desde que disponham dos necessários equipamentos e condições de acesso, ou por meio de a) despachantes aduaneiros; b) rede de computadores colocada à disposição dos usuários pela Secretaria da Receita Federal (salas de contribuintes); c) corretoras de câmbio; d) agências bancárias que realizem operações de câmbio; e e) outras entidades habilitadas.

Foi incorporado ao SISCOMEX, no início de novembro de 2001, o módulo de funcionamento do Drawback Eletrônico. O Regime de Drawback, criado pelo decreto-lei 37/66, é a desoneração de impostos na importação vinculada a um compromisso de exportação.