

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC
CURSO DE SECRETARIADO EXECUTIVO**

LIDIANE DAMINELLI

**A SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO DE MOVEIS RÚSTICOS DE
UMA EMPRESA DE MOVEIS E ESTOFADOS LTDA PARA O
REINO UNIDO – ESTUDO DE CASO**

CRICIÚMA, DEZEMBRO DE 2010

LIDIANE DAMINELLI

**A SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO DE MOVEIS RÚSTICOS DE UMA
EMPRESA DE MOVEIS E ESTOFADOS LTDA PARA O
REINO UNIDO – ESTUDO DE CASO**

Trabalho de Conclusão do Curso, para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Secretariado Executivo, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

Orientador (a): Prof. (a) MSc. Tânia Mota

CRICIÚMA, DEZEMBRO DE 2010

LIDIANE DAMINELLI

**A SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO DE MOVEIS RÚSTICOS DE UMA
EMPRESA DE MOVEIS E ESTOFADOS LTDA PARA O
REINO UNIDO – ESTUDO DE CASO**

Trabalho de Conclusão do Curso, para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Secretariado Executivo, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

Orientador (a): Prof. (a) MSc. Tânia Mota

Criciúma, 01 de dezembro de 2010

BANCA EXAMINADORA

Prof^a Tânia Mota – Mestre – UNESC – Orientadora

Prof^o Leonel Luiz Pereira – Especialista – UNESC

Prof^o Maicon Henrique Aléssio – Especialista – UNESC

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho especialmente a Deus, ao meu marido Edmar, à minha filha Hellen, à minha mãe, aos meus irmãos e cunhadas e amigos por estarem sempre comigo me apoiando e dando forças para realizar esta conquista.

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a Deus, por me iluminar diante das dificuldades, dado-me força, determinação e sabedoria para concluir essa etapa da minha vida.

Ao meu marido Edmar, por me apoiar e acreditar em mim, porque sem ele não teria realizado esta conquista.

À minha filha Hellen, por me compreender, incentivar-me e ter aguentado durante esses quatro anos a minha ida à UNESC todas as noites.

À minha mãe Ana, que sempre me apoiou e me ajudou em tudo que estava ao seu alcance.

Ao meu irmão Alex e cunhada Maria, pelas noites em que pude contar com eles para ficarem com a Hellen e por me mostrarem que no final sempre haverá a recompensa.

Ao meu irmão Demerson e cunhada Lediane, que em todos os momentos me incentivaram e por me mostrarem que não importava os problemas e as dificuldades, eu iria conseguir.

À minha cunhada Cris e seu esposo Cide, por me ouvirem e estarem presentes nesta caminhada.

Às minhas amigas do coração Suelen, Aline, Renata e Jamile, pelos momentos difíceis, pelas conversas, pelas risadas, pelos trabalhos realizados com grande êxito, enfim por esses quatro anos de convivência.

À minha orientadora Tânia Mota, que com todo seu conhecimento, dedicação e interesse me auxiliou muito no desenvolvimento deste trabalho. Agradeço a ela por toda a atenção e compreensão.

À coordenadora e todos os professores do curso que durante esses quatro anos nos transmitiram conhecimentos, auxiliaram-nos e nos incentivaram a continuar e chegar até aqui.

A todos os amigos e parentes que, direta ou indiretamente, me deram forças e esperança para a realização deste sonho.

“Todo o que persistir em pedir, receberá, e todo o que persistir em buscar, achará, e a todo o que persistir em bater, abrir-se-á.”

Mateus. 7: 8

DAMINELLI, Lidiane. **Estudo da Sistemática de Exportação de Móveis Rústicos de uma Empresa de Móveis e Estofados – um estudo de caso**, 2010. 72 folhas. Trabalho de Conclusão do Curso de Secretariado Executivo da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Criciúma.

RESUMO

A exportação é uma atividade de mercado que está gerando várias oportunidades para as empresas brasileiras nesses últimos anos, portanto para que as empresas obtenham uma boa posição no comércio internacional é necessário ter o conhecimento sobre os passos necessários a uma exportação, ou seja, como é realizada a sistemática de exportação de determinado produto para determinada parte do mundo. Esta pesquisa busca verificar quais as exigências para o exercício neste ramo de atividade, portanto, para o credenciamento da empresa na Receita Federal, quais os documentos utilizados na exportação do produto e quais os procedimentos fiscais e cambiais de negociações adotados pela empresa de Móveis e Estofados na exportação de móveis rústicos para o Reino Unido. Na metodologia, a pesquisa caracteriza-se como um estudo de caso, documental, exploratória e de abordagem qualitativa. Para obtenção de tais informações utilizou-se de fontes bibliográficas e sites oficiais relacionadas ao tema. Realizada a análise de como se procede ao credenciamento da empresa junto a Receita Federal, quais canais de distribuição existentes e os documentos utilizados para o processo de exportação foi confeccionado um questionário pré-elaborado para entrevista com o proprietário da empresa pesquisada. Diante dos dados e das informações, constatou-se que a empresa de Móveis e Estofados Ltda realiza as exportações através de comercial exportadora, apenas fabricando seus produtos, deixando a operação de comércio exterior, principalmente o desembaraço aduaneiro da mercadoria a ser exportada com o despachante aduaneiro também contratado, concluindo-se, portanto, que dentro da empresa não há funcionários habilitados para exercer este tipo de atividade. Além do que, o fluxo de exportação é pequeno demonstrando que há limitação na empresa na atuação no mercado externo.

Palavra-chave: Exportação. Sistemática. Conhecimento

DAMINELLI, Lidiane. **Systematic Study of Rustic Furniture Export Company of Furniture and Upholstery - a case study**, 2010. 72 sheets. Completion of the work of Executive Secretarial Course at the Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC – Criciúma.

ABSTRACT

The export market is an activity that is generating many opportunities for Brazilian companies in recent years, so for companies to obtain a good position in international trade is necessary to have knowledge about the steps needed to export, ie, how performed the systematic export of certain items to certain parts of the world. This research seeks to determine what the requirements for exercising this branch of activity, so for the accreditation of the company in the Internal Revenue Service, which documents used in export product and what the fiscal procedures and foreign exchange trading by the company the Furniture & Upholstery rustic furniture export to UK. In the methodology, the research is characterized as a case study, documentary, exploratory and qualitative approach. To obtain such information was used literature sources and official websites related to the topic. After the analysis of how to proceed to the accreditation of the company with the IRS, which existing distribution channels and the documents used for the export process, was made a pre-prepared questionnaire to interview the owner of the company studied. Our data and information, it was found that the company the Furniture & Upholstery Ltd holds exports through export trading, manufacturing its products only, leaving the operation of foreign trade, especially the customs clearance of goods to be exported with the dispatcher Customs also engaged, in concluding, therefore, that in-house IT staff are not entitled to exercise this kind of activity. In addition, the flow of exports is small showing that there are limitations in the company's performance in overseas markets.

Key words: Exports. Systematic. Knowledge.

DAMINELLI, Lidiane. **Estudio sistemático de muebles rústicos de exportación de una empresa de Muebles y Tapicería - un estudio de caso**, 2010. 72 hojas. Trabajo de Conclusión del Curso de Secretariado Ejecutivo de la Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Criciúma.

RESUMEN

El mercado de exportación es una actividad que está generando muchas oportunidades para las empresas brasileñas en los últimos años, por lo cual para las empresas, para conseguir una buena posición en el comercio internacional, es necesario tener conocimiento sobre los pasos necesarios para la exportación, es decir, cómo realizar la exportación sistemática de ciertos artículos a determinadas partes del mundo. Esta investigación busca determinar cuáles son los requisitos para el ejercicio de esta rama de actividad, por lo tanto, para la acreditación de la empresa en el Servicio de Impuestos Internos, cuáles son los documentos utilizados en la exportación de los productos y cuáles son los procedimientos fiscales y de cambio utilizados por la empresa de Muebles y Tapicería en la exportación de muebles rústicos al Reino Unido. En la metodología, la investigación se caracteriza por ser un estudio de caso, documental, exploratorio y cualitativo. Para obtener dicha información se utilizaron fuentes bibliográficas y sitios web oficiales relacionados con el tema. Tras el análisis de cómo proceder a la acreditación de la empresa junto a la Receta Federal, de los canales existentes de distribución y de otros documentos utilizados en el proceso de exportación, se realizó un cuestionario pre elaborado, para entrevistar al dueño de la empresa estudiada. Ante los datos y las informaciones, se contactó que la empresa de Muebles y Tapicería Ltda. Realiza exportaciones a través de una exportadora comercial, apenas fabricando sus productos, dejando la operación de comercio exterior, especialmente, el despacho aduanero de las mercancías que se exportan con el despachante de aduana contratado, concluyéndose, por lo tanto, que en la empresa no hay funcionarios capacitados para ejercer este tipo de actividad. Además, el flujo de las exportaciones es pequeño demostrando las limitaciones en el desempeño de la compañía en el mercado externo.

Palabras claves: Exportación. Sistemática. Conocimiento.

LISTA DE TABELA

Tabela – Câmbio Simplificado	43
------------------------------------	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

ACE – Adiantamento sobre cambiais entregues

CE – Comprovante de Exportação

DE – Declaração de Exportação

DI – Declaração de Importação

DSE – Declaração Simplificada de Exportação

LI – Licença de Importação

MDIC – Ministério do Desenvolvimento de Indústria e Comercio Exterior

RC – Registro de Operação de Credito

RE – Registro de Exportação

RV – Registro de Venda

SISCOMEX – Sistema Integrado de Comercio Exterior

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Tema	14
1.1.1 Delimitação do tema	14
1.2 Definição do problema	14
1.3 Objetivos	14
1.3.1 Geral	14
1.3.2 Específicos	15
1.4 Justificativa	15
2 FUNDAMENTAÇÃO	17
2.1 Comércio Exterior	17
2.1.1 Exportação	17
2.1.2 Por que Exportar	18
2.1.3 Para onde exportar	18
2.1.4 Como Exportar	19
2.2 Formas de Exportação	20
2.2.1 Exportação Direta	20
2.2.2 Exportação Indireta	20
2.2.3 Exportação Via <i>Trading company</i>	21
2.2.4 Agentes	22
2.2.5.1 Transporte Internacional	22
2.2.5.2 Transporte Marítimo	22
2.2.5.3 Transporte Aéreo	23
2.2.5.4 Transporte Rodoviário	23
2.2.5.5 Transporte Ferroviário	23
2.2.5.6 Transporte Multimodal	24
2.3 Incoterms	24
2.4 Sistemática da Exportação	28
2.4.1 Registro de exportação (RE)	30
2.4.1.1 Registro de Exportação Simplificado (RES)	31
2.4.1.2 Declaração de Exportação (DE)	31

2.4.1.3 Declaração Simplificada de Exportação (DSE).....	31
2.4.1.4 Declaração de Importação (DI).....	32
2.4.1.5 Licença de Importação (LI).....	32
2.4.2 Registro de venda (RV).....	32
2.4.2.1 Registro de operação de crédito (RC).....	32
2.4.2.2 Licença de Exportação.....	33
2.4.2.3 Comprovante de Exportação (CE).....	33
2.5 Documentos de Exportação de uso externo.....	33
2.5.1 Fatura Pró-forma.....	34
2.5.1.1 Fatura Comercial.....	34
2.5.1.2 Romaneio de Embarque ou Packing List.....	35
2.5.1.3 Conhecimento de Embarque.....	35
2.5.1.4 Fatura Consular.....	35
2.5.1.5 Certificado de origem.....	36
2.5.2 Certificado de inspeção.....	37
2.5.2.1 Certificado de seguro transporte.....	37
2.5.2.2 Letra de câmbio.....	37
2.5.2.3 Carta de crédito.....	37
2.5.2.4 Despacho Aduaneiro.....	38
2.6 Modalidades de Pagamentos.....	39
2.6.1 Pagamento Antecipado.....	39
2.6.1.1 Pagamento Contra Documentos.....	39
2.7 Câmbio.....	40
2.7.1 Negociação da moeda.....	42
2.7.2 Liquidação.....	43
2.7.3 Câmbio Simplificado – SIMPLEX.....	43
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	45
3.1 Abordagem Metodológica.....	46
3.2 Tipos de Pesquisa.....	46
3.3 Caracterização da Empresa.....	47
3.3.1 Localização.....	47
3.3.2 Ramo de Atividade.....	48
3.3.2.1 Missão da Empresa.....	48

3.4 População e Amostra	48
3.5 Instrumento de coleta de dados	48
3.5.1 Processo de coleta de dados	49
3.5.2 Análise e Interpretação dos dados	49
4 RESULTADOS DA PESQUISA.....	50
4.1 Sugestões.....	53
5 CONCLUSÃO	54
REFERÊNCIAS.....	56
APÊNDICE.....	58
ANEXOS.....	63

1 INTRODUÇÃO

Com a evolução do comércio exterior, a chegada da globalização e com os avanços de negociações com o comércio, as empresas procuram assumir um papel importante junto à economia mundial. A globalização exige das empresas modernização e um diferencial no comportamento empresarial, isto é, com o aumento competitivo do mercado a globalização veio com o propósito de romper fronteiras, fazendo com que as empresas busquem informações que as coloquem a frente do mercado interno, ou seja, na conquista do comércio mundial.

Surge então a exportação, mostrando-se como alternativa ao mercado interno e trazendo e gerando na inserção ao comércio exterior o enfrentamento à competitividade, o que, sem sombra de dúvidas, possibilita melhorias à qualidade e gera inovação, fortalecendo a imagem empresarial, reduzindo a dependência do mercado interno, via de consequência gerando, dentro do possível, estabilidade dos negócios.

Com essas estimativas do comércio internacional, muitas micro, pequenas e médias empresas buscam aventurar-se no mercado exterior, voltando-se para a exportação. Contudo, a indústria moveleira aproveitou essa tendência de crescimento do comércio mundial e alavancou nas exportações. Com a descoberta de que os países da Europa preferem os móveis rústicos em madeiras maciças de pinus, a empresa de Móveis e Estofados focou a exportação de móveis para o Reino Unido.

Considerando o fato de que para uma empresa se tornar exportadora de seus produtos, é necessário seguir as normas administrativas, fiscais e cambiais da exportação, sendo assim o objetivo da pesquisa é verificar e analisar como funcionam os passos, ou seja, a sistemática da exportação de móveis utilizada pela empresa de Móveis e Estofados e quais dificuldades poderiam ser apontadas neste tipo de operação.

Para tanto, o projeto conta com quatro capítulos principais. No primeiro, delimita-se o tema, o problema, os objetivos e justificativa. No segundo capítulo, há uma análise da fundamentação teórica sobre a exportação e sua sistemática. No terceiro são expostos os procedimentos metodológicos que foram utilizados para a execução deste projeto e os resultados da pesquisa.

Assim, a pesquisa não se esgota neste estudo, uma vez que a dinâmica das operações de comércio exterior impõe ao empresário conhecimento e informação constante a conjuntura nacional e internacional, de modo que se espera que possam, então, as informações levantadas motivar novos estudos na área.

1.1 Tema

A Sistemática de exportação de uma Empresa de Móveis e Estofados para o Reino Unido.

1.1.1 Delimitação do tema

Com o desenvolvimento dos blocos econômicos e a eliminação das barreiras alfandegárias, as exportações brasileiras no mercado moveleiro vêm crescendo a cada ano, sendo expressivo o interesse da empresa de Móveis e Estofados em atingir o mercado internacional, de modo que a empresa procura produzir peças diversificadas com *design* que interessa ao país importador.

Para que a empresa possa fazer negociações e exportar seu produto é necessário seguir as normas administrativas, fiscais e cambiais que existem na exportação, sendo assim a pesquisa verificou os procedimentos adotados na sistemática de exportação para o Reino Unido utilizada pela empresa de Móveis e Estofados Ltda e as possíveis dificuldades a serem apontadas.

1.2 Definição do problema

Como é a sistemática de exportação de móveis rústicos de uma empresa de médio porte para o Reino Unido?

1.3 Objetivos

1.3.1 Geral

Analisar quais e como são realizados os procedimentos da sistemática de exportação de móveis rústicos de uma empresa de Móveis e Estofados para o Reino

Unido e suas possíveis dificuldades.

1.3.2 Específicos

- Verificar as exigências para o credenciamento da empresa na Receita Federal;
- Verificar os passos para a emissão de Registro de Exportação "RE";
- Identificar os documentos da exportação e sua confecção;
- Analisar o desembaraço despacho aduaneiro e devidos tratamentos administrativos, fiscais e cambiais;
- Verificar os procedimentos de negociações dos documentos com os bancos;
- Verificar a existência de dificuldades a serem apontadas.

1.4 Justificativa

No limiar do século XXI, encontramos um cenário econômico mundial cada vez mais dinâmico e repleto de novidades. O mercado mundial torna-se cada dia mais exigente, isto porque a competitividade e especialização tecnológica está cada vez maior. Para estar dentro deste mercado é necessário se preparar para concorrer com produtos e serviços da melhor qualidade e menor preço.

O cenário internacional requer uma estratégia organizacional eficiente e com projetos bem elaborados, isso é uma tarefa que exige profissionalismo exportador, portanto é necessário estar preparado para uma série de condições ou requisitos que recomendam muita atenção.

A importância deste estudo é identificar a sistemática utilizada pela empresa exportadora, de modo que se possa identificar os caminhos percorridos e as dificuldades encontradas nas práticas de tratamento, fiscais, administrativas se houver e cambiais adotadas na exportação de seus produtos buscando viabilizar cada vez mais sua atuação no mercado internacional.

O estudo possui relevância para o curso de Secretariado Executivo, uma vez que, é o primeiro relatório feito sobre uma operação de comércio exterior notadamente sobre a sistemática de exportação e poderá se constituir como um instrumento de pesquisa para acadêmicas interessadas em descobrir o desafiante e

fantástico mundo dos negócios internacionais, já que a conjuntura global mostra que se trata de um mercado de trabalho em expansão para países como o Brasil.

A pesquisa contribuirá como uma fonte de dados, relacionados ao comércio exterior e dos processos que envolvem uma operação de exportação e a forma como é realizada no Brasil, mostrando como uma empresa de médio porte pode atuar no comércio internacional e as dificuldades que pode enfrentar.

A sistemática de exportação é um tema fascinante, pois além de demonstrar como as negociações e o comércio externo acontecem, proporciona a oportunidade de comunicação com outros países, o conhecimento de outras culturas, línguas e gera competitividade, melhor produtividade devido à concorrência com as empresas no país que exportam, bem como conhecimento da economia dos países envolvidos e de seu parque industrial.

Com isso, o estudo pretende, por meio da pesquisa, conhecer a forma pela qual é feita a sistemática de exportação de uma empresa de Móveis e Estofados Ltda, situada no vale de Araranguá, dos móveis rústicos que produz para o Reino Unido e, se houver, apontar possíveis dificuldades enfrentadas.

2 FUNDAMENTAÇÃO

Neste capítulo, apresenta-se a fundamentação teórica, construída por meio de conceitos e definições, dos temas relevantes aos objetivos deste estudo, iniciando com o comércio exterior, a operação de sua sistemática e os procedimentos de exportação, por que exportar, até chegar a possíveis dificuldades apontadas pela doutrina na sistemática de exportação de uma empresa de médio porte.

2.1 Comércio Exterior

Define-se Comércio Exterior como uma grande abertura da economia para os países. Para Lopez e Gama (2004, p.25), “vivemos a era do conhecimento, caracterizado principalmente nos expressivos avanços no campo das inovações que se traduzem na crescente incorporação de novas tecnologias impactando as estruturas industriais, [...] impondo crescente globalização da economia mundial”.

Trata-se de um conjunto de operações que envolvem a troca de bens e serviços entre territórios nacionais ou de fronteiras internacionais. Uma atividade mercantil que envolve a permuta de mercadorias e a compra e a venda mediante pagamentos. Berhends (2002) ensina que, o ato de importar e exportar pode ser descrito como comércio exterior, ou seja, é a compra e a venda de mercadorias em parceria ou não com outros agentes e empresas especializadas no mercado (país) estrangeiro.

Pode-se dizer que o comércio exterior é movido por relacionamentos entre os exportadores e importadores dos países em que ocorre a abertura de fronteiras nas vendas, o que normalmente determina grandes mudanças na produção da indústria nacional, os quais buscam a melhoria da qualidade.

2.1.1 Exportação

Com a globalização dos mercados e os avanços tecnológicos, sobreviver apenas com o mercado interno fica difícil, portanto isso tem obrigado as empresas a desenvolver estratégias de internacionalização que assegure a sua competitividade.

Keedi (2004, p. 17), define exportação como:

O ato de remeter a outro país mercadorias produzidas em seu próprio ou terceiros países, que proporcionem a ambas envolvidas vantagens na sua comercialização ou troca. É portando a saída de mercadorias para o exterior.

A empresa que vem a exportar está decidida a realizar grandes negociações e expandir suas vendas no mercado externo, pois a exportação é o caminho mais eficaz para garantir o futuro de expansão da empresa no ambiente globalizado.

2.1.2 Por que Exportar

Conforme Behrends (2002, p. 28) “exportar é aumentar os lucros!”. A exportação proporciona à empresa uma estimável vantagem sobre os concorrentes internos, desenvolve um crescimento cultural e aprimora métodos administrativos e organizacionais.

Minervini (2001, p. 5 e 6) cita as várias motivações que levam as empresas a ingressarem no mercado internacional: a necessidade de aumentar a sua competitividade; dificuldades de vendas no mercado interno; melhor aproveitamento das estações; possibilidade de valorização nos preços; melhor produção já que a empresa pode se concentrar em poucos modelos e se preocupar apenas com quantidade; prolongamento do ciclo de vida da mercadoria; diversificação de riscos, a busca de venda em outros países; melhora da imagem com o mercado interno, a empresa que exporta passa a ser uma referência à concorrência; redução de competidores no mercado interno e uma estratégia de desenvolvimento da empresa. Enfim, exportar, além de ser muito bom para o país, é ótimo para a empresa.

2.1.3 Para onde exportar

Para obter bons resultados com a exportação, uns dos princípios básicos é realizar uma pesquisa de mercado externo, ou seja, qual o lugar que terá condições aquisitivas e necessidade do produto exportado. Para um bom posicionamento no mercado externo é preciso conhecer e compreender o mercado

alvo.

Minervini (2001, p. 07), cita que:

Teoricamente, com base em uma pesquisa de mercado prévia, exportamos para onde encontramos condições de entrar de forma mais rentável, com um mínimo de custo e rico. Na prática, as empresas começam quase sempre de forma casual, respondendo a pedidos das mais variadas procedências ou participando de feiras internacionais.

Segundo o mesmo autor (2001, p. 07), as empresas que buscam a exportação são geralmente para mercados mais próximos do país de origem do produto; mercados com rápido crescimento; mercados com culturas semelhantes a do exportador; mercados com uma competição leve e em mercados grandes, o que geralmente significa alto consumo.

2.1.4 Como Exportar

O mercado externo se diferencia do mercado interno, não se pode fazer uma extensão de um mercado ao outro. Conforme Minervini (2001), algumas empresas cometem erros quando não procuram fazer um levantamento sobre as condições do mercado alvo, pois cada mercado possui sua cultura e seus hábitos de costume.

A empresa, muitas vezes, não obtém as informações necessárias, desconhece tipos de apoio existentes na exportação, ou como gerenciar a exportação, possui estruturas inadequadas e ainda, existe a falta de atitude e dificuldades de adaptar com outras culturas. Para que isto não ocorra, Minervini (2001, p. 09) sugere que a empresa exportadora faça uma “avaliação da capacidade internacional; identificação das oportunidades de negócios; seleção do mercado parceiro; promoção; comercialização e administração.”

Lopez e Gama (2004, p.31 e 32) citam que há diversas formas de colocar o produto de uma empresa no mercado externo. A empresa pode vender para empresas que atuam no mercado interno e que exportam por sua conta, vender a agentes de estrangeiros no mercado nacional, exportar via “trading company”, exportando via consórcio e exportando diretamente.

2.2.1 Formas de Exportação

A forma de exportação é a maneira pela qual a empresa decide colocar seu produto no exterior, para iniciar a atividade de exportação é preciso conhecer as formas de exportação existentes, assim a empresa pode optar pela forma que melhor se adapta na empresa.

2.2.2 Exportação Direta

Esta modalidade de exportação é uma forma direta de comercializar o produto no exterior, ou seja, o próprio fabricante realiza os passos legais do processo da exportação, desde os primeiros contatos com o importador até a conclusão da venda.

Lopez e Gama (2004, p.176) acrescentam:

configura a venda direta a um comprador situado em outro país, mesmo que a negociação seja desenvolvida por um ou mais agentes ou representantes do exportador, que estejam localizados no exterior e recebam uma comissão por este serviço.

Este tipo modalidade exige da empresa exportadora um bom conhecimento no processo de exportação, seguindo todos os passos e dominando os procedimentos legais. Conforme Garcia (2001, p. 28), “é entendida por direta a operação de exportação em que o próprio fabricante/produtor fatura seu produto em nome do importador no exterior.”.

Este canal de distribuição exige do exportador o conhecimento de todo o processo de exportação, requer atenção administrativa, um relacionamento direto com o importador, controle sobre a venda e um conhecimento mais preciso do mercado externo.

2.2.3 Exportação Indireta

Nesta modalidade, o fabricante não tem contato com o importador, cuida somente da elaboração da mercadoria, o responsável pela comercialização é um interveniente uma empresa especializada que cuidará dos processos de exportação:

pesquisa de mercado, promoção comercial, comercialização externa e o deslocamento da mercadoria. Garcia (2001, p. 35) cita que “a interveniência no comércio da exportação pode ser praticada por diversos tipos de empresas, cujo objeto social tenha previsto a exportação.”

Conforme Lopez e Gama (2004, p.177) existem os seguintes intervenientes:

- Empresa comercial exclusivamente exportadora;
- Empresa comercial que opera tanto no mercado externo quanto no interno (atividade mista);
- Cooperativas ou Consórcios de Exportação;
- Indústria que complementa seu comércio de exportação vendendo produtos de terceiros;
- Importadores que executam o processo exportador no país de origem.

O interveniente é responsável pela “pesquisa de mercado, promoção comercial, a própria comercialização externa e o processo de deslocamento da mercadoria da zona de produção à zona de consumo.” (LOPEZ e GAMA, 2004, p.177).

2.2.4 Exportação Via *Trading company*

“Trading company” são empresas comerciais exportadoras que o governo criou com o objetivo de incentivar as pequenas e médias empresas a exportarem seus produtos para o exterior, “constituídas de acordo com o Decreto-Lei nº. 1.248/72, que define critérios e regulamenta sua forma de atuação.” (LOPEZ e GAMA, 2004, p. 177).

Sendo um canal de distribuição com características de uma exportação direta, a “trading company” compra a mercadoria do fabricante e vende para o importador como se fosse diretamente pelos produtores.

De acordo com Santos (2000, p. 97), a “trading company” trabalha tanto no mercado interno quanto no externo, atua “na exportação, importação, no mercado interno e como agente de comércio no Brasil ou no exterior”.

Para Minervini (2001, p. 198) a Trading Company:

É uma sociedade mercantil, cujas atividades são compra e venda, intermediação, financiamento, comercialização, administrativa e, inclusive industrialização, com grande capacidade de detectar negócios e concentrá-los nas diferentes parte do mundo.

Este canal de distribuição facilita para empresa todo o processo de exportação.

2.2.5 Agentes

Os agentes são representantes internacionais que possuem experiências e conhecimento com o mercado externo e com o produto a ser exportado. Conforme Lopez e Gama (2004, p. 78 e 79), sua atribuição “consiste em facilitar o negócio, tanto para o vendedor quanto para o comprador, tendo como funções: promover e vender os produtos; fazer a pesquisa de mercados; avaliar a potencialidade do produto; assessorar em assunto bancários, legal e fiscal; escolher o meio de transporte e a tarifa mais conveniente, fornecer as informações necessárias sobre a comercialização; auxiliar no preço do produto; acompanhar e assessorar nas negociações e em caso de reclamação por parte do cliente, colaborar com uma solução satisfatória.”

Contratados pela empresa exportadora “a remuneração pelos serviços prestados é determinada, normalmente, em termos percentuais sobre o valor da venda no local de embarque para o exterior.” (LOPEZ e GAMA, 2004, p.179)

2.2.5.1 Transporte Internacional

O transporte também é um processo importante na exportação, pois para comprar ou vender alguma mercadoria, é preciso saber o meio de locomoção adequado para transferir a carga de um local ao outro. Os modais se apresentam em cinco modalidades:

2.2.5.2 Transporte Marítimo

Este é um dos modais mais utilizados pelas empresas brasileiras, tendo como órgão governamental responsável o Ministério dos Transportes que por intermédio do Departamento da Marinha Mercante – D.M.M, regula as operações de transporte marítimo no Brasil. (MALUF, 2000, p.107)

Conforme Castro (2001, p.115), “No comércio exterior brasileiro, o transporte marítimo tem participação superior a 90% nas transações comerciais.”

A empresa que opta por esta modalidade deve analisar qual o tipo de navio mais indicado para transportar a mercadoria.

2.2.5.3 Transporte Aéreo

O transporte aéreo é utilizado para transportar mercadorias de alto valor ou aquelas que estão com seu prazo de validade curto, por ser um meio de transporte rápido seu valor é elevado.

Conforme César; Rocha (2001, p.24) este modal “[...] possui como principal vantagem a sua velocidade, principalmente para longas distâncias, uma grande disponibilidade de serviços oferecidos, e com boas condições de confiabilidade.” Mesmo com esta vantagem, é preciso analisar os custo e os benefícios.

2.2.5.4 Transporte Rodoviário

Esta modalidade é muito utilizada no transporte interno, sendo efetuado por caminhões e carretas são usadas para viagens de curtas ou médias distâncias.

Segundo Maluf (2000, p.115), “É também o mais flexível e o mais ágil no acesso às cargas, e permite integrar regiões, mesmo as mais afastadas, bem como o interior dos países.” Maluf (2000), também enfatiza que este modal possui uma principal característica, “a simplicidade do funcionamento: a mercadoria é embarcada na porta do exportador e desembarcada na porta do importador.”

2.2.5.5 Transporte Ferroviário

Este transporte é efetuado por vagões de carga, geralmente utilizado por países limítrofes. Conforme Keedi (2004, p.129) “O transporte ferroviário tem uma característica única, que o diferencia de todos os demais modais, que é a sua limitação de tráfego aos trilhos estabelecidos, não havendo flexibilidade, atendo-se a trajetos fixos.”

2.2.5.6 Transporte Multimodal

Este transporte é utilizado quando a mercadoria precisa ser transportada em mais de um modal para chegar até o local de destino, “pode ser realizado internamente no país, ou entre países diferentes, como no caso de uma mercadoria que sai de um país e necessita ser entregue no interior de outro país.” (MALUF, 2000, p.118).

2.3 Incoterms

Os Incoterms, derivado da expressão Inglesa International Commercial Terms/ Termos Internacionais de Comércio, surgiram com o intuito de determinar aos negociantes quais as suas obrigações e deveres.

Lunardi (2001, p. 21), enfatiza as funções dos incoterms:

No que diz respeito aos Incoterms, verificar que eles determinam, com exatidão, a divisa de custos entre comprador e vendedor e, portanto, conhecer profundamente cada um dos termos significa evitar surpresas com custos adicionais e inesperados.

Maluf (2000, p.59) assevera que os incoterms significam “um conjunto padrão de definições determinando regras e práticas neutras que servem para definir, dentro de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador.” Nessas definições de regras, está discriminado onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete e quem é responsável pela contratação do seguro, isto para que não haja conflitos e disputas nas operações internacionais.

Maluf (2000, p. 59), enfatiza que as regras dos incoterms nasceram com o objetivo de padronizar as responsabilidades dos negociantes:

A Câmara de Comércio Internacional (CCI), através da publicação nº. 560 Revisão 2000, estabelece que o propósito dos incoterms seja o de promover um conjunto de regras internacionais para interpretação dos termos comerciais usuais mais utilizados no comércio internacional. Dessa forma, as incertezas das diferentes interpretações de tais termos em diferentes países podem ser evitadas ou, pelo menos reduzida a um patamar considerável.

Para um bom entendimento e compreensão dos incoterms, eles foram agrupados em quatro categorias, com as especificações necessárias para cada grupo, pois o processo de transporte começa onde o vendedor disponibiliza a mercadoria para o comprador até o local de destino, incluindo o pagamento do transporte principal e transferências de riscos de perda ou dano ao bem.(LUNARDI 2001, p. 33).

São as seguintes categorias: (LUNARDI 2000, p. 33)

Grupo “E”: Partida: Este termo dá ao exportador uma mínima obrigação a cumprir, ou seja, a mercadoria deve ser entregue ao comprador no domicílio do vendedor.

Grupo “F”: Transporte Principal não Pago: Neste termo, a mercadoria é entregue ao transportador ou a alguém que seja nomeado pelo comprador, desta forma o exportador não paga o transporte principal.

Grupo “C”: Transporte Principal Pago: Neste grupo o frete principal é pago pelo vendedor, suas obrigações e custos estão na entrega da mercadoria até o local combinado com o importador, após a entrega o exportador se isenta de qualquer responsabilidade com a carga.

Grupo “D”: Chegada: Este termo a responsabilidade maior é a do vendedor, ele tem a obrigação de contratar todos transportes para colocar a mercadoria no país de destino.

Entre esses grupos, os melhores aceitos aos exportadores são o E, F e C porque quem se responsabiliza pelos custos da saída da mercadoria até a chegada é o importador.

Conforme Maluf (2000, p. 59), “os incoterms são representados por 13 siglas de três letras.” Cada modelo de Incoterms tem um significado especificado.

- **EXW – Ex Word,** (local de produção) significa que a entrega da mercadoria é colocada à disposição do comprador nas instalações do vendedor, ou em outro local nomeado (fábrica, usina, armazém, etc.), não desembaraçada para a exportação e não carregada em qualquer veículo coletor; este termo representa a mínima obrigação para o vendedor; o comprador arca com os custos e riscos para retirar a mercadoria do estabelecimento do vendedor; com uma cláusula explícita no Contrato de Compra e Venda, os riscos e custos no carregamento e na saída da mercadoria poderão ser do vendedor; este termo não deve ser usado se o comprador não puder se responsabilizar, direta ou indiretamente, pelas formalidade

de exportação, sendo que, pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte, incluindo o multimodal.

- FCA – *Free Carrier*, (transporte livre) significa transporte livre, o vendedor entrega a mercadoria ao transportador indicado pelo comprador no local designado; se a entrega for realizada nas dependências do vendedor: o vendedor é responsável pelo carregamento; se acontecer em qualquer outro local: o vendedor não é responsável pela descarga. Pode ser utilizado em qualquer modalidade, incluindo o Multimodal.

- FAS – *Free Alongside ship*: (livre no acostado do navio, porto de embarque designado) neste termo, o exportador tem a obrigação de entregar a mercadoria desembaraçada para o embarque ao lado do navio transportador, no porto de embarque designado, a partir desse momento, o comprador tem que arcar com todos os custos e riscos de perda ou dano das mercadorias. Este poderá ser utilizado somente em transporte marítimo ou fluvial.

- FOB – *Free on Board-Livre a Bordo* (porto de embarque designado), este incoterms significa que o vendedor encerra suas obrigações quando entrega as mercadorias à amurada do navio, no porto de embarque designado, neste momento, o comprador assume todas as responsabilidades de custo, riscos de perda ou dano das mercadorias e pelo desembarço da mercadoria para a exportação. Pode ser utilizado somente em transporte marítimo ou fluvial.

- CRF – *Cost and Freight* – Custo e Frete (porto de destino designado), nesta modalidade o vendedor é responsável pelo pagamento dos custos e o frete necessários para colocar a mercadoria a bordo do navio designado, os riscos de perda ou dano das mercadorias, assim como quaisquer outros custos adicionais são transferidos do vendedor para o cobrador. O responsável pelo desembarço da exportação é o vendedor. Pode ser utilizado no transporte marítimo e fluvial.

- CIF – *Cost Insurance and freight* – Custo, Seguro e Frete (porto de destino designado), significa que o vendedor entrega as mercadorias quando as mesmas cruzam a amurada do navio, no porto de embarque, as responsabilidades do vendedor são pelo pagamento dos custos e do frete necessário para levar a mercadoria até o porto, pelo desembarço da mercadoria, transporte principal com cobertura mínima. O comprador, recebendo a mercadoria, assume a responsabilidade por todos os custos. Pode ser utilizado em transporte marítimo e

fluvial.

- CPT – *Carriage Paid To* – Transporte pago até (local de destino designado), neste incoterms, o vendedor paga o transporte para levar as mercadorias ao local de destino designado. Desta forma, o comprador arca com os riscos e quaisquer outros custos ocorridos após a entrega das mercadorias. O vendedor desembaraça as mercadorias para exportação. Pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

- CIP – *Carriage and Insurance Paid to* – Transporte e seguro pagos até (local de destino designado), neste termo, o vendedor é responsável por entregar a mercadoria ao transportador nomeado por ele, mas arca com os custos do transporte necessário para levar as mercadorias ao local de destino designado. Assim que as mercadorias são entregues, o comprador arca com todos os riscos e quaisquer custos adicionais que possam incorrer. Durante o carregamento, o vendedor é responsável pelo pagamento do seguro mínimo contra o risco de perda ou dano das mercadorias, caso o comprador deseje uma cobertura mais ampla, ele deverá acordar com o vendedor ou pagar as coberturas adicionais do seguro. O vendedor deverá desembaraçar as mercadorias para exportação. Pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

- DAF – *Delivered at Frontier* – Entregue na fronteira (local designado), significa que o vendedor deve entregar as mercadorias, a bordo do veículo transportador, sem descarregar, no ponto combinado na fronteira, mas antes da alfândega do país limítrofe. O vendedor deve fazer o desembaraço da mercadoria para a exportação, mas não o desembaraço para a importação. Entregue a mercadoria, o importador assume os riscos de perdas ou danos causados. Pode ser utilizado na modalidade de transporte terrestre.

- DES – *Delivered Ex Ship* – Entregue a bordo do navio (porto de destino designado), significa que o vendedor deve colocar a mercadoria a disposição do comprador, à bordo do navio, não desembaraçada para a importação, no porto de destino designado. O vendedor arca com todos os custos e riscos até o porto de destino designado, antes da descarga. Pode ser utilizado somente quando as mercadorias forem entregues via marítima, fluvial ou multimodal.

- DEQ – *Delivered Ex-Quay* – Entregue no cais (porto de destino designado), a responsabilidade do vendedor é colocar a mercadoria à disposição do

comprador, não desembaraçada para importação, no cais (Pier), no porto de destino designado. O vendedor arca com os custos e riscos inerentes ao transporte das mercadorias ao porto de destino e na descarga da mercadoria no cais. Desta forma, o comprador faz o desembaraço da mercadoria para a importação e paga por todas as formalidades na importação. Este termo deve ser utilizado somente quando as mercadorias forem entregues por via marítima, fluvial ou transporte multimodal.

- DDU – *Delivered Duty Unpaid* – Entregue com impostos não pagos (local de destino designado), significa que o vendedor deve entregar as mercadorias ao comprador no ponto de destino designado, sem estar desembaraçada para importação e sem descarregar de qualquer veículo transportador. O vendedor arca com os custos e riscos envolvidos até a entrega das mercadorias no local de destino. O comprador tem a responsabilidade sobre o pagamento de diretos, impostos e outros encargos oficiais para a importação. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, mas quando a entrega for feita no porto de destino, a bordo do navio ou no cais, devem ser utilizados os termos DES ou DQE.

- DDP – *Delivered Duty Paid* – Entregue com impostos pagos (local de destino designado), o vendedor entrega as mercadorias ao comprador, desembaraçadas para importação e sem descarregar do veículo transportador até o local de destino designado. O vendedor arca com todos os custos e riscos relativos ao transporte e entrega da mercadoria no local de destino designado. Este termo não deve ser utilizado quando o vendedor não obtiver licença de importação direta ou indiretamente. Este termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte, mas quando a entrega for feita no porto de destino, à bordo do navio ou no cais, devem ser utilizados os termos DES ou DEQ.

2.4 Sistemática da Exportação

Primeiramente, para uma empresa se tornar exportadora de seu produto, ela precisa efetuar o registro de exportador REI (Registro de Exportador e Importador), na Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Este registro credencia a empresa para entrar no sistema automatizado do SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior. Credenciamento este que é feito somente na primeira operação, junto à Delegacia da Receita Federal. (SCHULZ, p. 101). O

credenciamento no SISCOMEX, é uma forma de instrumento on line que acompanha e controla as operações da empresa no comércio exterior.

Para a utilização do SISCOMEX a empresa precisa habilitar-se, conforme pesquisa no site da Receita Federal:

[...] para que seja efetuada uma exportação ou importação de mercadorias, por meio do Siscomex, seja ela comum ou simplificada, primeiramente, o interessado deve providenciar, junto à Secretaria da Receita Federal (SRF), sua habilitação, por meio de senha, para operação no sistema e o credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro.

Dentro deste procedimento de habilitação, há quatro modalidades:

Ordinária: para pessoas jurídicas que exportam habitualmente;

Simplificada: para pessoas físicas, empresas públicas, entidades sem fins lucrativos e pessoas jurídicas, conforme as seguintes situações:

- a. Obrigadas a apresentar, mensalmente, a Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF), conforme estabelecido no art. 3º da Instrução Normativa RFB nº 786/07;
- b. Constituídas sob a forma de sociedade anônima de capital aberto, bem como suas subsidiárias integrais;
- c. Habilitadas a utilizar o Despacho Aduaneiro Expresso (Linha Azul);
- d. Que atuem exclusivamente como pessoa jurídica encomendante;
- e. Que realizem apenas importações de bens destinados à incorporação ao seu ativo permanente;
- f. Que atuem no comércio exterior em valor de pequena monta, conforme definido no art; 2º, §§ 2º e 3º, da própria IN SRF nº 650/06, também incluído nessa modalidade o importador por conta e ordem de terceiros.

Especial: para órgãos da administração pública direta, autarquias e fundações públicas, organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.

Restrita: exclusivamente para a realização de consultas ou retificações de declarações aduaneiras de pessoas físicas ou jurídicas que tenham operado anteriormente no comércio exterior e não estejam habilitadas em nenhuma das modalidades anteriores.

Após o credenciamento, a empresa poderá operar no SISCOMEX. Seguindo suas normas, repassará as informações comerciais, financeiras e fiscais.

O registro no SISCOMEX é a formalização da exportação junto às autoridades brasileiras do comércio exterior.

Conforme Behrends (2002, p. 114 e 115), os documentos informatizados a

serem feitos no SISCOMEX são:

- RE – Registro de Exportação;
- DSE – Declaração Simplificada de Exportação;
- LI – Licença de Importação;
- DI – Declaração de Importação;
- RV – Registro de Venda;
- RC – Registro de Operação de Crédito;
- DE – Declaração de Exportação;
- CE – Comprovante de Exportação

Behrends (2002, p.115), cita que é possível ter acesso ao SISCOMEX com habilitação e credenciamento nas “agências do Banco do Brasil que operam com comércio exterior; Bancos que operam em câmbio; Corretoras de câmbio; Despachantes Aduaneiros; Estabelecimentos do exportador/importador, com critérios específicos para a ligação e Salas próprias da Receita Federal.”

2.4.1 Registro de exportação (RE)

Para o controle da Receita Federal, é necessário o preenchimento do RE no SISCOMEX na maioria das exportações realizadas. Nas exportações, na modalidade comum como na simplificada (mercadoria com valor até US\$ 50.000,00, bagagem desacompanhada e exportação temporária). Há exportações que se efetua sem registro no SISCOMEX.

Para Vazquez (2001, p.190):

O RE veio substituir a Guia de Exportação e cabe ao exportador, por intermédio de terminal conectado ao Siscomex (Sistema Integrado de Comércio Exterior), próprio ou de terceiros, prestar as informações necessárias ao exame e efetivação do registro de exportação.

No RE contêm informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria. (BEHREND, 2002, p.118)

2.4.1.1 Registro de Exportação Simplificado (RES)

Este documento é emitido dentro do SISCOMEX, com validade de 5 (cinco) dias, nele o exportador deve preencher os dados com informações relativas à operação de exportação. Considerando o valor máximo de USD 10,000.00 incluindo a condição de venda (*lconterm*). (MALUF, 2000, p.180.)

2.4.1.2 Declaração de Exportação (DE)

Todas as mercadorias destinadas ao exterior, estão sujeitas ao despacho aduaneiro, este despacho é feito por meio da declaração de exportação, que é processada na Instrução Normativa SRF nº 28/94, pelo Siscomex. Na DE o exportador informa o Registro de Exportação e as mercadorias destinadas ao exterior. Como base para o Despacho de Exportação é necessário a primeira via da Nota Fiscal, Via original do Conhecimento e do Manifesto Internacional de Carga, nas exportações por via terrestre, fluvial ou lacustre; Certificado de Classificação, Certificado de Fitossanitário, autorização expedida pelo Ibama e Certificado de Origem.

2.4.1.3 Declaração Simplificada de Exportação (DSE)

Este documento é formulado pelo exportador ou seu representante legal em um terminal conectado ao SISCOMEX, ou seja, por meio de formulários ou registro no Siscomex. As exportações simplificadas sem registros no SISCOMEX são relativas a amostras sem valor comercial, exportações de representações diplomáticas, bens de assistência e salvamento. Conforme Lopez e Gama (2004 p.217) a DSE “representa procedimento facilitado para as formalidades aduaneiras, permitindo ao usuário obter reduções de custos e tempos.”

O objetivo da DSE é simplificar os despachos aduaneiros e estimular as exportações para as micros e pequenas empresas. Este documento torna mais rápido o preparo da documentação, da liberação alfandegária, do embarque da mercadoria, também no processo cambial, momento do recebimento das divisas, sendo que as exportações que são realizadas por meio da DSE podem ser pagas por Boleto de Compra e Venda de Moeda Estrangeira, dispensando a necessidade

de emissão de um contrato de câmbio.

2.4.1.4 Declaração de Importação (DI)

Neste contém as informações necessárias sobre a operação realizada de importação. Este documento possibilita a solicitação para a nacionalização da mercadoria, sendo que, o registro é permitido somente após a chegada da mercadoria no território nacional. (MALUF, 2000, p.207)

2.4.1.5 Licença de Importação (LI)

A LI é processada de forma similar ao registro de exportação, espelha informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal. Informações estas que são prestadas pelo importador diretamente ou por meio de agentes credenciados. (MALUF, 2000, p.206)

2.4.2 Registro de venda (RV)

O registro de venda é um documento que contém um conjunto de informações necessárias para os produtos que são negociados em bolsa ou de venda de commodities.

Conforme Vazquez (2001, p. 180):

O RV é realizado diretamente pelo exportador ou por seu representante legal, em terminal interligado ao Siscomex. O Sistema confere automaticamente a cada RV um número, que é informado ao exportador.

2.4.2.1 Registro de operação de crédito (RC)

No registro de operação de crédito contém as informações de caráter cambial e financeiro sobre a venda externa, que será conduzida com o prazo de pagamento superior a 180 dias. Sendo esta com recursos próprios ou de terceiros.

Vasquez (2001, p. 181) cita que:

Cada RV corresponde a um “pacote” financeiro e pode abranger a exportação de diversas mercadorias ou serviços, com previsão para um ou para múltiplos embarques. Cabe ao exportador, diretamente ou por seu representante legal, por intermédio de terminal conectado ao Siscomex, prestar as informações necessárias ao exame e efetivação do Registro de Operação de Crédito.

2.4.2.2 Licença de Exportação

Este é um documento exigido quando produtos têxteis são exportados para a União Européia e ao Canadá. A licença de exportação é o documento onde o Banco do Brasil certifica que o produto têxtil a ser exportado está enquadrado nos limites contingenciados pela União Européia e Canadá. (MALUF, 2000, p.167)

2.4.2.3 Comprovante de Exportação (CE)

Este documento é solicitado pelo exportador após a averbação de embarque da mercadoria por meio do Siscomex. Com o CE o exportador pode negociar junto ao Banco os documentos de embarque, para cobrança ou recebimento de divisas.

2.5 Documentos de Exportação de uso externo

Os documentos de uso externo são utilizados para negociação de pagamentos, junto ao Banco e que são exigidos pelo importador.

Segundo Schulz (1999, p. 107), “documentos de uso externo são os documentos que não tem qualquer conotação fiscal dentro do país. São os documentos que o importador irá utilizar para efetuar o desembaraço da mercadoria no seu país,” sendo eles:

- Fatura pró-forma - “Pró-forma invoice”;
- Fatura comercial - “Commercial invoice”;
- Romaneio de embarque - “packing list”;
- Conhecimento de embarque - “B/L”;
- Fatura consular;

- Certificado de origem;
- Certificado de inspeção;
- Certificado de seguro transporte;
- Letra de câmbio;
- Carta de crédito.

2.5.1 Fatura Pró-forma

Após todo o processo de negociação entre o exportador e o importador é, feito a fatura pró-forma. Sendo pagamento antecipado a pró-forma é o documento hábil para o fechamento de câmbio (BEHRENDTS, 2002, p.106).

A pró-forma informa ao comprador os dados referentes ao produto que lhe está sendo ofertado e é utilizado também como um espelho para a emissão da carta de crédito.

Neste documento, contêm os dados que informa ao importador o valor da mercadoria quais as condições e propostas para a realização da venda, discriminando também a forma que será transportada a mercadoria. (SANTOS 2000, p.157)

2.5.1.1 Fatura Comercial

É um documento básico entre as transações internacionais, emitido pelo exportador e impresso em idioma estrangeiro. Sendo de grande utilidade para o desembaraço da mercadoria para o país de destino, nela não pode haver erro, emendas ou rasuras.

Conforme Vasquez (1999, p.184):

A fatura Comercial deverá incorporar todos os dados da Fatura Pro-forma, que é o documento que dá origem ao negócio. Deverá ser emitida em tantas vias quantas as solicitadas pelo comprador, principalmente para atender às exigências no desembaraço aduaneiro e na liberação de divisas para pagar a importação.

2.5.1.2 Romaneio de Embarque ou Packing List

Documento simples, mas necessário para o desembaraço da mercadoria. O Packing List facilita a fiscalização na saída pelo exportador, indicando os volumes e os respectivos conteúdos, ao importador com a conferência e localização das mercadorias recebidas. (BEHRENDTS, 2002, p.107)

2.5.1.3 Conhecimento de Embarque

Este documento é emitido pelo transportador em três vias originais, que comprova o embarque da mercadoria, e confere ao consignatário a posse da mercadoria após o transporte. As vias são assinadas pelo responsável pela emissão, todas as vias são negociáveis, porém quando negociada uma das originais, as outras perdem o seu valor. (BEHRENDTS, 2002, p.112)

Conforme Vazquez (2001, p. 198)

Para a emissão do conhecimento de embarque é necessário o fornecimento de algumas informações. Sugerimos que se entregue ao agente expedidor uma cópia da RE (Registro de Exportação) e/ ou a fatura pro forma, que contém os dados solicitados [...] é conveniente estar atento para suas fidelidades: declaração quanto ao pagamento do frete [...]; quanto ao embarque da mercadoria [...]; quanto a consignação [...].

Os conhecimentos de embarque variam conforme o tipo de transporte que será utilizado, sendo eles: Conhecimento Marítimo – *Ocean Bill of Lading*; Conhecimento Ferroviário – *Railway Bill*; Conhecimento Aéreo – *Airway Bill*; Conhecimento Rodoviário – *Roadway Bill*; *Short Form Bill of Lading* – não contem todas as condições de transporte; *Trough Bill of Lading* – diversas modalidades de transporte; *Charter Party Bill of Lading* – transporte em navio fretado. (VAZQUEZ, 2001, p. 199)

2.5.1.4 Fatura Consular

A Fatura Consular é exigida por alguns países, para que as mercadorias estrangeiras possam ingressar ao país importador.

Conforme Behrends (2002 p. 108):

Os formulários requeridos para que seja fornecida a Fatura Consular diferem para cada país. O exportador deve adquiri-los, normalmente, nos consulados – que os vendem ou fornecem, em geral-, e, depois de preenchidos, eles têm de retornar ao consulado acompanhado os demais documentos requisitados: Fatura Comercial, Certificado de Origem, Conhecimento de Embarque e outros.

2.5.1.5 Certificado de origem

O certificado de origem é um documento comprobatório que atesta a origem da mercadoria que está sendo embarcada para o exterior. Este certificado poderá ser exigido pelo país importador.

De acordo com Maluf (2000, p. 154), “O Certificado de Origem tem como finalidade atender as exigências de Acordos Comerciais firmados entre o país exportador e o país importador.”

Maluf (2000) enfatiza os principais Certificados de Origem:

- Mercosul/ ALADI: “emitido pela Federação do Comércio ou pela Federação das Indústrias, destinado a comprovar a origem de mercadorias brasileiras exportadas para países da América Latina;”
- SGP – Sistema Geral de Preferência (Certificado de Origem Form-A): “emitido pelo SECEX, através da Agência do Banco do Brasil, após o embarque da mercadoria. Exige prova comprobatória da exportação.”

Existem outros Certificados exigidos pelo país importador, são emitidos pelos órgãos das Federações das Indústrias, a Câmara de Comércio e Federações de Comércio.

Certificado Fitossanitário (*Phytosanitary Certificate*): Certifica as condições sanitárias e de salubridade dos produtos.

Certificado de Análise (*Analysis Certificate*): Fornece uma análise físico-química do produto exportado.

Certificado de Qualidade (*Quality Certificate*): Certifica a qualidade do produto.

Certificado de Peso (*Weight Certificate*): Certifica os pesos bruto e líquido do embarque.

Certificados especiais: Estes certificados autorizam e controlam a

exportação de alguns produtos, como produtos alimentícios e farmacêuticos. (MALUF 2000, p.155).

2.5.2 Certificado de inspeção

O certificado de inspeção é um documento que certifica a qualidade do produto exportado conforme os dados da fatura comercial, este certificado pode ser exigido por alguns países. Sendo este emitido pela empresa exportadora ou por uma empresa especializada nesta atividade. O certificado é emitido por meio de um relatório preliminar que a empresa gera. Este certificado de inspeção acompanha a mercadoria durante o seu trânsito interno e durante o seu embarque para o exterior.

2.5.2.1 Certificado de seguro transporte

Sendo parte integrante dos documentos no processo de exportação, o certificado de Seguro é um documento exigido sempre que a transação da mercadoria for efetuada em condições de custo e seguro, ou custo, seguro e frete.

2.5.2.2 Letra de câmbio

A Letra de Câmbio ou Saque de Exportação é um título como a duplicata utilizada no mercado interno. Este documento é emitido pelo exportador em três vias originais e uma cópia. Conforme Vazquez (2001) o saque cambial é um título de crédito sacado por um credor contra um devedor, com ordem expressa para que o devedor pague certa quantia a determinada pessoa, ou a sua ordem, em determinado prazo e em local determinado.

2.5.2.3 Carta de crédito

A carta de crédito é um documento emitido por um banco internacional, solicitada pela importador, representa um compromisso de pagamento do banco ao exportador da mercadoria. Na Carta de Crédito, são especificados o valor, beneficiário (exportador), a documentação exigida, o prazo, os portos de destino e

de embarque, é feita a descrição da mercadoria, quais as quantidades e outros dados relativa às operações de exportação.

Efetuada o embarque da mercadoria, o exportador entrega os documentos ao banco que negociou o câmbio. Após a conferência dos documentos solicitados na carta de crédito, efetua-se o pagamento ao exportador, e são enviados os documentos ao banco emissor no exterior, que entregará os documentos ao importador que, assim, poderá efetivar o desembaraço da mercadoria. Cumprindo as condições prescritas na carta de crédito, o exportador recebe seu pagamento.

2.5.2.4 Despacho Aduaneiro

O despacho aduaneiro de exportação é o procedimento fiscal pelo qual se processa o desembaraço aduaneiro da mercadoria destinada ao exterior, seja ela nacional ou nacionalizada, a título definitivo ou não. Conforme Maluf (2000, p. 164), “o despacho aduaneiro será processado através do SISCOMEX e somente poderá ter início após o Registro de Exportação (dentro do seu prazo de validade) ou da apresentação da DSE ou do RSE.”

Com relação à conferência do produto, a Receita Federal do Brasil faz uma conferência preliminar, passando em seguida para o despacho no SISCOMEX, esta conferência preliminar é feita com o propósito de verificar se os documentos apresentados estão em conformidade com os relacionados no Extrato do Despacho de Exportação. (WERNECK, 2002, p. 131).

De acordo com Werneck (2002, p.131), uma vez parametrizado o despacho, a conferência efetua-se da seguinte forma:

Os despachos selecionados para o canal verde estão liberados para embarque e não sofrerão nem conferência documental nem física. Os despachos selecionados para o canal laranja serão conferidos apenas documentalmente. Os despachos selecionados para o canal vermelho serão conferidos tanto documental quanto fisicamente.

Depois de concluído todo o desembaraço da mercadoria, ela é registrada no SISCOMEX. Concluído este processo, é providenciado o embarque da mercadoria, a agência marítima, em nome do transportador, informa os dados do embarque, utilizando a função do SISCOMEX. Coincidindo as informações passadas

sobre a mercadoria, o SISCOMEX averbará automaticamente o despacho. Caso haja divergência, o interessado deve procurar novamente a Receita Federal e regularizar o despacho, fazendo a “Averbação com Divergência”. (WERNECK, 2002, p. 132).

2.6 Modalidades de Pagamentos

Existem diversas formas de realizar o pagamento ou o recebimento quando vendemos ou compramos uma mercadoria. Estas formas dão ao comprador e ao vendedor confiança quanto ao recebimento.

2.6.1 Pagamento Antecipado

Esta forma de pagamento significa que o exportador recebe o valor da mercadoria antes de produzi-la, ou antes, de embarcá-la.

Keedi (2004, p.106) cita que “Esse pagamento pode ser feito de diversas maneiras: por meio de uma ordem bancária a favor do vendedor, de um depósito na sua conta na agência de seu banco, da entrega de um cheque correspondente ao valor negociado, ou da entrega da moeda em espécie.”

Esta forma deixa o vendedor extremamente tranquilo, pois ele não corre o risco de receber o produto, no entanto para o comprador é mais arriscado, pois ele paga o produto e fica aguardando a produção e o embarque e a chegada da mercadoria.

“Essa modalidade não é das mais utilizadas , pois pressupõe confiança, tradição e envolve a legislação cambial das partes interessadas, que colocam entraves a esse tipo de pagamento.”(VAZQUEZ 1999, p. 251)

2.6.1.1 Pagamento Contra Documentos

Esta outra forma de pagamento é o inverso do pagamento antecipado, ou seja, o vendedor fabrica a mercadoria, embarca, providencia os documentos e envia ao comprador para então receber o valor da mercadoria. Dentro desta modalidade há formas de envio dos documentos.

A Remessa sem saque: todos os documentos são enviados ao importador, sem intermediação bancária. Com posse dos documentos, o importador efetua o pagamento ao exportador.

Cobrança à vista: os documentos são enviados ao banco, sendo que o comprador só terá posse dos documentos e da mercadoria após pagamento ao banco que automaticamente lhe entregará o documento.

Cobrança a prazo: os documentos e o saque são enviados ao banco, sendo que o saque terá uma data de vencimento, devendo ser aceita pelo importador, após a assinatura o banco entrega os documentos ao comprador, o que lhe permite retirar a mercadoria, na data do vencimento do saque o comprador deverá efetuar o pagamento e a operação é encerrada.

Carta de crédito: nesta forma de pagamento, o banco assume a responsabilidade, esta operação é realizada por emissão da carta de crédito documentaria, conhecida também como L/C *letter of credit* , ou D/C *documentary credit* . O banco garante ao exportador o pagamento da mercadoria, conquanto sejam cumpridas as condições estabelecidas na L/C.

2.7 Câmbio

Câmbio é a troca de moedas entre diferentes países. MALUF (2000, p. 170), afirma que “o câmbio é uma operação financeira onde há troca de moeda estrangeira por moeda nacional. Esta troca implica aquisição de moeda estrangeira e/ou em venda de moeda estrangeira.”

As entradas ou saídas de valores monetários são registrados em bancos autorizados a realizar a liberação das entradas ou saídas da divisa.

Segundo Keedi (2004, p. 118) “essa troca deve envolver a intermediação de um banco autorizado a operar em câmbio, cuja autorização é dada pelo Banco Central do Brasil”.

Esta intermediação se concretiza por meio de um contrato com assinaturas do exportador de moeda estrangeira e a do banco comprador de moeda estrangeira. Na exportação o contrato a ser assinado é o de “compra”, pois o banco compra do exportador a moeda estrangeira. (MALUF, 2000, p.170).

Existem no câmbio três fases: a contratação do câmbio; a negociação ou entrega de moeda e a liquidação. Maluf (2000, p.170) aduz que a contratação do

câmbio ou “também conhecido como fechamento, é a primeira fase de uma operação cambial de exportação, consistindo na assinatura de um contrato junto a um banco autorizado, pelo Banco Central do Brasil, a operar em câmbio.”

A assinatura do contrato junto a um banco, de escolha do exportador, assume o compromisso de negociar com o banco as divisas originadas de operação de exportação. Na operação cambial, cabe ao exportador decidir o momento mais adequado e o banco para concretizar a operação. (GARCIA, 2008)

De acordo com Maluf (2000, p.171), a “legislação vigente oferece ao exportador duas épocas bem definidas para a contratação: antes do embarque da mercadoria para o exterior ou após o embarque da mercadoria para o exterior.” A autora também enfatiza que “ambas as alternativas têm como ponto de partida ou marco zero para contagem de seus prazos, a data de embarque da mercadoria para o exterior, bem como a modalidade de pagamento acordado entre as partes.”.

Assim a câmbio poderá ocorrer:

→ **Câmbio antes do embarque – Pagamento antecipado:** neste caso, o importador remete ao exportador as divisas antes do embarque da mercadoria. Após a chegada das divisas ao banco brasileiro, o exportador negocia com o banco a taxa cambial, as despesas e fechará o câmbio dentro do prazo estabelecido pelo Banco Central.

→ **Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC):** esta operação é um financiamento ao exportador, ele recebe as divisas referentes ao contrato de exportação e terá um prazo máximo para embarcar e vincular estes contratos de câmbio junto ao banco.

→ **Contratação de câmbio após o embarque:** na contratação do câmbio após o embarque da mercadoria para o exterior, deve-se respeitar o prazo fixado pelo Banco Central do Brasil, que é de até 390 dias a contar do dia que a mercadoria embarca para o exterior. Esta opção de contratação é feita pelo exportador após analisar a situação financeira e as necessidades da empresa.

→ **Adiantamento sobre cambiais entregues (ACE):** esta operação é um adiantamento de recursos após o embarque da mercadoria ao exterior, porém o banco ainda não recebeu a divisa relativa à operação. (MALUF, 2000, p.170).

De acordo com Maluf (2000, p.174), o Banco Central do Brasil dita alternativas que o exportador deve considerar:

Maior ou menor necessidade de recurso financeiro, visto que a contratação em si permite-lhe “lançar mão” do adiantamento.

O comportamento das variações cambiais, em face ao resultado que a contratação poderá proporcionar-lhe em moeda nacional.

As diferenças entre o custo do adiantamento em moeda nacional resultante da operação cambial e o custo dos financiamentos em operações normais do mercado financeiro.

“Outra alternativa a ser analisada, muito comum em determinados momentos da economia, é a contratação antecipada com recebimento da correspondente moeda nacional em data futura, operação conhecida por “trava de câmbio” ou câmbio travado”.

2.7.1 Negociação da moeda

Nesta operação, o exportador entra em contato com o banco de sua preferência para fazer a contratação do câmbio, esta negociação poderá ser feita antes ou após o embarque da mercadoria para o exterior. O contrato de câmbio fixa o prazo para exportar a mercadoria e para entregar os documentos dessa operação.

Maluf (2000, p. 175), cita que “a negociação caracteriza o cumprimento da segunda fase de operação cambial, também conhecida por “entrega”.”

O Banco Central do Brasil estabelece um prazo limite, a contar da data do embarque da mercadoria, para o exportador negociar as divisas. Durante esta fase, o exportador terá que analisar as determinações do Banco Central e as exigências contidas nas cartas de créditos, para cumprir o prazo fixado.

Para a realização da negociação e entrega da mercadoria, o exportador terá que providenciar a documentação exigida, deverá ser relacionado em um Borderô ou Carta de Entrega e apresentado ao Banco no prazo firmado pelo banco. (GARCIA, 2007)

De acordo com Maluf (2008, p.176), os documentos utilizados para a entrega da negociação são:

- Fatura comercial;
- Conhecimento de embarque;
- Saque Cambial ou título de crédito da operação;
- Apólice ou certificado de seguro, exigido apenas quando se tratar de operação CIF/CIP, ou equivalente, onde é obrigatória a contratação do seguro por parte do exportador;
- Fatura Consular ou Visto Consular;
- Certificados (Origem, Fitossanitário, de Peso e outros);
- Original da Carta de Credito, quando a operação for amparada por este instrumento de pagamento;
- Outros documentos que venham a ser exigidos especificamente pelo importador.

Ao ser realizada a negociação ou a entrega, o banco receberá o Borderô ou a Carta de entrega, e protocolará a cópia deste. Esta cópia servirá de comprovação que o exportador cumpriu com a segunda fase do câmbio. (GARCIA, 2007)

2.7.2 Liquidação

A liquidação do câmbio se dá quando o importador paga as divisas do exterior e o banco envia as divisas ao banco brasileiro, ou seja, o importador vai a um banco e converte a moeda estrangeira para a moeda utilizada no país do exportador. Chama-se de divisas porque é precisamente a troca de uma moeda por outra de um país diferente.

Caso o importador não efetue o pagamento, o exportador e o banco usarão de artifícios legais para exigir o pagamento, que poderá ser o protesto do “saque ou cambial”. MALUF (2000, p.178)

2.7.3 Câmbio Simplificado – SIMPLEX

Este câmbio é de grande utilidade para as pequenas e médias empresas, que são interessadas em explorar o comércio exterior. O objetivo do câmbio simplificado é facilitar as exportações de até USD 10 mil (ou moeda equivalente). (MALUF, 2000, 180)

O câmbio simplificado pode ser efetuado mediante um boleto junto ao banco autorizado a operar em câmbio, para pagamentos de operações simplificadas pode ser efetuado, com cartão de crédito.

Tabela – Câmbio Simplificado

CÂMBIO TRADICIONAL	CÂMBIO SIMPLIFICADO
• Sem limite de valor	• Com limite de valor (até US\$ 20.000,00)

<ul style="list-style-type: none"> • Preenchimento do Contrato de Câmbio exige 26 informações 	<ul style="list-style-type: none"> • Preenchimento do Boleto de Compra e Venda requer apenas 5 informações
<ul style="list-style-type: none"> • Exportador assina Contrato de Câmbio 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportador assina apenas Boleto de Compra e Venda, comprovando a negociação da moeda estrangeira.
<ul style="list-style-type: none"> • Deve existir um Contrato de Câmbio para cada RE - Registro de Exportação 	<ul style="list-style-type: none"> • Um único Boleto de Compra e Venda pode englobar diversos RES - Registro de Exportação Simplificado
<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de Câmbio deve ser vinculado ao respectivo RE 	<ul style="list-style-type: none"> • Boleto de Compra e Venda está dispensado de ser vinculado ao RES
<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de Câmbio pode ser negociado para liquidação pronta ou futura, com concessão de ACC/ACE 	<ul style="list-style-type: none"> • Boleto de Compra e Venda negociado somente para liquidação pronta, proibida a concessão de ACC/ACE
<ul style="list-style-type: none"> • Exportador é obrigado a entregar ao banco os documentos representativos da exportação 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportador está dispensado de entregar ao banco os documentos representativos da exportação
<ul style="list-style-type: none"> • Banco é o responsável por guardar os documentos de exportação, por 5 anos, para eventual apresentação futura ao Banco Central 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportador é o responsável pela guarda dos documentos de exportação, por 5 anos, para eventual apresentação futura ao Banco Central
<ul style="list-style-type: none"> • Não é permitido o pagamento de exportação com cartão de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Exportações até US\$ 20.000,00 podem ser pagas com cartão de crédito
<ul style="list-style-type: none"> • Valores decorrentes de Contratos de Câmbio de exportação não precisam ser creditados em conta corrente, sendo obrigatório apenas quando se tratar de débitos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valores dos Boletos de Compra e Venda acima de US\$ 20.000,00, obrigatoriamente, devem ser creditados na conta corrente do exportador.
<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de Câmbio pode ser negociado até 360 dias antes ou após o embarque 	<ul style="list-style-type: none"> • Boleto de Compra e Venda pode ser negociado até 90 dias antes ou após o embarque

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo apresenta-se a forma adequada para o desenvolvimento da pesquisa, ou seja, os procedimentos metodológicos utilizados e o tipo de pesquisa a ser elaborada.

O procedimento metodológico oferece ao pesquisador a possibilidade de conhecimentos e a busca por soluções para seu problema de pesquisa.

Minayo (1994, p. 16) relata que “Entendemos por metodologia o caminho do pensamento e a prática exercida na abordagem da realidade. Neste sentido, a metodologia ocupa um lugar central no interior das teorias e está sempre referida a elas”.

Lakatos e Marconi (1991, p. 83) afirmam:

[...] o método é um conjunto das atividades sistemáticas e racionais, que com maior segurança e economia permite alcançar o objetivo, conhecimentos válidos e verdadeiros, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões de cientista.

A pesquisa pode ser definida como um conjunto de atividades orientadas e planejadas pela busca de novos conhecimentos. Lakatos e Marconi (1991, p. 155) definem a pesquisa como “um procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais”.

Toda pesquisa realizada tem como meta esclarecer os conhecimentos e solucionar problemas.

Para Minayo (1993, p. 23):

A pesquisa é como uma atividade básica das ciências na sua indagação e descoberta da realidade. É uma atitude e uma prática teórica de constante busca que define um processo intrinsecamente inacabado e permanente. É uma atividade de aproximação sucessiva da realidade que nunca se esgota, fazendo uma combinação particular entre teoria e dados.

A pesquisa se constitui em uma exploração intensiva sobre a sistemática de exortação de uma empresa de Moveis e Estofados, se tornando, assim, um estudo de caso.

Conforme Gil, (2002, p. 54), “O estudo de caso consiste no estudo

profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento. [...] é encarado como o delineamento mais adequado para a investigação de um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto real, [...]”.

O procedimento metodológico fundamental deste relatório é um estudo detalhado de como é realizado os passos da sistemática de exportação de móveis.

3.1 Abordagem Metodológica

Para a apuração e avaliação do procedimento sistemático da exportação de uma empresa de Móveis e Estofados Ltda., realizou-se uma pesquisa caracterizada como qualitativa.

A pesquisa qualitativa tem a função de avaliar a qualidade das informações, sendo que o fenômeno estudado pode ser interpretado e analisado.

Oliveira (2002 p.117) cita que:

As pesquisas que se utilizam da abordagem qualitativa possuem a facilidade de poder descrever a complexidade de uma determinada hipótese ou problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos experimentados por grupos sociais, apresentar contribuições no processo de mudança, criação ou formação de opiniões [...]

O método quantitativo caracterize-se com informações que são colhidas por meio de questionários estruturados com perguntas claras e objetivas.

3.2 Tipos de Pesquisa

Caracteriza-se como exploratória, com o intuito de alcançar os objetivos e propiciar a sustentação científica aos conceitos e definições do comércio internacional e todo o processo que envolve a sistemática de exportação foram utilizados fundamentos bibliográficos, sites, entre outras ferramentas necessárias para a realização da pesquisa.

Segundo Gil, (2002, p. 41), “Estas pesquisas têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses”.

Quanto aos procedimentos, trate-se de pesquisa bibliográfica e pesquisa

documental. A pesquisa bibliográfica é uma junção de fontes renomadas que fundamentam a pesquisa. Ela é feita com o propósito de obter informações sobre determinado tema, por meio dela é possível justificar, demonstrar, esclarecer e explicar o fenômeno estudado.

Para Lakatos (2003, p. 183)

A pesquisa bibliográfica, ou fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográficos etc. [...] Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, [...].

Para melhor compreensão deste estudo, foi feita uma ampla pesquisa bibliográfica em livros, sites e outros materiais que contenham os assuntos específicos sobre exportação.

A pesquisa documental foi efetuada a partir de dados da empresa exportadora e dados estatísticos do site do governo brasileiro, (MDIC), que auxiliou nas informações necessárias para a realização desta pesquisa.

Gil (1991, p. 51) afirma que “a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa.”

Sendo assim, a pesquisa documental foi realizada para obter informações sobre a sistemática de exportação.

3.3 Caracterização da Empresa

A pesquisa foi realizada nas dependências da empresa de Móveis e Estofados LDTA.

3.3.1 Localização

Empresa de Moveis e Estofados Ltda
Rodovia Governador Jorge Lacerda,
CEP: 88900-000 – Araranguá – SC

3.3.2 Ramo de Atividade

A Empresa de Móveis e Estofados Ltda., uma empresa voltada a fabricação de móveis rústicos, atua como empresa exportadora há 06 anos. Com uma estrutura própria de 1000 metros quadrados, 40 funcionários e com os equipamentos necessários para a fabricação dos móveis, a empresa busca a qualidade e excelência em seus produtos. Preocupando-se sempre em oferecer e atender as necessidades do mercado externo.

Antes de iniciar sua atividade como empresa exportadora, trabalhava apenas com o mercado interno. O proprietário, da empresa com conhecimento e preferência pelo mercado externo e acreditando que a exportação é importante para a economia do país, passou a exportar com o propósito também de aumentar sua receita. A empresa inicia suas atividades na exportação e fabricação de móveis rústicos no ano de 2004, para os países da Europa, Reino Unido e Inglaterra.

3.3.2.1 Missão da Empresa

A empresa de Móveis e Estofados tem como missão: fabricar móveis com qualidade e inovação, proporcionando a satisfação dos clientes e nivelando o mercado exterior.

3.4 População e Amostra

Foi realizada uma pesquisa junto à empresa de Móveis e Estofados, a fim de buscar informações que terão o propósito de responder aos objetivos deste estudo.

3.5 Instrumento de coleta de dados

O instrumento de coleta de dados a ser utilizada foi um questionário pré-elaborado, constituído por 20 perguntas, sendo 10 fechadas e 10 abertas, com o objetivo de esclarecer os passos sequenciais da sistemática da exportação.

3.5.1 Processo de coleta de dados

A coleta de dados foi realizada nas dependências da empresa de Móveis e Estofados, por meio de documentos de registros da exportação e aplicação do questionário pré-elaborado, com o proprietário da empresa.

3.5.2 Análise e Interpretação dos dados

Com posse dos dados coletados por meio do questionário que foi aplicado, far-se-á a interpretação e análise dos dados, alcançando os objetivos da pesquisa no sentido de verificar as práticas de exportação e as possíveis dificuldades da empresa pesquisada.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

Neste capítulo, serão apresentados os dados pesquisados junto à empresa de Móveis e Estofados, onde foi realizado o estudo de caso.

Os dados foram analisados através das respostas obtidas pelo proprietário da empresa, onde se podem identificar os objetivos deste estudo.

Conforme entrevista realizada seguindo questionário pré-elaborado, o qual continha perguntas abertas e fechadas ao proprietário da empresa de Moveis e Estofados. Quanto ao questionamento n. 1, se a empresa é credenciada na Receita Federal do Brasil, a resposta obtida foi positiva, aliás, desde o ano de 2004: questionamento n. 2. Visa saber se a empresa é autorizada para operar no comércio exterior, e a resposta foi que o despachante aduaneiro habilitou a empresa na SRFB.

Para esclarecendo do questionamento n. 3 as informações contidas no site da Receita Federal, conforme fundamentado e especificado no capítulo 2 item 2.4, sobre o processo de habilitação de uma empresa pode ocorrer em quatro modalidades: Ordinária, Simplificada, Especial e Restrita, sendo que a utilizada pela empresa pesquisada é a ordinária que se identifica “para pessoas jurídicas que atuem habitualmente no comércio exterior”.

Habilitada, a empresa utiliza em suas operações de exportação o Siscomex, conforme determina o Art.167 da Portaria do Secex nº 25/08, as operações de exportação deverão ser registradas no Siscomex, “exceto os casos previstos no anexo “L” desta Portaria.” Relacionada a questão nº 4.

A empresa que ingressa no comércio de exportação e decide atingir o mercado internacional com seus produtos deve identificar a forma com a qual operará a exportação segundo Garcia (2005), já que poderá utilizar-se das seguintes formas: exportação direta, indireta e via trading company. Assim, em relação à resposta das questões de n. 5 e 6, a empresa optou pela exportação indireta a qual utiliza a trading company West Wood e o agente Jean, da Empresa Chestnut. Observa-se que a empresa emprega estas duas formas vendas, porque seu produto não é bem conhecido no exterior.

Quanto às condições de pagamento internacionais, constata-se que a empresa opta pela cobrança à vista e raramente pela carta de crédito, visto que esta modalidade exige regras minuciosas para com seu recebimento. A preferência pelo

pagamento à vista da ao exportador garantia ao recebimento, pois o comprador só pode retirar a mercadoria do porto após o pagamento. Efetuado o recebimento, o exportador envia ao comprador os documentos originais para a retirada da mercadoria.

Correspondente à questão nº 08 qualquer pessoa ou empresa pode efetuar o registro no Siscomex, desde que estes sejam credenciados para operar em nome da empresa. Desta forma, a empresa pesquisada coloca as responsabilidades de efetivo dos registros para o despachante aduaneiro.

No tocante a resposta da questão 09, quando a empresa realiza uma venda para o exterior compreende-se que após a confirmação do negócio a empresa emite a nota fiscal e a envia ao despachante, o despachante aduaneiro é responsável pela emissão do Registro de Exportação e pela confecção do conhecimento de Embarque-BL, Commercial Invoice, packing List e certificado de origem. Assim, constatou-se que a empresa apenas emite a nota fiscal deixando as demais responsabilidades ao despachante aduaneiro, demonstrando que não há ainda uma mínima estrutura na empresa para de forma autônoma iniciarem operações na área de exportação, inclusive por não haver funcionário com formação ou conhecimento na área.

Efetuada a compra, o importador poderá exigir da empresa exportadora alguns certificados sobre o produto. De acordo com Schulz, os certificados têm a finalidade de atestar a proveniência e a origem da mercadoria a ser exportada. Sobre esses conhecimentos da empresa de Moveis e Estofados, sempre que exigido do importador, envia junto aos documentos o certificado de origem e inspeção, também, mesmo detalha que raramente, mas já foi exigida a montagem de algumas peças para amostra 1% do lote a ser exportado.

De acordo com Schulz, para que os produtos sejam competitivos no mercado internacional e preciso excluir do preço de venda a parte dos tributos que são colocados no mercado nacional. Portanto com relação às contribuições sociais a empresa de Moveis e Estofados é isenta de todos os impostos existentes na exportação.

Depois de efetuada a compra, inicia-se o processo de entrega do produto a ser exportado e a logística internacional é algo muito importante, pois é neste processo que se identifica o meio de transporte mais adequado para transportar a mercadoria até seu local de destino. Assim, em resposta a questão 13, constatou-se

que o produto da empresa de Moveis e Estofados é transportado pelo meio marítimo, sendo que este tem participação superior a 90% nas transações comerciais.

Quanto ao questionamento n. 14, com relação aos incoterms, a empresa utiliza três modalidades, conforme a negociação da venda, ela opta pelo EXW *Ex Word*, (local de produção) nesta modalidade a retirada da mercadoria fica à disposição do importador, podendo assim retirar na fábrica ou no porto e a FOB – Free on Bord (porto de embarque designado) significa que vendedor deve entregar a mercadoria no porto de embarque, pois neste último caso sua obrigação é produzir a mercadoria desembaraçá-la e colocá-la no porto de destino combinado com o importador. A outra modalidade é o FCA – Free Carrier (livre após carregado) nesta modalidade, o vendedor leva a mercadoria ao local designado ao transportador nomeado pelo importador, onde o importador paga o frete marítimo. Desta forma, pode-se analisar que empresa de Moveis e Estofados procura utilizar em cada venda o melhor processo que se adapta em relação aos custos e exigências das negociações de venda, não padronizando o uso em algum dos Incoterms.

A contratação de câmbio é o fechamento da operação cambial, para esta execução é feito um contrato junto com banco autorizado a operar em câmbio, ou seja, a venda ou compra de moeda, formado por meio de um contrato. Sendo assim, a empresa de Moveis e Estofados associa-se ao Banco do Brasil e ao Banco Real.

Realizada a venda, a empresa exportadora entra em contato com o banco de sua preferência através de telefone ou e-mail, para que o mesmo faça o fechamento do câmbio.

Para que a última etapa da negociação do contrato de câmbio seja concretizado o exportador deverá enviar ao banco escolhido os documentos de embarque da mercadoria, portanto a empresa pesquisada apresenta ao banco a fatura pro forma, a commercial invoice e o BL. Referente a liquidação a empresa opta pelo pagamento a à vista como já visto na questão de nº 07, conforme os dados, depois do recebimento dos documentos, o banco faz o depósito para empresa de acordo com o valor do câmbio do dia.

Em relação à questão nº 19, a empresa de Moveis e Estofados tem um volume mensal de exportações em media de US\$80.000,00 dólares. Finalizando a empresa pretende atingir outros mercados externos, como a Inglaterra, Holanda, Bélgica, Espanha.

Em relação às dificuldades encontradas na área de exportação, o pesquisado informa que hoje as exportações estão complicadas porque o real está valorizado e o dólar está em baixa.

Ao analisar as questões, pode-se constatar que a empresa não é forte nas suas exportações, não tem conhecimentos específicos sobre a sistemática de exportação e não consegue abranger outros mercados por falta de conhecimentos de culturas e condições financeiras.

4.1 Sugestões

A contratação de um funcionário especializado na área de comércio exterior com os conhecimentos específicos.

5 CONCLUSÃO

Este trabalho de conclusão de curso teve como principal objetivo pesquisar sobre a sistemática de exportação de uma empresa de Móveis e Estofados e seus procedimentos a as dificuldades encontradas, visto que atualmente as empresas tendem para a exportação em busca da inserção de seus produtos no comércio mundial.

Importante verificar qual o tratamento administrativo, fiscal e cambial de uma empresa na exportação de seus produtos, pois a análise da sistemática adotada possibilita ao exportador conhecimentos quanto à forma como a empresa operar no mercado externo, determinando sua eficiência ou problemas.

Conforme visto no desenvolver deste trabalho, a sistemática é conjunto de ações adotadas na operação e que são observadas e seguidas pelas empresas que resolveram exportar seus produtos, podendo-se alterar dependendo das metas ou dificuldades encontradas. A pesquisa teve como objetivo verificar e analisar a sistemática adotada, portanto, os documentos e os procedimentos que empresa de Móveis e Estofados utiliza na exportação de seus moveis rústicos para o Reino Unido. Após realizada a pesquisa e a coleta de dados com o proprietário da empresa pode-se constatar que a empresa não domina a técnica da exportação e para tanto terceiriza tal atividade para uma comercial exportadora que vende seus produtos no mercado exterior, principalmente, no Reino Unido, devido à aceitação do produto, orienta a empresa exportadora nos tramites e emissão dos documentos necessários, além de contratar despachante aduaneiro para o desembaraço da mercadoria ao exterior, ou seja, a sistemática de exportação devido à exportação indireta. Com os dados da NCM 9403.40.00 pode-se constatar que os Móveis de madeira são do tipo utilizado em cozinhas. Não se paga impostos para a exportação, sendo totalmente isenta, e não há exigência de tratamento administrativo.

A conclusão a que se chega é a de que se a empresa pretender incrementar sua atividade de exportação, ou seja, gerar maior volume de negócios internacionais. Deverá, antes de tudo investir na contratação de profissional especializado que possa melhor organizar, e sobre tudo nortear as ações da empresa neste ramo de atividade. A realização da presente pesquisa tem seu mérito uma vez que contribui para uma melhor compreensão da sistemática de exportação

de uma empresa de médio porte, porque mostra de forma clara os passos adotados numa exportação indireta, ou seja, realizada por comercial exportadora contratada, de modo que se espera incentivar a continuidade da pesquisa na área.

REFERÊNCIAS

BEHRENDTS, Frederico L. **Comércio exterior**: 7. ed. Porto Alegre: Síntese, 2002.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CICOM. Câmara Internacional de Comercio. Disponível em:
<<http://www.acii.com.br/cicom/html/exportacao%20simplificada.html> >. Acesso em:
19/10/2010

DABBAH, Steven. **A solução para sua empresa: exportação**. São Paulo: Érica, 1998.

GARCIA, Luiz Martins. . **Exportar**: rotinas e procedimentos incentivos e formação de preços. 8. ed São Paulo: Aduaneiras, 2005. 250 p.

GARCIA, Luiz Martins. . **Exportar**: rotinas e procedimentos incentivos e formação de preços. 9. ed São Paulo: Aduaneiras, 2007. 226 p.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

KEEDI, Samir. . **ABC do comércio exterior**: abrindo as primeiras páginas. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

KEEDI, Samir. **ABC do comércio exterior**: abrindo as primeiras páginas. 2. ed São Paulo: Aduaneiras, 2004.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LOPES VAZQUEZ, José. . **Comércio exterior brasileiro**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LOPES VAZQUEZ, José. . **Comércio exterior brasileiro**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 336 p.

LOPES VAZQUEZ, José. **Manual de exportação**. São Paulo: Atlas, 1999.

LUNARDI, Angelo Luiz. **Incoterms 2000**: condições internacionais de compra e venda. 2.ed São Paulo: Aduaneiras, 2001. 172 p.

MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 304 p.

MINAYO, Maria Cecilia de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 2. ed., São Paulo: Hucitec, 1993.

MINERVINI, Nicola. **O exportador**. 3. ed., São Paulo: Makron Books, 2001.

MINISTÉRIO de desenvolvimento e industria e comercio exterior secretaria de comercio exterior. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos>> . Acesso em: 01/11/2010

RECEITA FEDERAL. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 19/10/2010

RECEITA FEDERAL. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em 26/10/2010

SANTOS, José Sousa. **Prepare-se para exportar**. Brasília: Jss consultoria e empreendimentos, 2000. 259 p.

SCHULZ, Arlindo. **Comércio Exterior Para Brasileiros**. Blumenau: FURB, 1999. 141 p.

WERNECK, Paulo. **Comércio exterior & despacho aduaneiro**. 3. ed., Curitiba, PR: Juruá, 2002.

APÊNDICE

Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

Curso: Secretariado Executivo

Pesquisadora: Lidiane Daminelli

Orientadora: Tânia Mota

QUESTIONÁRIO

Título: A Sistemática de exportação de Moveis Rústicos de uma Empresa de Moveis e Estofados para o Reino Unido

Prezado:

Este questionário tem como objetivo coletar informações sobre o processo dos documentos e os procedimentos da exportação.

Agradeço antecipadamente, a sua colaboração e atenção em respondê-lo, este questionário será incorporado ao Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) que será apresentado no Curso de Secretariado Executivo da Unesc, para obtenção do título de graduação em Secretariado Executivo.

1. A empresa é credenciada na Receita Federal para exportação?

Sim

Não

2. Quando ocorreu a habilitação da empresa de Moveis e Estofados LTDA na Receita Federal?

3. Qual a modalidade de habilitação da empresa?

Ordinária

Simplificada

Especial

Restrita

4. Nas operações de exportação é utilizado o SISCOMEX?

- Sim
- Não

5. Qual o canal de exportação?

- direta
- indireta
- trading company

6. Caso seja indireta, qual a empresa utiliza?

- tradings
- agentes
- empresas comerciais exportadoras
- outras _____

7. Quais as formas de pagamento que normalmente a empresa aceita?

- pagamento antecipado
- cobrança à vista
- cobrança a prazo
- cobrança livre
- carta de credito

8. Quem efetua o registro de exportação?

- a própria empresa
- despachante aduaneiro contratado
- comercial exportadora parceira

9. Quais os documentos a empresa utiliza e confecciona para a exportação?

10. Há alguma exigência feita pelo importador

- certificado de origem
- inspeção
- na embalagem

- no produto
- outros/Identificar

11. Quais os impostos e contribuições sociais a serem pagos na exportação?

12. A empresa é isenta de imposto de exportação ou outro?

- Sim
- Não

Quais _____

13. Qual o meio de transporte internacional utilizado?

14. Qual o Incoterms negociado na exportação?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> EXW – Ex Works | <input type="checkbox"/> CPT – Carriage Paid To |
| <input type="checkbox"/> FCA – Free Carrier | <input type="checkbox"/> DAF – Delivered at Frontier |
| <input type="checkbox"/> FAZ – Free Alongside ship | <input type="checkbox"/> DES – Delivered Ex Ship |
| <input type="checkbox"/> FOB – Free on Bord | <input type="checkbox"/> DEQ – Delivered EX qua |
| <input type="checkbox"/> CRF – Cost and Freigt | <input type="checkbox"/> DDU – Delivered Duty Unpaid |
| <input type="checkbox"/> CIF – Cost and Freiht | <input type="checkbox"/> DDP – Delivered Duty Paid |

15. Qual instituição bancária na contratação do câmbio?

16. Como é feito a contratação do câmbio?

17. Qual instituição bancária contratada para negociação dos documentos de exportação?

18. Qual o procedimento desta negociação?

19. Qual o volume de exportação mensal?

20. A empresa pretende exportar para outros países?

Sim

Não

ANEXOS

SISBACEN 85017-3256/595277739 S I S C O M E X 23/02/2009 14:45
 TRANSACAO PCEX300 REGISTRO DE OPERACOES DE EXPORTACAO MCEX3111
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO-REGISTRO: 09/0223884-001 DATA REG.: 23/02/2009
 SITUACAO DO RE : EFETIVADO RESP REG.: 85017/3256
 01-EXPORTADOR: OPERADOR.: 595277739
 a-CGC/CPF.....: DATA/HORA: 23022009-14:43
 b-NOME.....: MOVEIS E ESTOFADOS LTDA
 02-ENQUADRAMENTO DA OPERACAO:
 a-CODIGO.....: 80116 f-NUM ATO CONCESSORIO.:
 b-NUM DO RV.....: g-DATA LIMITE OPERACAO:
 c-NUM DO RC.....: h-MARGEM NAO SACADA(%):
 d-GE/DE/RE VINCULADO: i-NUM DO PROCESSO.....:
 e-DI/RI VINCULADO...:
 j-SGP VINCULADO.....:
 03-UNIDADE RF DESPACHO: 927700 ALF PORTO DE SAO FRANCISCO DO SUL
 04-UNIDADE RF EMBARQUE: 927700 ALF PORTO DE SAO FRANCISCO DO SUL
 05-IMPORTADOR:
 a-NOME.....: MFC GROUP LTD.
 b-ENDERECO.....: UNIT 5, CUTLERS FARM BUSINESS CENTREWOOTTON WAWEN
 c-PAIS.....: 6289 REINO UNIDO

 ENTRA=SEGUE F9=TRANSACAO F6=MENU F12=ENCERRA F3=RETORNA

SISBACEN 85017-3256/595277739 S I S C O M E X 23/02/09 14:45
 TRANSACAO PCEX300 REGISTRO DE OPERACOES DE EXPORTACAO MCEX3112
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO DO RE: 09/0223884-001 DATA-REGISTRO: 23/02/2009
 06-PAIS DE DESTINO FINAL.....: 6289 REINO UNIDO
 07-INSTRUMENTO DE NEGOCIACAO...: 99900 NAO NEGOCIADO-PAISES FORA DA ALADI
 08-CODIGO CONDICAO DE VENDA...: FOB FREE ON BOARD
 09-ESQUEMA DE PAGAMENTO TOTAL.: 38,500.00 (calculado)
 a-MODALIDADE TRANSACAO.....: 003 COBRANCA
 b-MOEDA.....: 220 DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS
 c-VALOR PAGTO ANTECIPADO...:
 d-VALOR PAGTO A VISTA.....: 38,500.00
 e-NUMERO DE PARCELAS.....:
 f-PERIODICIDADE.....: g-INDICADOR : (D ou M)
 h-VALOR DA PARCELA.....: (calculado)
 i-VALOR MARGEM NAO SACADA...:
 j-VALOR EM CONSIGNACAO.....:
 l-VALOR S/ COBERTURA CAMBIO:
 m-VALOR FINANCIAMENTO RC...:

 ENTRA=SEGUE PF6/18=MENU PF3/15=RETORNA
 PF9/21=TRANSACAO PF12/24=ENCERRA

SISBACEN 85017-3256/595277739 S I S C O M E X 23/02/09 14:45
 TRANSACAO PCEX300 REGISTRO DE OPERACOES DE EXPORTACAO MCEX3110
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO DO RE: 09/0223884-001 DATA-REGISTRO: 23/02/2009
 10-CODIGOS DA MERCADORIA:
 a-NCM.: 94034000 - 00 MOVEIS DE MADEIRA P/COZINHAS

 c-NALADI/SH.....: 94034000
 11-DESCRICAO DA MERCADORIA:
 700 CAIXAS DE PAPELÃO CONTENDO 700 MESAS E 2.800 CADEIRAS DE MADEIRA DE
 PINUS

12-CATEGORIA TEXTIL:
 13-ESTADO PRODUTOR.: SC SANTA CATARINA

 ENTRA=SEGUE PF5/17=PRIMEIRA PAGINA PF3/15=RETORNA
 PF9/21=TRANSACAO PF6/18=MENU PF12/24=ENCERRA

SISBACEN 85017-3256/595277739 S I S C O M E X 23/02/09 14:45
 TRANSACAO PCEX300 REGISTRO DE OPERACOES DE EXPORTACAO MCEX3114
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO DO RE.....: 09/0223884-001 DATA-REGISTRO: 23/02/2009

14-VALIDADE EMBARQUE.: 24/04/2009 15-PESO LIQUIDO (KG): 25.990.00000
 16-QUANTIDADE E UNIDADE DE MEDIDA NA COMERCIALIZACAO:
 a-QUANTIDADE: 700 , 00000 b-UNIDADE.....: UNID
 17-QUANTIDADE NA UNIDADE DE MEDIDA DA MERCADORIA: (Preencher se diferente KG)
 a-QUANTIDADE: 700 , 00000 UNID.
 18-PRECO TOTAL
 a-COND.VENDA: 38,500.00 b-LOC.EMBARQUE.: 38,500.00
 19-PRECO UNITARIO NAS UNIDADES DE MEDIDA DE COMERCIALIZACAO E DA MERCADORIA
 a-CONDICAO VENDA: 55.00 55.00 (Calculado)
 b-LOCAL EMBARQUE: 55.00 55.00 (Calculado)
 20-COMISSAO DO AGENTE
 a- 0.00 % b-FORMA: (G, F, R) c-VALOR: 0.00 (Calculado)
 21-FINALIDADE.....: 329 PARA USO NAO MILITAR
 22-EXPORTADOR E' O FABRICANTE : S 23-OBSERVACAO DO EXPORTADOR...: N

 ENTRA=SEGUE PF5/17=PRIMEIRA PAGINA PF3/15=RETORNA
 PF9/21=TRANSACAO PF6/18=MENU PF12/24=ENCERRA



International payment - reference 8951715

Payment details are as follows:

Payment Information

Status: Accepted as at 05/03/2009 at 11:39 Last Updated By: SYSTEM Last Updated: 05/03/2009 at 11:39
 Bank Reference: ELBANKO18505692 Authoriser User Id: EMMAS Authorised: 05/03/2009 at 11:39
 Template Reference: MOVEIS Import File Reference: Imported:

Payment Details

Debit Account: 16-24-06 11741430 DAMS INTERNAT LTD Your Reference: RELAX MOV P04429
 Payment Date: 05/03/2009 Charge Amount: GBP 15.00 Foreign Charges Paid By: Beneficiary
 Payment Amount: GBP 3,000.00 Charge Account: Charges Code: SHA
 Debit Date*: 05/03/2009 Charge Account Name:
 Debit Amount: GBP 3,015.00
 Destination Country: Brazil
 RBS Charges Paid By: Remitter

*Note: The Beneficiary's Bank may not make the funds available to the Beneficiary on this date.

Note: This information does not represent an advice of payment. It simply shows the current state of the payment instruction.

International payment - reference 8951715 (continued)

Payment details are as follows.

Beneficiary Details (continued)

Beneficiary Name:	MOVEIS E ESTOFADOS LTDA	Beneficiary Account:	ABNABRSPXXX 9731639
Beneficiary Address:		Credit Value Date:	05/03/2009
		Credit Amount:	GBP 3,000.00
		Beneficiary Branch:	ABNABRSPXXX
		Account Holding Branch:	BANCO ABN AMRO REAL S.A. (FORMERLY FLOOR 09 1827, AV. BRIG. LUIS ANTONIO SAO PAULO

Information for Beneficiary: DAM INT
P04429

Foreign Exchange Details

Foreign Exchange Deal Number:

Exchange rate:

Note: This information does not represent an advice of payment, it simply shows the current state of the payment instruction.

COMMERCIAL INVOICE: ww69		FACTORY TO PRODUCE: MÓVEIS E ESTOFADOS LTDA	
ORDER NUMBER: ww69		CONSIGNEE:	
BUYER: BENROS MARKETING LTD Bridge Industrial Estate Speke Hall Road Liverpool L24 9 WD		BENROS MARKETING LTD Bridge Industrial Estate Speke Hall Road Liverpool L24 9 WD	
PAYMENT TERMS: TT against copy off docs Delivery Terms : FOB Bank Data to remit payment: FINAL BENEFICIARY: MÓVEIS E ESTOFADOS LTDA ARARANGUÁ-SC- BRASIL		PORT OF SHIPMENT: ITAJAI/BRASIL PORT OF DESTINATION: Liverpool CONTAINER: 40"HC PACKING : CARDBOARD BOXES TOTAL NET WEIGHT: 20200 KG TOTAL GROSS WEIGHT: 19100 KG CUBIC CONTENTS 70 M3 DELIVERY:	
		UNIT PRICE	TOTAL
		US\$	US\$
350	Bedside	13,00	4.550,00
350	Nest of Tables	15,00	5.250,00
350	Coffee Table	18,00	6.300,00
350	Lamp table set of 2	20,00	7.000,00
SUBTOTAL:			23.100,00
FREIGHT COST:			0,00
DISCOUNT:			0,00
TOTAL FOB/BRAZILIAN PORT:			23.100,00
Responsible: _____			

PROFORMA NUMBER: ww69		MÓVEIS E ESTOFADOS LTDA		
ORDER NUMBER:				
BUYER: BENROSS MARKETING LTD Benross House Bridge Industrial Estate Speke Hall Road Leverpool L24 9 WD		CONSIGNEE: BENROSS MARKETING LTD Benross House Bridge Industrial Estate Speke Hall Road Leverpool L24 9 WD		
CONSIGNEE: BENROSS MARKETING LTD Benross House Bridge Industrial Estate Speke Hall Road Leverpool L24 9 WD				
PAYMENT TERMS: TT against copy of docs Delivery Terms : FOB Bank Data to remit payment: FINAL BENEFICIARY: MÓVEIS E ESTOFADOS LTDA ARARANGUÁ-SC- BRASIL		PORT OF SHIPMENT : ITAJAÍ/BRASIL PORT OF DESTINATION: CONTAINER: 40"HC PACKING : CARDBOARD BOXES TOTAL NET WEIGHT: TOTAL GROSS WEIGHT: CUBIC CONTENTS DELIVERY:		
QTY	REF/DESCRIPTION OF MERCHANDISE	UNIT PRICE		TOTAL
		STG		STG
350	Bedside	13,00		4.550,00
350	Nest of Tables	15,00		5.250,00
350	Coffee Table	18,00		6.300,00
350	Lamp table set of 2	20,00		7.000,00
SUBTOTAL:				23.100,00
FREIGHT COST:				0,00
DISCOUNT:				0,00
TOTAL FOB/BRAZILIAN PORT:				23.100,00

PACKING LIST	IB0740	FACTORY TO PRODUCE:	MÓVEIS E ESTOFADOS LTDA
ORDER NUMBER:	IB0740	CONSIGNEE:	
BUYER: INTERBRAZIL Unit 5,Cutlers Fram Business Centre Warwickshire B95 6DJ Wootton Waven Warwickshire Centre Telephone; +44 1926 842624 Fax: +44 1926 843297 NOTIFY: INTERBRAZIL Unit 5,Cutlers Fram Business Centre Wootton Waven Warwickshire Centre Warwickshire B95 6DJ Telephone; +44 1926 842624 Fax: +44 1926 843297		INTERBRAZIL Unit 5,Cutlers Fram Business Centre Wootton Waven Warwickshire Centre Warwickshire B95 6DJ Telephone; +44 1926 842624 Fax: +44 1926 843297	
PAYMENT TERMS: Delivery Terms : FOB Bank Data to remit payment: <i>c/c:</i> Swift Code: FINAL BENEFICIARY: MÓVEIS E ESTOFADOS LTDA ARARANGUÁ-SC- BRASIL		PORT OF SHIPMENT: ITAJAÍ /BRASIL PORT OF DESTINATION: TILBURY CONTAINER: 40"HC PACKING : CARDBOARD BOXES TOTAL NET WEIGHT: 21.132 KG TOTAL GROSS WEIGHT: 21.719 KG CUBIC CONTENTS 72 M3	
QTY	REF/DESCRIPTION OF MERCHANDISE	Box	Total Quantity
587	BUDGET DINNING SET 4 CHAIRS	40 HC	587
TOTAL QUANTITY:			587
Responsible:			Buyer Signature :

MARK AND NUMBERS		NUMBER OF PACKAGES	DESCRIPTION OF COMMODITIES in schedule B detail				GROSS WEIGHT (KGS)	MEASUREMENT (CBM)	
		1	1 x 40' - HC40 - FCL/FCL CONTAINING: 700 CARTONS WITH BUDGET DINNING SET 4 CHAIRS. COMMERCIAL INVOICE: 654 ORDER NUMBER: 654 RE: 09/0562291-001 SD: 2090403978/1 NET WEIGHT: 25.500 KG FREIGHT COLLECT CLEAN ON BOARD NCM: 94034000				25950,000Kgs	73,0000 M3	
Container		Seal	Type	Tare	Gr. Weight	M3	Vol	Espécie	SD
TCNU 981855-0		KT007615	HC40	3880	25950,000	73,0000	700	CNT	20904039781

Carrier has advised agreement, valuation, of bills of lading, weight, directly or indirectly, which would result in a liability under the Letter of Credit. Please refer to the bill of lading. READ CLAUSES 20 AND 21 CONCERNING EXTRA FREIGHT AND CARRIER'S LIABILITY OF LADDER.

FREIGHT RATES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS		
SUBJECT TO CORRECTION	PREPAID	COLLECT
"Freight as per agreement"		
FORM OCEANBILL	GRAND TOTAL	

Declared by Carrier for shipment, subject to the bill of lading, and the cargo is to be shipped in accordance with the bill of lading, and the cargo is to be shipped in accordance with the bill of lading, and the cargo is to be shipped in accordance with the bill of lading.

Itajai, 18/05/2009

BRASMARINE TRANSPORTES INTERNACIONAIS
LTD A

MONTH	DAY	YEAR
05	18	2009


**BILL OF LADING FOR COMBINED
TRANSPORT OR PORT TO PORT
SHIPMENT**

 Itajai (Head Office)
 Rua Tucuk, 825 - Centro - 89501 - 361 / Itajaí/SC
 Phone: 55 47 348 0521 Fax: 55 47 348 0910
 www.brasmarine.com.br
 brasmarine@brasmarine.com.br

MOVEIS E ESTOFADOS LTDA

ARARANGUÁ-SC

 CEP.: 88.900-00
 FONE/FAX: (48)
 CNPJ:
 INSC. ESTADUAL:

ZIP CODE

DOCUMENT NUMBER

B/L NUMBER

BRAS01068551

EXPORT REFERENCES

CONSIGNEE

 MFC GROUP LTD.
 UNIT 5, CUTLERS FRAM BUSINESS
 CENTRE
 WOOTTON WAVEN WARWICKSHIRE CENTRE
 WARWICKSHIRE B95 6DJ
 TELEPHONE: +44 1926 842624
 FAX: +44 1926 843297

DESTINATION AGENT

 BKL FREIGHT SERVICES LTD.
 CONTAINER BASE, VALLEY FARM WAY, WAK
 LEEDS LS10 1SE
 STOURTON ENGLAND

POINT(S) OF ORIGIN OR F.T.Z. NUMBER

NOTIFY PARTY

 MFC GROUP LTD.
 UNIT 5, CUTLERS FRAM BUSINESS
 CENTRE
 WOOTTON WAVEN WARWICKSHIRE CENTRE
 WARWICKSHIRE B95 6DJ
 TELEPHONE: +44 1926 842624
 FAX: +44 1926 843297

EXPORT INSTRUCTIONS

PRE-CARRIAGE VESSEL

PLACE OF RECEIPT

ITAJAI

VOYAGE NUMBER

CSAV RAHUE/9116

PORT OF LOADING

ITAJAI

LOADING PILOT/TERMINAL

PORT OF DISCHARGE

TILBURY

PLACE OF DELIVERY

TILBURY

TYPE OF MOVE

FCL/FCL - PP / FOB

CONTAINERIZED

MARK AND NUMBERS		NUMBER OF PACKAGES	DESCRIPTION OF COMMODITIES in schedule B detail				GROSS WEIGHT (KGS)	MEASUREMENT (CBM)	
		1	1 x 40' - HC40 - FCL/FCL CONTAINING: 700 CARTONS WITH BUDGET DINNING SET 4 CHAIRS. COMMERCIAL INVOICE: 654 ORDER NUMBER: 654 RE: 09/0562291-001 SD: 2090403978/1 NET WEIGHT: 25.500 KG FREIGHT COLLECT CLEAN ON BOARD NCM: 94034000				25950,000Kgs	73,0000 M3	
Container		Seal	Type	Tare	Gr. Weight	M3	Vol	Espécie	SD
TCNU 981855-0		KT007615	HC40	3880	25950,000	73,0000	700	CNT	20904039781

Carrier has advised agreement, valuation, of bills of lading, weight, directly or indirectly, which would result in a liability under the Letter of Credit. Please refer to the bill of lading. READ CLAUSES 20 AND 21 CONCERNING EXTRA FREIGHT AND CARRIER'S LIABILITY OF LADDER.

FREIGHT RATES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS		
SUBJECT TO CORRECTION	PREPAID	COLLECT
"Freight as per agreement"		
FORM OCEANBILL	GRAND TOTAL	

Declared by Carrier for shipment, subject to the bill of lading, and the cargo is to be shipped in accordance with the bill of lading, and the cargo is to be shipped in accordance with the bill of lading, and the cargo is to be shipped in accordance with the bill of lading.

Itajai, 18/05/2009

 BRASMARINE TRANSPORTES INTERNACIONAIS
LTD A

MONTH	DAY	YEAR
05	18	2009

}}}}}}}}

