

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

MARCELO UYENO

PESQUISA DE MERCADO PARA EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS DA
INTELBRÁS S/A AO REINO UNIDO

FLORIANÓPOLIS

2004

MARCELO UYENO

PESQUISA DE MERCADO PARA EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS DA
INTELBRÁS S/A AO REINO UNIDO

Trabalho de Conclusão de Estágio apresentada à disciplina Estágio Supervisionado – CAD 5236, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, área de concentração em *Marketing* Internacional.

Professor Orientador: Esperidião Amin Helou Filho

FLORIANÓPOLIS

2004

MARCELO UYENO

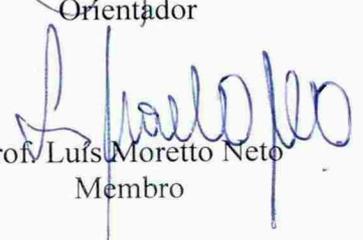
PESQUISA DE MERCADO PARA EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS DA
INTELBRÁS S/A AO REINO UNIDO

Este Trabalho de Conclusão de Estágio foi julgado adequado e aprovado em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, em 24 de Junho de 2004.

Prof. Sinésio Dubiela Ostroski
Coordenador de Estágios da Administração

Apresentada à Banca Examinadora integrada pelos professores:


Prof. Esperidião Amin Helou Filho
Orientador


Prof. Luis Moretto Neto
Membro


Prof. Beatriz Maria Cambraia Rocca
Membro

Meus agradecimentos ao apoio de minha família, minha namorada Danise e meus amigos. Ao meu orientador, Prof. Esperidião Amin Helou Filho, e ao Gerente de Exportação da Intelbrás S/A, Róbson Truppel, que disponibilizaram seus tempos para me auxiliar na realização deste trabalho. Agradeço sobretudo a Deus.

RESUMO

UYENO, Marcelo. **Pesquisa de mercado para exportação dos produtos da Intelbrás S/A ao Reino Unido**. 2004, (68f). Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

O trabalho realizado teve como principal objeto o desenvolvimento de pesquisa do mercado britânico com o intuito de facilitar e viabilizar a entrada dos produtos da Intelbrás S/A nesse mercado em um futuro próximo. Houve uma breve explanação acerca da situação do comércio exterior no Brasil e no mundo, e a importância do desenvolvimento do mercado exportador em especial aos países emergentes. Por conseguinte, normas e procedimentos necessários à exportação foram descritos, citando as barreiras encontradas e as oportunidades a serem exploradas. Por fim é feita uma análise sobre o mercado a que se pretende atingir, Reino Unido, descrevendo possíveis dificuldades e oportunidades, o que engloba desde os preços praticados pelos concorrentes até a legislação em vigor para exportação ao país-alvo. Feita a análise acerca do mercado britânico, foi possível constatar que a Intelbrás S/A tem chances de prosperar neste mercado de acirrada competitividade, porém atrativo e promissor. Com isso o acadêmico dará suporte para que a empresa expanda suas chances de conquistar esse novo mercado.

Palavras-chave: exportação, comércio exterior, *marketing* internacional.

ABSTRACT

The research was made aiming the British market, and the objective of providing development and making easy the entrance of Intelbrás products in this market in a sooner future. There also was a short explanation about Brazilian and worldwide exportings, and how important exporting is, especially for the developing countries. Some topics about rules and necessary conducts for exporting, such as opportunities and difficulties to be done. Finally, an analyze about the target market, United Kingdom, was made, showing possible difficulties and opportunities, from competitors' prices to the valid exporting legislation in the UK. An analyze about the British market was also done, showing the possibility to figure out that Intelbrás S/A has good chances to get into this market of hard competition, although attractive. Because of all these studies the researcher will support the organization to improve its chances to conquer this new market.

Key-words: exporting, international trade, international marketing.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Balança comercial brasileira	15
Figura 2	Participação do Brasil no comércio mundial	17
Figura 3	Desempenho das exportações de SC comparadas às do Brasil	18
Figura 4	Participação de SC nas exportações brasileiras	19
Figura 5	Evolução das exportações e importações catarinenses	19
Figura 6	Relação dos 10 produtos mais exportados por SC em 2002 e 2003	20
Figura 7	Exportações de SC a seus principais parceiros 2002 e 2003	20
Figura 8	<i>Incoterms</i> : responsabilidades do vendedor, do comprador ou de ambos.	38
Figura 9	Mapa do Reino Unido da Grã-bretanha	48
Figura 10	Balança comercial britânica entre 1990 e 1997	52
Figura 11	Principais concorrentes aos produtos da Intelbrás S/A	64
Figura 12	Produtos a serem exportados pela Intelbrás S/A	64

LISTA DE ABREVIATURAS

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio
MRE – Ministério das Relações Exteriores
SECEX - Secretaria de Comércio Exterior
SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior
SECEX - Secretaria de Comércio Exterior
SRF - Secretaria da Receita Federal
BACEN - Banco Central do Brasil
SISBACEN - Sistema de Informações do Banco Central
REI - Registro de Exportadores e Importadores
DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior
RES - Registro de Exportação Simplificado
RV - Registro de Venda
RC - Registro de Operação de Crédito
DDE - Declaração do Despacho de Exportação
EXW - *Ex Works* (Na origem)
FCA - *Free Carrier* (Livre no transportador)
FAS - *Free Alongside Ship* (Livre no costado do navio)
FOB - *Free On Board* (Livre a bordo)
CFR - *Cost and Freight* (Custo e frete)
CIF - *Cost, Insurance and Freight* (Custo, seguro e frete)
CPT - *Carriage Paid To* (Transporte pago até)
CIP - *Carriage and Insurance Paid to* (Transporte e seguro pagos até)
DAF - *Delivered At Frontier* (Entregue na fronteira)
DES - *Delivered Ex Ship* (Entregue a partir do navio)
DEQ - *Delivered Ex Quay* (Entregue a partir do cais)
DDU - *Delivered Duty Unpaid* (Entregue direitos não pagos)
DDP - *Delivered Duty Paid* (Entregue direitos pagos)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 TEMA	10
1.2 JUSTIFICATIVA	11
1.3 PROBLEMA DE PESQUISA	11
1.4 OBJETIVOS	12
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	13
2.1 COMÉRCIO EXTERIOR NO MUNDO	13
2.1.1 <i>Comércio Exterior Brasileiro</i>	15
2.2 PLANEJANDO E EXECUTANDO A EXPORTAÇÃO	21
2.2.1 <i>Planejamento da exportação</i>	21
2.2.1.1 Pesquisa de mercado	23
2.2.2 <i>Executando a exportação</i>	25
2.2.2.1 SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior.....	25
2.2.2.2 REI - Registro de Exportadores e Importadores	26
2.2.2.3 RE - Registro de Exportação	27
2.2.2.4 RES - Registro de Exportação Simplificado	27
2.2.2.5 RV - Registro de venda	28
2.2.2.6 RC - Registro de Operação de Crédito.....	28
2.2.2.7 Despacho aduaneiro	28
2.2.2.8 Formas de comercialização	31
2.2.2.9 <i>Incoterms</i>	33
2.2.2.10 Tributação.....	38
2.2.2.11 Financiamento	40
2.2.2.12 Modalidades de pagamento	42
2.2.2.13 Preço de Exportação.....	44
3 METODOLOGIA	46
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	46
3.2 DELINEAMENTOS DA PESQUISA	46

3.3 TÉCNICA DE COLETA DE DADOS.....	47
4 PESQUISA DE MERCADO: REINO UNIDO	48
4.1 CONJUNTURA ECONÔMICA	49
4.2 COMÉRCIO EXTERIOR	51
4.2.1 <i>Evolução recente</i>	51
4.2.2 <i>Direção do comércio exterior - Relação Brasil-Reino Unido</i>	52
4.3 ASPECTOS TARIFÁRIOS E ALFANDEGÁRIOS.....	53
4.3.1 <i>Leis vigentes para exportar para o Reino Unido</i>	55
4.3.1.1 Legislação tributária.....	55
4.3.1.2 Legislação alfandegária.....	56
4.3.1.2 Leis referentes ao produto	56
4.3.1.4 Legislação ambiental.....	57
4.3.2 <i>Desembaraço alfandegário no Reino Unido</i>	58
4.4 ASPECTOS COMERCIAIS	58
4.4.1 <i>Principais canais para distribuição dos produtos</i>	60
4.4.2 <i>Promoção de vendas</i>	61
4.4.3 <i>Veículos publicitários</i>	62
4.4.4 <i>Principais concorrentes e preços praticados</i>	63
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	66
REFERÊNCIAS	68

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema

O presente trabalho, que tem como tema “Pesquisa de mercado para exportação dos produtos da Intelbrás S/A ao Reino Unido”, busca chegar a conclusões acerca da viabilidade e possíveis caminhos a serem seguidos pela empresa na exportação de seus produtos ao mercado britânico. Eis a seguir um breve histórico de um dos objetos envolvidos diretamente nessa pesquisa: a Intelbrás S/A.

Empresa líder na América Latina na fabricação de centrais e aparelhos telefônicos, a Intelbrás S/A é sinônimo de qualidade e avanço tecnológico. Busca a evolução contínua dos seus sistemas para oferecer as melhores soluções de comunicação aos seus consumidores. A empresa tem seu parque fabril localizado em Santa Catarina, na Região Metropolitana de Florianópolis, particularmente no município de São José, e dispõe de escritórios nas principais cidades do Brasil.

A Intelbrás S/A iniciou em 1976 como a primeira empresa brasileira a atuar no mercado de telecomunicações. Tem capital 100% nacional e tecnologia própria. Em 1987, a empresa lança uma central tipo PABX com tecnologia nacional. Em 1990, em face da flexibilização do mercado provocada por nova legislação, a Intelbrás S/A direciona sua atuação para a iniciativa privada, focando os mercados de telefones convencionais e centrais PABX de pequeno porte. Logo em 1992, a empresa implanta uma nova filosofia administrativa: o Programa de Qualidade e Gestão Participativa, objetivando maior produtividade e competitividade no mercado. Ainda, dentro do programa de qualidade, em 1996 abrem-se novos mercados, já que a certificação ISO 9001 atesta o Sistema de Qualidade Intelbrás fazendo com que o processo de exportação seja iniciado.

Hoje, a Intelbrás S/A consolida sua liderança no mercado. Estrategicamente, a empresa passa por um processo de reestruturação, dividindo-se em duas unidades de negócio independentes - Telefones e Centrais telefônicas, dando mais objetividade e aproximando a empresa ao cliente.

A Intelbrás S/A tem como missão “prover soluções em telefonia para atender necessidades e aumentar a conveniência na comunicação interpessoal de voz e dados, superando expectativas nos diversos segmentos de mercado”.

1.2 Justificativa

O presente trabalho busca realizar pesquisa de mercado, tendo como objeto de análise o Reino Unido, para que a entrada dos produtos da Intelbrás S/A no mercado britânico tenha suas possibilidades de sucesso aumentadas.

Este trabalho justifica-se na medida em que é de interesse do pesquisador atuar profissionalmente no ramo de comércio exterior, e a sua realização certamente o auxiliará na aquisição de conhecimento a respeito do assunto.

A realização do trabalho justifica-se também pela importância e anseio de crescimento e avanços de nosso país no que diz respeito à exportação. E, nesse sentido, acredita-se que a realização de trabalhos dessa natureza seja válido.

Por exportação ser um tema bastante complexo é conveniente se ater a um objeto de estudo, neste caso a exportação de produtos da Intelbrás S/A ao Reino Unido. O pesquisador terá acesso a algumas informações necessárias à realização do trabalho, porém a maioria delas é considerada sigilosa pela empresa.

1.3 Problema de pesquisa

Em função da argumentação apresentada, a realização do presente trabalho pretende responder ao seguinte problema de pesquisa:

“Quais os caminhos a serem seguidos pela Intelbrás S/A para que a entrada de seus produtos no mercado britânico tenha maior probabilidade de sucesso?”

1.4 Objetivos

O objetivo geral deste estudo é buscar informações úteis e precisas, analisá-las e sugerir à Intelbrás S/A os caminhos mais indicados, na concepção do pesquisador, para a exportação dos produtos da empresa ao mercado britânico.

Para que tal objetivo seja atingido torna-se necessário o estabelecimento de alguns objetivos específicos, tais como:

- a) Descrever a situação do mercado exportador no Brasil (em crescimento ou declínio, incentivos e restrições advindos do governo, setores mais expressivos, etc.);
- b) Utilizar conhecimento empírico adquirido em período de residência na Inglaterra, e buscar informações em *sites* e outras fontes julgadas adequadas para a realização de análise ambiental do Reino Unido de forma geral, com maior enfoque nas situações da economia e do mercado consumidor;
- c) Buscar informações sobre o mercado britânico acerca da legislação vigente, de possíveis concorrentes e os preços praticados por eles, da compatibilidade de sistemas;

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica será dividida em dois grandes blocos. No primeiro deles será abordada a situação do comércio exterior no Brasil e no mundo, além de conceitos e definições importantes e pertinentes quando na realização deste trabalho. Em um segundo momento, será descrito, passo a passo, o processo de exportação desde seu planejamento até sua execução.

2.1 Comércio exterior no mundo

No passado era possível que uma organização sobrevivesse e crescesse sem ter que sair das fronteiras de seu próprio país. De acordo com Nickels & Wood (1999, p. 66), “até a década de 80, cerca de 90% das empresas americanas concentrava-se no **marketing doméstico**, trocas de *marketing* com clientes no país da organização”. Nos dias de hoje é muito difícil que as empresas prosperem sem que excedam as fronteiras de seu país, ou seja, sem adotar o **marketing internacional**, relações de troca entre empresas e clientes localizados em dois ou mais países.

Quando tratamos do assunto comércio exterior é quase que impossível não entrarmos também no assunto “blocos econômicos”. Isso devido ao fato de que o mundo tende a se tornar cada vez mais um bloco homogêneo ou algo formado por grandes blocos homogêneos. Exemplo disso é a União Européia que conta atualmente com 25 países. O Mercosul, ainda que com poucos afiliados, caminha na mesma direção. Ou seja, a troca de bens e serviços entre países e blocos econômicos está cada vez mais comum e concorrido. O progresso dos meios de transporte, dos meios de comunicação e a facilidade de acesso às informações são alguns dos fatores cruciais que permitiram o grande e rápido desenvolvimento do comércio exterior.

A finalidade principal desses blocos é desenvolver o comércio de determinada região, eliminando as barreiras alfandegárias, o que torna o custo menor. Segundo Gilberto Dupas (apud MAIA, 1999, p. 155), “cerca de 60% do comércio mundial atual ocorre dentro de acordos de livre comércio”.

Com a criação dos blocos econômicos a concorrência aumenta, já que empresas de outros países, membros do bloco, também disputam o mercado. Isso gera melhoria na qualidade dos produtos e redução dos custos, o que eleva o nível de vida dos habitantes do bloco econômico, pois seu poder de compra torna-se conseqüentemente maior.

Alguns importantes blocos econômicos a serem citados são: União Européia (UE), Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), Associação de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC), Associação de Livre Comércio das Américas (ALCA¹). Renato Ruggiero (apud MAIA, 1999, p. 155), acha que os blocos econômicos podem funcionar como etapas para um mundo sem fronteiras.

É fundamental que o empresário que deseja atuar no comércio exterior conheça os principais acordos comerciais firmados pelo Brasil. Afinal no mundo globalizado em que vivemos, participar do mercado internacional de trocas significa, essencialmente, manter um bom relacionamento comercial com os demais países ou blocos de países, participando efetivamente das negociações de acordos comerciais dos mais variados moldes, bem como estar sempre atualizado em relação às mudanças de comportamento dos diversos atores internacionais.

Para que um país tenha sucesso neste mercado que está cada vez mais globalizado, é importante saber comprar (importar) e vender (exportar). Importar com inteligência implica na compra de produtos que sejam vantajosos de alguma forma, como qualidade ou preço, em relação aos encontrados no mercado interno, pois obviamente necessitamos que nosso mercado interno seja fortalecido. Quanto a exportar, é indispensável que comecemos a nos impor mais, o que significa exportar bens com maior valor agregado, conseqüentemente diminuindo a exportação de bens primários e *commodities*. Afinal é equivocado o pensamento que muitos têm de que “devemos apenas exportar, e não importar”. Certamente exportar gera muito mais empregos que importar, mas em alguns casos a importação é mais conveniente ou necessária.

Importa-se, geralmente, por necessidade de adquirir mercadorias de alta tecnologia, em função de custo menor decorrentes de diferenças geográficas, por insuficiência de determinado bem no mercado interno, por questões políticas, entre outras.

¹ Ainda em discussão.

Segundo Golfette (1994, p. 4), exporta-se para ampliação e diversificação do mercado; queda nos custos de produção; aumento da qualidade dos produtos produzidos; fortalecimento da base econômica da empresa; imagem institucional da empresa; ganhos provenientes da venda em moedas fortes.

2.1.1 Comércio Exterior Brasileiro

A globalização da economia faz com que os países intercambiem bens e serviços com mais rapidez, num fluxo que tende a ser cada vez mais ágil e interativo. Por isso as empresas devem estar preparadas para enfrentar estes desafios, o que implica no condicionamento correto da empresa para vencer na arena internacional. Isso, segundo Vazquez (1999), faz com que seja rigorosamente necessário ter pessoal capacitado, treinado e motivado para esgrimir num campo em que os adversários são competentes e agressivos.

O Brasil, como é de se notar na tabela abaixo, vem aumentando fortemente seu volume de exportações, que foi de mais de 21% entre 2002 e 2003.

Figura 1: Balança comercial brasileira (US\$ milhões FOB)

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2000	US\$ 55.086	US\$ 55.837	(US\$ 751)
2001	US\$ 58.223	US\$ 55.572	US\$ 2.651
2002	US\$ 60.362	US\$ 47.241	US\$ 13.121
2003	US\$ 73.084	US\$ 48.283	US\$ 24.801
2004*	US\$ 37.384	US\$ 24.829	US\$ 12.555

* Janeiro à segunda semana de Junho

Fonte: MDIC/SECEX, 2004.

Apesar dessa evolução recente nas exportações e no saldo da balança comercial, ainda há muito a crescer levando-se em conta o potencial de nosso país. O Brasil tem urgência de crescimento no que diz respeito ao comércio exterior para que possa atender à demanda de uma população que ainda cresce desordenadamente, visto que o aumento dos postos de serviço não acompanhou o crescimento da economia. A riqueza nacional aumenta, porém a moderna tecnologia afasta das máquinas e equipamentos os braços que

precisam trabalhar. E, segundo Vazquez (1999), as trocas internacionais, representadas pelas exportações e importações, podem favorecer o surgimento de novas linhas de produção que serão traduzidas em mais postos de trabalho.

“Entre 1985 e 1991, a estagnação das exportações e o recuo de nossa participação no mercado mundial deixaram de criar no Brasil 500.000 empregos” afirma Delfim Netto (apud MAIA, 1999, p. 33).

“Estima-se que a cada um bilhão de dólares exportados sejam criados 60.000 novos empregos”, segundo Renato Mendes na reportagem intitulada “Procuram-se profissionais de exportação”, publicada na 69ª edição da Revista Você S/A em Março de 2004.

Problemas, sempre considerados como barreiras ao comércio brasileiro, e que ainda são enfrentados pelos exportadores no Brasil são tributação e burocracia em excesso. Outro problema, fator inibidor do crescimento de nossas exportações, é a logística. Isso porque, na opinião de Miriam Leitão², o governo investe menos de 0,5% ao ano em infra-estrutura. Esse baixo investimento governamental na melhoria de nossas condições dificulta muito o escoamento do que produzimos. Torna-se até algo contraditório, pois ao mesmo tempo que o governo busca um incremento constante nas exportações, ele pouco faz no que tange à melhoria de portos, rodovias e ferrovias para o transporte de nossa produção. Isso faz com que percamos competitividade em relação a nossos concorrentes estrangeiros quando o assunto é exportação.

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), as exportações brasileiras representavam 2,37% das exportações mundiais em 1950; 1,11% em 1960; 0,91% em 1970; 1,04% em 1980; 0,93% em 1990; 0,88% em 2000; e 0,99% em 2003. Isso mostra que o Brasil perdeu posição no mercado internacional devido à inadequabilidade da política fiscal, falta de agilidade oriunda do excesso de burocracia, falta de participação do governo na melhoria da infra-estrutura, entre outros fatores.

O gráfico abaixo ilustra melhor a queda experimentada por nosso País no comércio exportador mundial. Nota-se que em 1950 nossa participação era de quase 2,5% e hoje é de menos de 1% (0,96% em 2002 e 0,99% em 2003).

² Jornalista da área econômica da Rede Globo de Televisão.

Figura 2: Participação do Brasil no comércio mundial (%)



Fontes: SISCOMEX e SECEX (Exportações Brasileiras) / SISCOMEX e MF/SRF (Importações Brasileiras) / FMI e *World Economic Outlook* (Exportação e importação mundial), 2004.

Para se ter uma idéia ainda melhor de como o Brasil perdeu tempo é conveniente ressaltar que Brasil, China e México tinham quase que o mesmo volume de exportações em 1980, ainda com uma pequena vantagem do Brasil sobre os outros dois países (o Brasil exportava US\$ 20 bilhões, enquanto China e México exportavam US\$ 18 bilhões cada). Em 2003 o Brasil exportou US\$ 72 bilhões, enquanto o México exportou US\$ 265 bilhões e a China exportou US\$ 400 bilhões (Globo, Bom Dia Brasil, 2004). Isso mostra o quanto perdemos, e também o espaço que precisamos recuperar no comércio mundial.

Por outro lado, com o intuito de amenizar um pouco o problema, há incentivos do governo à exportação, como é o caso do *drawback*. Esta palavra inglesa, que é muito usada no comércio internacional, consiste na isenção de impostos aduaneiros que seriam pagos pelo exportador na importação de matéria-prima para produzir bens que serão exportados. É uma isenção de impostos a fim de promover a exportação. O *drawback* proporciona maior competitividade ao produto brasileiro no exterior, mas necessita ser muito bem fiscalizado para evitar fraudes.

Maia (1999, p. 32) afirma que o *drawback* pode ser concedido das seguintes maneiras:

- a) Suspensão: o exportador apresenta um plano de uma importação conjugada com uma exportação, ficando assim isento de pagar impostos aduaneiros. Há um prazo para o exportador comprovar o cumprimento do plano. No decreto nº 4.543³, de 26 de dezembro de 2002 do Governo Federal, é possível obter informações mais detalhadas a respeito dessa modalidade de *drawback*;
- b) Isenção: o exportador exporta bens produzidos utilizando matéria-prima tributada e, posteriormente, solicita importação da mesma quantidade de matéria-prima, que desta vez estará isenta de impostos;
- c) Restituição: similar à isenção, mas neste caso o exportador não deseja importar matéria-prima para repor seu estoque. Pede, então, restituição do imposto aduaneiro.

Existe também o chamado *drawback* interno (ou verde e amarelo), onde o exportador adquire matéria-prima nacional para a produção de bens que serão exportados. Essa matéria-prima ficará isenta do IPI se comprovado que foi realmente destinada à confecção de produtos para exportação.

Exportações catarinenses

Após dois anos – 1998 e 1999 – em queda, tanto as exportações catarinenses assim como também as brasileiras voltaram a crescer. O quadro abaixo ilustra melhor essa queda e a posterior retomada do crescimento.

Figura 3: Desempenho das exportações de SC e do Brasil

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Brasil	10,99%	-3,50%	-6,12%	14,74%	5,69%	3,67%	21,08%
SC	6,41%	-7,16%	-1,46%	5,65%	11,65%	4,26%	17,07%

Fontes: MDIC/SECEX, 2004.

Tomando-se os últimos dez anos como base, o Estado de Santa Catarina vem tendo uma participação considerada constante no volume de exportações brasileiras. Essa

³ Disponível em <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/D4543.htm>. Acesso em 16 jun. 2004.

participação é de geralmente cinco pontos percentuais e não apresenta grandes oscilações. Com esses números, os quais encontram-se melhor ilustrados nas tabelas seguintes, Santa Catarina consolida-se na sexta posição do ranking nacional de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Figura 4: Participação de SC nas exportações brasileiras (US\$ bilhões FOB)

Ano	Exportações SC (A)	Exportações Brasil (B)	(A) / (B)
1993	2,198	38,555	5,70%
1994	2,405	43,545	5,52%
1995	2,652	46,506	5,70%
1996	2,637	47,747	5,52%
1997	2,806	52,994	5,29%
1998	2,605	51,140	5,09%
1999	2,567	48,011	5,35%
2000	2,712	55,086	4,92%
2001	3,028	58,223	5,20%
2002	3,157	60,361	5,23%
2003	3,696	73,084	5,06%

Fonte: MDIC/SECEX, 2004.

Figura 5: Evolução das exportações e importações catarinenses (US\$ milhões FOB)

Ano	Exportações	Importações	Saldo
1993	2.198.136	491.469	1.706.667
1995	2.652.025	1.198.541	1.453.484
1997	2.805.719	1.406.807	1.398.912
1999	2.567.364	883.448	1.683.916
2001	3.028.399	860.372	2.167.982
2003	3.695.786	993.641	2.702.145

*Janeiro a Abril

Fonte: MDIC/SECEX, 2004.

As tabela seguinte traz uma lista dos dez produtos mais exportados por Santa Catarina em 2003 e a comparação com o volume exportado em 2002, ano anterior. Frango

(carnes e miudezas) lidera a lista de produtos mais exportados pelo Estado, seguido de móveis de madeira e motocompressores, mas o item que mais cresceu foi óleo de soja.

Figura 6: Relação dos 10 produtos mais exportados por SC em 2003 e 2002

PRODUTOS	JAN-DEZ/2003 (A) US\$/F.O.B.	JAN-DEZ/2002 (B) US\$/F.O.B.	% (A/B)
Frango (carnes e miudezas)	559.040.042	508.074.628	10,03
Móveis de madeira	295.312.658	250.384.413	17,94
Motocompressor	251.664.467	268.540.234	-6,28
Suínos (carnes, carcaças e miudezas)	186.398.636	250.861.313	-25,70
Roupas de tocador/cozinha, cama, banho	167.879.525	155.983.511	7,63
Motores e geradores elétricos	147.128.566	109.336.946	34,56
Ladrilhos, cerâmica, vidrados, esmaltados	144.613.658	118.156.500	22,39
Refrigeradores, congeladores (freezers)	122.781.328	51.937.852	136,40
Óleo de soja	120.798.711	36.768.097	228,54
Blocos de cilindros, cabeçotes, etc p/ motores explosão	110.803.895	90.345.705	22,64

Fonte: MDIC/SECEX - Sistema Alice, 2004.

Já essa tabela faz um comparativo entre os volumes exportados nos anos de 2002 e 2003 para os principais países importadores da produção catarinense. Os destaques de 2003 são as vendas para a Argentina, ampliadas em quase 104%, e para a Rússia, que diminuíram em pouco mais de 41%.

Figura 7: Exportações de SC a seus principais parceiros 2002 e 2003

PAÍSES	JAN-DEZ/2003 (A) US\$/F.O.B.	JAN-DEZ/2002 (B) US\$/F.O.B.	% (A/B)
Estados Unidos	1.016.177.412	945.815.879	7,44
Alemanha	217.603.462	197.074.511	10,42
Argentina	185.171.471	91.096.300	103,27
Países Baixos (Holanda)	181.284.320	108.334.062	67,34
Rússia	158.657.002	269.277.610	-41,08
Reino Unido	151.815.910	173.377.001	-12,44
Japão	144.010.904	124.971.682	15,23
França	123.380.069	93.096.822	32,53
Itália	101.119.126	84.792.780	19,25
México	95.424.456	63.735.730	49,72

Fonte: MDIC/SECEX - Sistema Alice, 2004.

2.2 Planejando e executando a exportação

Será descrito, neste segundo bloco da fundamentação teórica, o processo pelo qual passam os produtos a serem exportados. E, para isso, duas partes serão abrangidas: o planejamento e a execução da exportação.

2.2.1 Planejamento da exportação

Um bom indicador para avaliar o potencial de um produto é seu padrão de qualidade. Caso seja de boa qualidade, suas chances de sucesso no exterior aumentam consideravelmente. Além disso, é preciso que o produto esteja adaptado às necessidades e gostos dos consumidores, cujos hábitos, muitas vezes, diferenciam daqueles conhecidos no mercado interno. Por isso a realização da pesquisa de mercado torna-se vital.

Eis alguns dos principais aspectos, segundo o endereço eletrônico “Aprendendo a exportar⁴”, a serem investigados para saber se determinado produto é potencialmente exportável:

- a) Quais as leis vigentes no mercado-alvo para a importação do produto selecionado?

É fundamental que se conheça a legislação comercial vigente no mercado importador, com atenção especial para as restrições às importações em geral, bem como as normas diretamente ligadas ao produto específico. Nesse sentido, é importante verificar se o produto a ser exportado não é proibido para o mercado pretendido.

- b) Há barreiras para o seu produto no mercado-alvo?

Embora não haja uma definição precisa para barreira comercial, esta pode ser entendida como qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática governamental que imponha restrições ao comércio exterior. Há três categorias mais

⁴ Aprendendo a exportar (Governo Federal). Disponível em <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br>>. Acesso em 12 abr. 2004.

comuns de barreira: barreiras tarifárias (tarifas de importação, taxas diversas e valoração aduaneira); barreiras não-tarifárias (restrições quantitativas, licenciamento de importação, procedimentos alfandegários, medidas de *antidumping* e compensatórias); e barreiras técnicas (normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal). Observa-se que as barreiras técnicas podem ocorrer devido à falta de transparência das normas e regulamentos ou, ainda, pela imposição de determinados procedimentos morosos ou dispendiosos para avaliação de conformidade.

É importante que o exportador atente-se também para o fato de que, muitas vezes, para a conquista de um determinado mercado, torna-se necessário a certificação do produto ou do sistema de gestão de qualidade da empresa, por um Organismo Certificador Internacional ou por uma entidade por ele credenciada. Alguns importadores somente iniciam qualquer tipo de contato comercial, caso o exportador apresente o certificado, que funciona como uma espécie de diploma de excelência do produtor e de seus produtos.

Na falta deste documento, o importador pode exigir a inspeção da mercadoria antes do embarque, por empresas especializadas, independentes e com reconhecimento internacional. Essas empresas fiscalizam a mercadoria a ser embarcada e, em caso de conformidade, emitem um certificado de inspeção, atestando que o produto está de acordo com as especificações técnicas e de qualidade exigidas pelo importador.

Um bom exemplo a ser citado é o Certificado de Qualidade da série ISO 9000, documento emitido por entidades certificantes especializadas, que é cada vez mais considerado como passaporte da mercadoria no mercado externo.

Portanto, é fundamental a identificação sistemática e atualizada das barreiras existentes para cada mercado importador, a fim de que medidas possam ser adotadas para impedir que estas causem entraves ao comércio exterior. Vencida esta primeira etapa da identificação de possíveis limitantes (leis, certificações exigidas e barreiras) à exportação, torna-se necessário um maior aprofundamento com o intuito de conhecer, da forma mais detalhada possível, o mercado a que se pretende exportar. Isso ocorre através da realização de uma pesquisa de mercado.

2.2.1.1 Pesquisa de mercado

A pesquisa de mercado é um investimento necessário que pode economizar muito dinheiro e fornecer elementos essenciais para a aproximação do exportador junto ao seu mercado consumidor (importador). Será abrangida, nesta etapa do trabalho, a parte teórica no que diz respeito à pesquisa de mercado. E, os dados referentes ao Reino Unido, mercado pesquisado nesse trabalho, serão explicitados posteriormente.

Os resultados da pesquisa de mercado, basicamente, objetivam:

- a) Selecionar mercados para seus produtos;
- b) Identificar tendências e expectativas;
- c) Reconhecer a concorrência;
- d) Conhecer e avaliar oportunidades e ameaças.

Conhecer as características gerais do país-alvo é de grande utilidade na hora de optar por esse ou aquele mercado. Estas características abrangem aspectos, tais como: geografia, população, aspectos culturais, religiosos e econômicos, meios de transporte e comunicações, organização política e administrativa.

Ainda de acordo com “Aprendendo a exportar”, existem cinco critérios que auxiliam na seleção de potenciais mercados para exportação:

- a) Fatores geográficos: este critério para seleção de mercado é baseado nas muitas semelhanças entre o mercado doméstico e o mercado-alvo, o que possibilita a expansão com um mínimo de necessidade de adaptação;
- b) Fatores sócio-políticos: nas exportações para países com os quais temos acordos comerciais, podemos obter vantagens frente a concorrentes;
- c) Fatores econômicos: Como está a situação econômica do país-alvo? Qual o poder de compra do consumidor?
- d) Fatores culturais: Até que ponto os hábitos das pessoas do mercado-alvo diferem do mercado doméstico? Práticas comerciais muito diferentes? Qual a imagem do Brasil no mercado-alvo?
- e) Fatores tecnológicos: atendimentos aos padrões tecnológicos do mercado-alvo e *design* adequado estão entre os pontos a serem observados.

Uma das formas mais eficazes de se estudar um mercado, conhecer a concorrência, identificar um representante e promover vendas é viajar para o exterior com o objetivo de conhecer este mercado mais de perto. Participar de feiras internacionais no Brasil e no exterior é também um meio eficaz de aproximação com o mercado que se quer conquistar.

Conhecer a concorrência é imprescindível. Para isso, é importante elaborar um estudo detalhado, que pode ser centrado nos seguintes aspectos, segundo informações extraídas de “Aprendendo a exportar”:

- a) O mercado é dominado por um ou vários concorrentes?
- b) Quais os preços praticados pelos produtores concorrentes?
- c) Qual a forma de controle dos circuitos de distribuição? É possível a entrada de novos exportadores? Quais as possibilidades de competição?
- d) Existe nesse mercado algum segmento não atendido eficazmente, que possa representar uma oportunidade comercial?
- e) Quais as perspectivas de expansão dos concorrentes neste mercado?
- f) Quais os serviços esperados pelos importadores de um determinado mercado quanto à reposição de peças de manutenção, assistência técnica, etc?

“Aprendendo a exportar” sugere ainda que, identificado o possível mercado, as diretrizes da política comercial para produto sejam previamente estabelecidas:

- a) Selecionar o material promocional, o catálogo e estabelecer o preço do produto para aquele mercado;
- b) Selecionar o canal de distribuição e transporte;
- c) Selecionar os parceiros comerciais, segundo informações cadastrais;
- d) Estabelecer a abrangência do distribuidor no mercado, se for o caso;
- e) Estabelecer políticas de preços e especificações técnicas;
- f) Providenciar informações sobre o seu produto, no idioma do mercado alvo;
- g) Estabelecer políticas de promoção e incentivo às primeiras encomendas;
- h) Fixar prazos para entrega e prazos para pagamento;
- i) Estabelecer objetivos de curto, médio e longo prazos;

- j) Monitorar o mercado e sua evolução para corrigir desvios identificados;
- k) Monitorar sempre os pontos fortes e fracos do produto, as oportunidades de expansão do mercado e analisar as ameaças da concorrência ao produto.

2.2.2 Executando a exportação

Esta é a etapa “burocrática” do processo de exportação, onde a maioria das empresas utiliza os serviços de despachantes.

Golfette (1994, p. 39) considera que as etapas do processo de exportação, resumidamente, são:

- a) Emissão do pedido ou “Pró-forma *invoice*”;
- b) Providências prévias ao recebimento do valor da exportação;
- c) Emissão de documentos que autorizem a exportação;
- d) Emissão dos demais documentos necessários à exportação e desembaraço da mercadoria no país e no exterior;
- e) Embarque da mercadoria;
- f) Recebimento do produto da venda.

Antes de dar início à descrição de como a exportação é executada, é conveniente discorrer sobre os órgãos, sistemas, registros, processos, ou seja, sobre personagens importantes, afinal são elementos que participam diretamente do processo. Para isso as informações foram colhidas em “Aprendendo a exportar”.

2.2.2.1 SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior

O Brasil é o único país do mundo a dispor de um sistema de registro de exportações totalmente informatizado. O SISCOMEX é um sistema que permitiu um enorme ganho em agilização, confiabilidade, rápido acesso a informações estatísticas e redução de custos, dentre outras vantagens. É um sistema informatizado, por meio do qual é exercido o controle governamental sobre o comércio exterior brasileiro. Pode ser considerada uma ferramenta facilitadora que permite a adoção de um fluxo único de informações,

eliminando controles paralelos e diminuindo significativamente o volume de documentos envolvidos nas operações. Serve também como instrumento que agrega competitividade às empresas de pequeno e médio porte, na medida em que reduz o custo da burocracia.

O SISCOMEX começou a operar em 1993, para as exportações e, em 1997, para as importações. O sistema é administrado pelos órgãos gestores, que são: a Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, a Secretaria da Receita Federal - SRF e o Banco Central do Brasil - BACEN.

O sistema tem como usuários:

- a) importadores, exportadores, depositários e transportadores, por meio de seus empregados ou representantes legais;
- b) a Secretaria da Receita Federal - SRF, a Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, os Órgãos Anuentes e as Secretarias de Fazenda ou de Finanças dos Estados e do Distrito Federal, por meio de seus servidores;
- c) as instituições financeiras autorizadas pela SECEX a elaborar licença de importação, por meio de seus empregados;
- d) o Banco Central do Brasil - BACEN e as instituições financeiras autorizadas a operar em câmbio, mediante acesso aos dados transferidos para o Sistema de Informações do Banco Central - SISBACEN, por meio de seus servidores e empregados.

Por intermédio do sistema o exportador pode fazer o registro e o acompanhamento das suas exportações, além de receber mensagens e trocar informações com os órgãos responsáveis por autorizações e fiscalizações.

2.2.2.2 REI - Registro de Exportadores e Importadores

Para que o ato de exportar, tanto para pessoa física como jurídica, se torne possível, é exigida a inscrição no Registro de Exportadores e Importadores.

Para as pessoas jurídicas, a inscrição é automática no ato da primeira operação de exportação e credencia o interessado a processar suas operações de exportação no SISCOMEX. As pessoas físicas (agricultor ou pecuarista, com registro no INCRA,

artesãos, artistas ou assemelhados, registrados como profissionais autônomos) deverão solicitar o registro no REI ao Departamento de Operações de Comércio Exterior - DECEX.

2.2.2.3 RE - Registro de Exportação

O RE é o registro eletrônico das informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria. O processamento da exportação inicia-se, na maioria dos casos, com a apresentação, diretamente no sistema, do Registro de Exportação no SISCOMEX, pelo exportador ou por seu representante legal. O RE será validado e deferido automaticamente pelo sistema se estiver com todos os seus campos preenchidos corretamente e se atender às normas de comércio exterior previstas. Algumas operações ou mercadorias dependem da manifestação de órgãos anuentes, órgãos estes que necessitam efetuar uma análise complementar dentro de sua área de competência, e que estão interligados ao SISCOMEX, de modo a tornar mais ágil esta análise. Como exemplo, temos que a exportação de material radioativo necessita da anuência da Comissão Nacional de Energia Nuclear - CNEN, assim como a exportação de remédios, que está sujeita à anuência do Ministério da Saúde.

2.2.2.4 RES - Registro de Exportação Simplificado

Com o objetivo de simplificar os despachos aduaneiros de mercadorias de baixo valor e estimular as exportações, em especial das micro e pequenas empresas, o Governo criou a Declaração Simplificada de Exportação – DSE.

O RES, processado no SISCOMEX, é uma facilidade aplicável a operações de exportação, com cobertura cambial e para embarque imediato para o exterior, até o limite de US\$ 10 mil, ou o equivalente em outra moeda.

O RES deverá ser efetuado previamente à declaração para despacho aduaneiro de exportação e ao embarque da mercadoria para o exterior. Seu prazo de validade é de cinco dias, contados da data do registro, enquanto o do RE é de 60 dias. Caso não utilizado até a data de validade para embarque será automaticamente cancelado, podendo as mercadorias nele contidas ser objeto de novo registro simplificado no SISCOMEX.

2.2.2.5 RV - Registro de venda

O Registro de Venda é o conjunto de informações que caracteriza o instrumento de venda de *commodities* ou de produtos negociados em bolsas de mercadorias. O RV deve ser solicitado no SISCOMEX previamente à solicitação do RE. Estão sujeitas ao RV as exportações de café em grão, soja, açúcar, alumínio, dentre outras.

2.2.2.6 RC - Registro de Operação de Crédito

O Registro de Operação de Crédito é um dos módulos do SISCOMEX e representa o conjunto de informações de natureza comercial, financeira e cambial que caracteriza as vendas de mercadorias e serviços ao exterior, realizadas a prazo (exportações financiadas) e com incidência de juros, em cambiais distintas das do principal. Cabe ao exportador, diretamente ou por seu representante legal, prestar as informações necessárias ao exame e efetivação do RC, em terminal conectado ao SISCOMEX. O RC deve ser solicitado previamente ao RE, inclusive para exportação amparada por financiamento do próprio exportador.

2.2.2.7 Despacho aduaneiro

Depois de efetivado o Registro de Exportação, e uma vez estando a mercadoria pronta para o embarque, a empresa, de posse de todos os documentos exigidos para a exportação, deverá providenciar a Declaração do Despacho de Exportação - DDE, por meio do SISCOMEX. Despacho de Exportação é o procedimento fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro da mercadoria destinada ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não. O despacho aduaneiro de exportação obedece de sete a oito etapas.

1ª) Registro da DDE no SISCOMEX

Deferido o Registro de Exportação, o mesmo estará disponível para ser utilizado em uma DDE, porém, uma vez vinculado a uma determinada DDE, o RE não poderá ser

alterado ou reutilizado em outra declaração. A formulação da Declaração para Despacho de Exportação inicia o despacho de exportação. Nesse momento, a DDE recebe uma numeração dada pelo sistema. A partir do registro da DDE no SISCOMEX, o exportador tem o prazo de 15 dias para fazer a entrega da documentação à unidade da SRF de despacho. Caso isto não ocorra, a DDE será cancelada pelo sistema por expiração de prazo. No entanto, se o RE estiver dentro do prazo de validade, ficará liberado para utilização em nova DDE. A DDE poderá conter um ou mais Registros de Exportação, desde que esses se refiram, cumulativamente:

- a) ao mesmo exportador;
- b) a mercadorias negociadas na mesma moeda e na mesma condição de venda;
- c) às mesmas Unidades da SRF de despacho e de embarque.

2ª) Confirmação da presença de carga

A confirmação da presença de carga, obrigatória para todos os despachos, pode ser feita:

- a) pelo depositário, em recinto alfandegado, cujo serviço seja explorado por permissionário;
- b) pelo exportador, em local não-alfandegado, cujo serviço seja explorado por permissionário.

3ª) Entrega dos documentos

Após a informação da presença da carga, a fiscalização da aduana recepcionará os documentos que instruem o despacho e registrará tal fato no sistema. O registro da entrega dos documentos de instrução do despacho no SISCOMEX marca o início do procedimento fiscal e impede quaisquer alterações na declaração para despacho pelo exportador. No caso de transporte por via rodoviária, fluvial ou lacustre, os documentos somente serão recepcionados após o registro, no sistema, dos dados de embarque da mercadoria, pelo transportador ou pelo exportador.

4ª) Fiscalização aduaneira parametrizada

A fiscalização aduaneira é feita por amostragem, segundo parâmetros estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal:

- a) Canal verde: o sistema procederá ao desembaraço automático da mercadoria, dispensando o exame documental da declaração e a verificação física da mercadoria.
- b) Canal Laranja: é feito o exame documental do despacho e é dispensada a verificação da mercadoria.
- c) Canal Vermelho: são efetuados o exame documental e a verificação física da mercadoria.

5ª) Desembaraço aduaneiro

Depois de adotados os procedimentos correspondentes ao canal selecionado para o despacho, o funcionário da aduana registrará, no sistema, o desembaraço da mercadoria, estando ela pronta para o embarque.

6ª) Registro dos dados de embarque

Efetivado o embarque, se a via de transporte for rodoviária, fluvial ou lacustre, já terá havido o registro dos dados de embarque pelo transportador ou pelo exportador. Se a via for aérea, marítima ou ferroviária, o transportador registrará os dados de embarque imediatamente depois de realizado o embarque, com base nos documentos por ele emitidos (Manifesto e Conhecimento de Carga).

7ª) Averbação do embarque

É o ato final do despacho de exportação e consiste na confirmação, pela fiscalização aduaneira, do embarque ou da transposição de fronteira da mercadoria. Se os dados informados pelo transportador (em alguns casos, pelo exportador, como no transporte rodoviário) coincidirem com os constantes da DDE, haverá averbação automática do embarque pelo sistema. Caso contrário, a documentação apresentada será analisada e confrontada com os dados relativos ao desembaraço e ao embarque, sendo efetuada a averbação manual, com ou sem divergência, em função da situação diagnosticada.

8ª) Emissão de comprovante de exportação

Concluída a operação de exportação, com sua averbação no sistema, será fornecido ao exportador, quando solicitado, o documento comprobatório da exportação, emitido pelo SISCOMEX. A emissão do comprovante de exportação caberá à unidade de despacho, mesmo no caso em que a unidade de embarque seja diferente.

2.2.2.8 Formas de comercialização

O processo de comercialização na atividade exportadora pode ocorrer de duas maneiras: direta ou indiretamente.

A forma **direta** de comercializar é aquela em que o exportador conduz todo o processo de exportação, desde os primeiros contatos com o importador até a conclusão da operação de venda.

Nesse caso, o exportador cuida de todos os detalhes, desde a comercialização e entrega do produto até a cobrança, o que exige maior atenção administrativa, empenho de recursos humanos e de tempo.

Embora mais ambiciosa, essa modalidade pode ser a mais lucrativa e propiciar um maior crescimento no mercado internacional.

A comercialização direta pode ocorrer das seguintes formas:

- a) **Contato direto exportador / importador:** depois de identificado o comprador estrangeiro – por meio de câmaras de comércio, consulados, embaixadas, participações em feiras e missões no exterior ou mesmo por iniciativa do importador – é feita a correspondência para negociação das condições de venda: preço, forma de pagamento, prazo de entrega e responsabilidades de cada parte, dentre outros aspectos. Essa modalidade requer do exportador um mínimo de conhecimento sobre exportação e adequada estruturação da empresa para realização dessa tarefa ou contratação de profissionais especializados.
- b) **Intermédio de agente de exportação ou representante do importador:** a prospecção de mercado e o contato comercial são realizados por uma pessoa externa aos quadros da empresa, que promove ou comercializa seus produtos em troca de remuneração correspondente a um percentual sobre o valor da transação

concretizada. Modalidade indicada para quando a empresa não tem conhecimento a respeito da cultura comercial do mercado-alvo e quer evitar gastos com pesquisa de mercado e eventuais transtornos na concretização da exportação.

- c) **Filial de vendas no exterior:** extensão das atividades da empresa no mercado de destino, ou país do importador.
- d) **Vendas pelo correio:** esta modalidade é indicada especialmente a empresas que ainda não têm tradição em comércio exterior e que comercializam pequenas quantidades, já que a remessa restringe-se ao valor de US\$ 10.000,00. Essa modalidade permite ao exportador evitar os trâmites operacionais para registro da exportação e desembaraço aduaneiro no País e, se possível, também no país de destino. Além disso, outra vantagem é que o exportador pode receber o pagamento da venda pela sistemática de câmbio simplificado.
- e) **Comércio eletrônico:** essa modalidade, também conhecida como *e-commerce*, proporciona atendimento direto ao consumidor de forma mais rápida e simples, a um custo reduzido.

Na forma **indireta** a empresa utiliza os serviços de uma outra, cuja função é encontrar compradores para os seus produtos, em outros mercados. Essa modalidade requer a participação de uma empresa mercantil, que adquire mercadorias de indústrias ou produtores no mercado interno para posterior exportação.

A comercialização indireta pode ocorrer das seguintes formas:

- a) **Consórcios de exportação:** caracterizam-se, geralmente, pela união de micro, pequenas e médias empresas com o objetivo de atingir um determinado mercado. Além da redução de custos, os consórcios possibilitam um aumento na capacidade de oferta de um ou mais produtos. Essa união deverá ser regida por uma entidade estabelecida juridicamente, sem fins lucrativos, na qual as empresas exportadoras vão trabalhar em conjunto, com o objetivo de melhorar a oferta exportável e de promover a exportação.
- b) **Venda a empresas comerciais exportadoras e a *trading companies*:** modalidade de venda em que o produtor vende seu produto a empresas comerciais exportadoras, aí incluídas as denominadas *trading companies*. As empresas comerciais exportadoras podem facilitar o acesso a mercados já estabelecidos, em vista de seu

conhecimento e de seus contatos. Mesmo assim o exportador ainda retém uma grande parcela do controle do processo e pode usufruir benefícios oriundos da negociação (tais como estabelecer contatos e relações comerciais com concorrentes internacionais; aprender mais sobre as novas tecnologias etc.). Além disso, a operação equipara-se, para fins de benefícios fiscais e de acesso a financiamentos na fase pré-embarque, a uma venda direta.

- c) **Venda no mercado interno a empresas que exportam por conta:** do ponto de vista do fabricante, estas vendas não diferem das normais. Não foi a própria empresa produtora - mas sim uma outra - que percebeu o potencial do produto para ser inserido no mercado internacional. Ela, então, corre todos os riscos envolvidos e se encarrega de todos os detalhes referentes à exportação, em muitos casos sem a ciência do próprio fabricante. É fato que muitas empresas, na verdade, só se interessam pela possibilidade de exportar quando descobrem que os seus produtos já estão sendo vendidos no exterior.
- d) **Representantes de compradores externos, localizados no mercado interno:** existem várias empresas que compram produtos no mercado nacional para enviar para o exterior. Estes exportadores constituem um amplo mercado para uma grande variedade de bens e serviços. Neste caso, a empresa sabe que o seu produto está sendo exportado, mas continua sem participar do processo de exportação.

2.2.2.9 *Incoterms*

Segundo Lunardi (2000, p. 41), os chamados *Incoterms* (*International Commercial Terms* / Termos Internacionais de Comércio) servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocas do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto-padrão de definições e determinando regras e práticas neutras, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro.

Enfim, os *Incoterms* têm esse objetivo, uma vez que se trata de regras internacionais, imparciais, de caráter uniformizador, que constituem toda a base dos negócios internacionais e objetivam promover sua harmonia.

Na realidade, não impõem e sim propõem o entendimento entre vendedor e comprador, quanto às tarefas necessárias para deslocamento da mercadoria do local onde é elaborada até o local de destino final (zona de consumo): embalagem, transportes internos, licenças de exportação e de importação, movimentação em terminais, transporte e seguro internacionais etc.

Um bom domínio dos *Incoterms* é indispensável para que o negociador possa incluir todos os seus gastos nas transações em comércio exterior. Vale ressaltar que as regras definidas pelos *Incoterms* valem apenas entre os exportadores e importadores, não produzindo efeitos em relação às demais partes envolvidas, tais como: despachantes, seguradoras e transportadores.

Antes da definição dos principais termos, é conveniente agrupá-los em quatro categorias propostas por Lunardi (2000, p. 42):

- a) **E** de *Ex*: implica em mínima obrigação para o exportador, pois a transferência de riscos ocorre no domicílio do vendedor;
- b) **F** de *Free*: transporte principal não pago pelo exportador;
- c) **C** de *Cost* ou *Carriage*: transporte principal pago pelo exportador;
- d) **D** de *Delivery*: implica em máxima obrigação para o exportador, já que ele se responsabiliza por todos os custos e riscos para colocar a mercadoria no local de destino.

Para Lunardi (2000, p. 46), eis os principais termos e suas respectivas definições:

- a) **EXW - Ex Works (... named place) / Na origem (... local designado)**
Significa que o vendedor entrega os bens quando ele os coloca à disposição do comprador, em suas dependências ou em outro local designado. Implica alto risco ao comprador já que ele assume os bens estando estes no domicílio do vendedor. A legislação brasileira não permite que estrangeiros realizem essa tarefa, por isso no Brasil as exportações EXW são realizadas de maneira adaptada (EXW desembaraçado).
- b) **FCA - Free Carrier (... named place) / Livre no transportador (... local designado)**
O vendedor completa suas obrigações quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, aos cuidados do transportador internacional indicado pelo

comprador, no local determinado. A partir daquele momento, cessam todas as responsabilidades do vendedor, ficando o comprador responsável por todas as despesas e por quaisquer perdas ou danos que a mercadoria possa vir a sofrer. O local escolhido para entrega é muito importante para definir responsabilidades quanto à carga e descarga da mercadoria: se a entrega ocorrer nas dependências do vendedor, este é o responsável pelo carregamento no veículo coletor do comprador; se a entrega ocorrer em qualquer outro local pactuado, o vendedor não se responsabiliza pelo descarregamento de seu veículo. O comprador poderá indicar outra pessoa, que não seja o transportador, para receber a mercadoria. Nesse caso, o vendedor encerra suas obrigações quando a mercadoria é entregue àquela pessoa indicada.

c) **FAS - *Free Alongside Ship*** / Livre no costado do navio

Significa que o vendedor entrega os bens quando eles forem colocados ao longo do costado do navio, no porto de embarque designado. Significa que o comprador tem que arcar com todos os custos e riscos de perda ou dano aos bens a partir daquele momento. O desembarço para exportação fica por responsabilidade do vendedor. Essa condição é geralmente utilizada quando se trata de mercadorias de exagerado peso unitário e/ou de grandes dimensões.

d) **FOB - *Free On Board*** / Livre a bordo

O vendedor encerra suas obrigações quando a mercadoria transpõe a amurada do navio no porto de embarque indicado e, a partir daquele momento, o comprador assume todas as responsabilidades quanto a perdas e danos. A entrega se consuma a bordo do navio designado pelo comprador, quando todas as despesas passam a correr por conta do comprador. O vendedor é o responsável pelo desembarço da mercadoria para exportação.

e) **CFR (*Cost and Freight*)** / Custo e frete

O vendedor é o responsável pelo pagamento dos custos necessários para colocar a mercadoria a bordo do navio, pelo pagamento do frete até o porto de destino designado e pelo desembarço da exportação. Os riscos de perda ou dano da mercadoria, bem como quaisquer outros custos adicionais são transferidos do

vendedor para o comprador no momento em que a mercadoria cruza a murada do navio.

f) **CIF** (*Cost, Insurance and Freight*) / Custo, seguro e frete

O vendedor tem as mesmas responsabilidades descritas no CFR, acrescidas da contratação e pagamento do prêmio de seguro do transporte principal. O seguro pago pelo vendedor tem cobertura mínima, de modo que compete ao comprador avaliar a necessidade de efetuar seguro complementar.

g) **CPT** (*Carriage Paid to*) / Transporte pago até (local de destino designado)

O vendedor contrata e paga o frete para levar as mercadorias ao local de destino designado. A partir do momento em que as mercadorias são entregues à custódia do transportador, os riscos por perdas e danos se transferem do vendedor para o comprador, assim como possíveis custos adicionais que possam incorrer. O vendedor é o responsável pelo desembarço das mercadorias para exportação.

h) **CIP** (*Carriage and Insurance Paid to*) / Transporte e seguro pagos até (local de destino designado)

Nesta modalidade, as responsabilidades do vendedor são as mesmas descritas no CPT, acrescidas da contratação e pagamento do seguro até o destino. O seguro pago pelo vendedor tem cobertura mínima, de modo que compete ao comprador avaliar a necessidade de efetuar seguro complementar.

i) **DAF** (*Delivered At Frontier*) / Entregue na fronteira

O vendedor deve entregar a mercadoria no ponto combinado na fronteira, porém antes da divisa aduaneira do país limítrofe, arcando com todos os custos e riscos até esse ponto. A entrega é feita a bordo do veículo transportador, sem descarregar. O vendedor é responsável pelo desembarço da exportação, mas não pelo desembarço da importação. Após a entrega da mercadoria, são transferidos do vendedor para o comprador os custos e riscos de perdas ou danos causados às mercadorias.

j) **DES** (*Delivered Ex Ship*) / Entregue a partir do navio

O vendedor deve colocar a mercadoria à disposição do comprador, a bordo do navio, não desembarçada para a importação, no porto de destino designado. O vendedor arca com todos os custos e riscos até o porto de destino, antes da descarga.

k) **DEQ** (*Delivered Ex Quay*) / Entregue a partir do cais

A responsabilidade do vendedor consiste em colocar a mercadoria à disposição do comprador, não desembaraçada para importação, no cais do porto de destino designado. O vendedor arca com os custos e riscos inerentes ao transporte até o porto de destino e com a descarga da mercadoria no cais. A partir daí a responsabilidade é do comprador, inclusive no que diz respeito ao desembarço aduaneiro de importação.

l) **DDU** (*Delivered Duty Unpaid*) / Entregue direitos não pagos

O vendedor deve colocar a mercadoria à disposição do comprador, no ponto de destino designado, sem estar desembaraçada para importação e sem descarregamento do veículo transportador. O vendedor assume todas as despesas e riscos envolvidos até a entrega da mercadoria no local de destino designado, exceto quanto ao desembarço de importação. Cabe ao comprador o pagamento de direitos, impostos e outros encargos oficiais por motivo da importação.

m) **DDP** (*Delivered Duty Paid*) / Entregue direitos pagos

O vendedor entrega a mercadoria ao comprador, desembaraçada para importação no local de destino designado. É o *incoterm* que estabelece o maior grau de compromisso para o vendedor, na medida em que ele assume todos os riscos e custos relativos ao transporte e entrega da mercadoria no local de destino designado.

Para que o entendimento dos *Incoterms* seja facilitado, o quadro abaixo mostra detalhadamente as responsabilidades e a quem são atribuídas (comprador, vendedor ou ambos) de acordo com o (s) termo (s) acordado entre as partes envolvidas no processo.

Figura 8: Incoterms: responsabilidades do vendedor, do comprador ou de ambos.

CUSTOS	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Embalagem e marcação	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Carregamento	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Transporte Interno (País do Exportador)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Desembaraço Aduaneiro na Exportação (Partida)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Movimentação em Terminal (Partida)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Seguro da Viagem Principal	○	○	○	○	○	■	○	■	○	○	○	○	○
Transporte da Viagem Principal	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Movimentação em Terminal (Chegada)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Desembaraço Aduaneiro na Importação (Chegada)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Transporte Interno no Destino	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Descarga no Destino	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Transferência de Riscos (do Vendedor para o Comprador)	No local designado na origem	Na entrega ao transportador indicado pelo comprador	No costado do navio, no cais do porto de embarque	Ao cruzar a amurada do navio, no porto de embarque	Na entrega ao transportador contratado pelo vendedor	Na entrega no ponto da fronteira	A bordo do navio, no porto de destino	No cais do porto de destino	No local designado, no destino				

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor - Comprador ○ - Opcional

Fonte: Aprendendo a exportar (sítio do Governo Federal), 2004.

2.2.2.10 Tributação

Dentro do princípio mundialmente aceito de não se exportar tributos, o governo tem procurado desonerar das exportações os tributos nacionais, permitindo às empresas ofertar seus produtos a preços competitivos no mercado internacional.

A desoneração fiscal ao longo da cadeia produtiva tem uma importância fundamental na composição final do preço de exportação. Por isso, é aconselhável que o exportador acompanhe continuamente a legislação referente ao assunto. O decreto nº 4.543, de 26 de dezembro de 2002 do Governo Federal, que regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior, traz informações detalhadas a respeito da tributação quando na prática da exportação.

Eis a seguir alguns impostos e contribuições que incidem, ou já incidiram, sobre os produtos exportados.

IE - Imposto de Exportação

O IE, previsto na Constituição Federal - art. 153, inciso II - incide sobre a exportação de produtos nacionais ou nacionalizados, entendidos como sendo produtos de procedência estrangeira que foram importados a título definitivo. Cabe ao Poder Executivo relacionar os produtos sujeitos ao imposto.

A regra é a não incidência, a isenção ou a alíquota zero para o IE, tendo em vista que a incidência desse tributo diminuiria a competitividade do produto nacional no mercado internacional.

ICMS - Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços

Por força constitucional, amparada na Lei Complementar número 87, de 13 de setembro de 1996, não há incidência do ICMS nas operações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos industrializados semi-elaborados e serviços.

IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados

Por força de imunidade constitucional (Art. 153, § 3º, inciso III da Constituição Federal), o IPI não incidirá sobre produtos industrializados destinados ao exterior.

COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social / PIS - Programa de Integração Social

A COFINS é uma contribuição social que se destina ao exclusivo financiamento das despesas com atividades-fim das áreas de saúde, previdência e assistência social.

O PIS (Programa de Integração Social) é uma contribuição destinada a financiar o programa de seguro-desemprego e o abono anual aos empregados.

Com base na Medida Provisória nº 1.991-16, de 11 de abril de 2000, são isentas da COFINS e da contribuição para o PIS as receitas advindas da exportação de mercadorias para o exterior.

2.2.2.11 Financiamento

Com o objetivo de ampliar a base exportadora, são oferecidas linhas de financiamento especificamente destinadas a propiciar recursos aos exportadores para a produção (fase pré-embarque) e a comercialização (fase pós-embarque) de seus produtos destinados ao exterior.

Por meio de mecanismos de financiamentos, proporciona-se ao produto a ser exportado melhores condições de competitividade na comercialização com o exterior. Portanto, antes de começar a exportar, é importante prevenir-se com informações cuidadosas acerca dos mecanismos de financiamento disponíveis.

Eis a seguir as principais modalidades de financiamentos⁵.

ACC e ACE

Os bancos que operam com câmbio concedem aos exportadores Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio - ACC e Adiantamentos sobre Cambiais Entregues - ACE. Consistem na antecipação total ou parcial de recursos financeiros ao exportador, em moeda nacional, correspondentes a pagamento que será efetuado por importador em futuro próximo. Os recursos normalmente oferecidos, em condições vantajosas em relação à maioria das demais linhas de financiamento disponíveis para mercado interno, podem ser utilizados para a produção, comercialização externa ou mesmo ambas as fases. Podem ser amparadas as empresas que exportam direta ou indiretamente, a exemplo das vendas para comerciais exportadoras, *trading companies*, consórcios e cooperativas.

O ACC é uma operação de empréstimo baseada em: promessa do exportador de entregar no futuro, após o embarque da mercadoria, divisas de exportação ao banco financiador; obrigatoriedade de comprovação da exportação em valor equivalente ao emprestado. Quando voltado exclusivamente à comercialização externa (pós-embarque) o ACC passa a ser denominado no mercado como ACE, pelo fato de tradicionalmente ocorrer a emissão de um saque (título de crédito ou cambial), aceito pelo importador e entregue ao banco, pelo exportador, junto com os demais documentos e direitos sobre a venda a prazo.

⁵ Informações contidas no sítio Aprendendo a exportar do Governo Federal. Disponível em <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br>>. Acesso em 15 abr. 2004.

BNDES - EXIM

O BNDES/EXIM é um programa do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, cujo objetivo é a expansão das exportações brasileiras, mediante a criação de linha de crédito em condições competitivas com as linhas similares oferecidas no mercado internacional.

O programa abriga todos os produtos exportáveis e os serviços a eles associados, exceto automóveis de passeio, *commodities* em geral (mercadorias negociadas em bolsas) e produtos de menor valor agregado, tais como: celulose, açúcar e álcool, grãos, suco de laranja, minérios, animais vivos e também alguns bens intermediários.

O amparo do BNDES/EXIM pode ser obtido junto às instituições financeiras credenciadas pelo BNDES. Atualmente, existem mais de 170 instituições credenciadas, entre bancos comerciais, bancos múltiplos, bancos de desenvolvimento, bancos de investimentos e financeiras. Existem três modalidades de financiamento no programa do BNDES/EXIM: Pré-Embarque, Pré-Embarque Especial e Pós-Embarque.

PROEX

O Programa de Financiamento às Exportações - PROEX ampara bens e serviços nacionais, exclusivamente na fase pós-embarque, objetivando propiciar condições de competitividade compatíveis em nível internacional.

O PROEX é operacionalizado pelo Banco do Brasil S.A., na qualidade de agente financeiro do Tesouro Nacional, e os recursos do Programa são contemplados na dotação anual do Orçamento Geral da União.

O Banco do Brasil S.A. tem alçada para aprovar operações que atendam às normas editadas ou às recomendações do Comitê de Crédito às Exportações - CCEx, composto de membros oriundos de órgãos do Governo Federal e incumbido de administrar o PROEX.

São duas as modalidades de assistência creditícia: PROEX/Equalização e PROEX/Financiamento. Em qualquer dessas modalidades, o exportador recebe à vista o valor da respectiva exportação.

FGPC - FUNDO DE AVAL

O Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC) foi criado com recursos do Tesouro Nacional e é administrado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Tem por objetivo facilitar o acesso ao crédito junto às instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, com o fito de aumentar sua competitividade ou exportar.

Os bancos credenciados pelo BNDES podem contratar financiamentos, compartilhando com o Fundo de Aval o risco da operação. Isso permite que os bancos exijam garantias menores do que as normalmente praticadas no mercado, além de estimular o interesse na oferta de crédito às micro, pequenas e médias empresas.

SCE

O Seguro de Crédito à Exportação (SCE) garante ao exportador a indenização por perdas líquidas definitivas, em consequência do não recebimento de crédito concedido a cliente no exterior. Adicionalmente, funciona também como instrumento de prevenção, como incentivo para prospecção de novos clientes e novos mercados e ainda como ferramenta de cobrança. Entre as garantias vinculadas às vendas externas, esta modalidade é a que apresenta o menor custo.

Na medida em que o SCE pode ser aceito como garantia pelas instituições financeiras, ele facilita o acesso a financiamentos, tais como o ACE, o BNDES/EXIM e o PROEX, mantendo as outras opções de garantia disponíveis pelo tomador do financiamento não comprometidas, de modo a poderem ser utilizadas em outras finalidades.

2.2.2.12 Modalidades de pagamento

A escolha da modalidade de pagamento é feita de comum acordo entre o exportador e o importador e vai depender, basicamente, do grau de confiança comercial existente entre as partes, das exigências do país importador e das disponibilidades das linhas de financiamento. As principais modalidades de pagamento utilizadas no comércio internacionais são:

a) **Pagamento Antecipado** (*Advanced Payment*): o importador remete previamente o valor da transação, após o que, o exportador providencia a exportação da mercadoria e o envio da respectiva documentação. Do ponto de vista cambial, o exportador deve providenciar, obrigatoriamente, o contrato de câmbio, antes do embarque, junto a um banco, pelo qual receberá reais em troca da moeda estrangeira, cuja conversão é definida pela taxa de câmbio vigente no dia. Esta modalidade de pagamento não é muito freqüente, pois coloca o importador na dependência do exportador.

b) **Remessa sem Saque** (*Clean Collection*): o importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque, sem o saque; promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva diretamente para o exportador. Esta modalidade de pagamento é de alto risco para o exportador, uma vez que, em caso de inadimplência, não há nenhum título de crédito que lhe garanta a possibilidade de protesto e início de ação judicial. No entanto, quando existir confiança entre o comprador e o vendedor, possui algumas vantagens como agilidade na tramitação de documentos e isenção ou redução de despesas bancárias.

c) **Cobrança Documentária** (*Sight Draft*): ao contrário das duas modalidades anteriores, a cobrança documentária é caracterizada pelo manuseio de documentos pelos bancos. Os bancos intervenientes nesse tipo de operação são meros cobradores internacionais de uma operação de exportação, cuja transação foi fechada diretamente entre o exportador e o importador, não lhes cabendo a responsabilidade quanto ao resultado da cobrança documentária. O exportador embarca a mercadoria e remete os documentos de embarque (Fatura comercial⁶, Conhecimento de Embarque⁷, Saque⁸, Apólice de Seguro⁹) a um banco, que os remete para outro banco, na praça do importador, para que sejam apresentados para pagamento à vista ou a prazo. Para que o importador possa desembaraçar a mercadoria na alfândega, ele necessita ter em mãos os documentos apresentados para cobrança. Portanto, após retirar os documentos do banco, pagando à vista ou aceitando (assina, manifestando

⁶ Vide Anexo A.

⁷ Vide Anexo B.

⁸ Vide Anexo C.

⁹ Vide Anexo D.

concordância) a cambial para posterior pagamento, o importador estará apto a liberar a mercadoria.

d) **Carta de Crédito** (*Letter of Credit - L/C*): a carta de crédito, também conhecida por crédito documentário, é a modalidade de pagamento mais difundida no comércio internacional, pois oferece maiores garantias, tanto para o exportador como para o importador. É um instrumento emitido por um banco (o banco emitente), a pedido de um cliente (o tomador do crédito). De conformidade com instruções deste, o banco compromete-se a efetuar um pagamento a um terceiro (o beneficiário), contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos. Por termos e condições do crédito, entende-se a concretização da operação de acordo com o combinado, especialmente no que diz respeito aos seguintes itens: valor do crédito, beneficiário e endereço, prazo de validade para embarque da mercadoria, prazo de validade para negociação do crédito, porto de embarque e de destino, discriminação da mercadoria, quantidades, embalagens, permissão ou não para embarques parciais e para transbordo, conhecimento de embarque, faturas, certificados, etc.

2.2.2.13 Preço de Exportação

Existem vários métodos para se obter o **preço de exportação**, dentre os quais os seguintes:

- a) **Valor presumido de um produto** - A fixação do preço baseia-se na percepção que se tem com relação a determinado grupo de produtos que, por serem exóticos ou únicos, parecem mais caros para os consumidores do que outros produtos que não esse apelo.
- b) **Seguir o líder** - Este é um dos métodos menos arriscados e mais utilizados por exportadores iniciantes que ainda não têm uma noção muito clara do mercado que está ingressando. Os preços são fixados com base nos praticados pelos líderes no mercado-alvo.

Preço de venda da mercadoria no mercado interno

Pint = Custo total + Lucros + Tributos

Engloba-se dentro do custo total: custos industriais (matéria-prima, mão-de-obra e custos indiretos de fabricação), despesas financeiras, administrativas e de comercialização.

Os tributos considerados são ICMS, PIS, COFINS, entre outros

Preço de venda da mercadoria no mercado externo

$$P_{ext} = P_{int} - \text{Tributos} - \text{Despesas1} + \text{Despesas2}$$

O preço de venda para exportação é formado a partir do preço de venda da mercadoria no mercado interno, subtraindo-se deste os tributos e despesas agregados ao preço de mercado interno. Porém, adiciona-se ao resultado as despesas vinculadas à exportação da mercadoria, tais como embalagem especial, transportes e seguros internos, despesas consulares, corretagens de câmbio, despesas de embarque, comissão de agente, despesas financeiras, seguros de crédito e outros.

Há ainda alguns fatores devem ser avaliados, pois podem ou não incidir na formação do preço de exportação: alterações no produto para adaptá-lo ao mercado-alvo; despesas para registro de marca e patente; embalagens especiais para apresentação do produto; confecção de material promocional (catálogos, folders, etc) e anúncios em revistas especializadas; gastos com viagens ao mercado-alvo; comissões de agentes no exterior e/ou no Brasil; despesas relativas à documentação exigida pelo país importador; acondicionamento para transporte; despesas relacionadas à movimentação da mercadoria em terminais (portos, aeroportos, etc) nos locais de embarque e de desembarque, bem como em outros pontos, quando necessários; frete e seguros internos e internacionais; despesas com a contratação de seguro de crédito para a operação; serviços de pós-venda.

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização da pesquisa

Esta pesquisa é de caráter qualitativo por apresentar maior validade com relação às informações obtidas e maior aprofundamento, isto porque seus métodos de coleta de dados são mais detalhados. Segundo Vergara (1998) este tipo de pesquisa tem como objetivo captar a perspectiva dos entrevistados, sem partir de um modelo preestabelecido.

3.2 Delineamentos da pesquisa

Considerando-se o critério de classificação proposto por Vergara (1998, p. 44), a pesquisa é qualificada em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins a pesquisa classifica-se como metodológica e aplicada. Metodológica, porque o estudo visou buscar maneiras, formas e procedimentos para atingir determinado fim, que neste caso é a exportação de produtos para o Reino Unido pela Intelbrás S/A. Aplicada, porque “é fundamentalmente motivada pela necessidade de resolver problemas concretos, mais imediatos, ou não” (VERGARA, 1998, p. 45). Além disso, a pesquisa aplicada tem finalidade prática, motivada basicamente pela curiosidade intelectual do pesquisador.

Quanto aos meios a pesquisa classifica-se como bibliográfica e estudo de caso. Classifica-se como pesquisa bibliográfica, pois o pesquisador recorreu à utilização de material acessível ao público em geral como livros, artigos, revistas e rede eletrônica. Estudo de caso, porque se tratou do circunscrito a uma empresa.

Quanto ao universo e amostra, ou população e população amostral, neste caso foram o Reino Unido e a cidade de *Brighton*, respectivamente. Em relação à amostra, ela foi do tipo não-proporcional escolhida por acessibilidade. Segundo Vergara (1998), acessibilidade é a seleção de elementos utilizando-se o critério de facilidade de acesso a eles. Tomou-se como base as observações do pesquisador em relação ao mercado britânico quando ele se encontrava inserido na população amostral, ou seja, como residente da cidade de *Brighton*, na Inglaterra, Reino Unido.

3.3 Técnica de coleta de dados

Os dados foram coletados por meio de:

- a) Pesquisa bibliográfica em livros, revistas, jornais, artigos, páginas de *Internet* e monografias com dados pertinentes ao assunto. Foram levantadas informações sobre o mercado britânico no que diz respeito a concorrentes e preços praticados por eles, comportamento dos consumidores e tudo mais considerado pertinente à realização deste trabalho e que esteve ao alcance do pesquisador.
- b) Estudo de caso com a realização de entrevistas, formais e informais, aos colaboradores da empresa de acordo com a pertinência dos dados. A entrevista foi instrumento de grande importância na busca da solução ao problema de pesquisa, uma vez que informações a respeito de outros países com os quais a Intelbrás S/A já possui relações de comércio exterior puderam ser compartilhadas e discutidas entre o pesquisador e o gerente de exportação da empresa, Robson Truppel. Obviamente, cada país é provido de suas próprias peculiaridades, mas comparações não deixam de ser válidas.
- c) Observação participante referente ao período de um ano e quatro meses em que o pesquisador residiu na cidade de *Brighton*, Inglaterra, Reino Unido. Neste período o pesquisador viveu na condição de “cidadão britânico” devido ao fato de ter estado estudando e trabalhando no país, podendo assim ser considerado consumidor regular.

4 PESQUISA DE MERCADO: REINO UNIDO

O Reino Unido é um dos principais países industrializados, e também importante exportador de bens manufaturados e serviços. Segundo dados da Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido¹⁰, o país apresenta-se como a quinta potência comercial entre os países de economia de mercado, depois de Estados Unidos, Japão, Alemanha e França.

Dotado de escassos recursos naturais, exceto no setor energético, o Reino Unido sempre dependeu do suprimento externo de matérias-primas e produtos básicos. A situação insular do país e a sua expansão mundial provocaram, em séculos passados, grande desenvolvimento das atividades comerciais, que se tornaram vitais para a economia britânica. Paralelamente, foi-se criando um complexo sistema de serviços de apoio ao comércio exterior, tais como companhias de navegação marítima, bancos e instituições financeiras, companhias de seguros, etc.

A população do Reino Unido¹¹ está estimada em 58,395 milhões de habitantes com a seguinte distribuição: 48,708 milhões na Inglaterra (83%); 2,913 milhões no País de Gales (6%); 5,132 milhões na Escócia (8,8%); e 1,642 milhões na Irlanda do Norte (2,8%).

Figura 9: Mapa do *United Kingdom of Great Britain* (Reino Unido da Grã-bretanha)



Fonte: Embaixada Britânica, Brasil, 2004.

¹⁰ *Brazilian Chamber of Commerce in Great Britain* (Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido). Disponível em <<http://www.brazilianchamber.org.uk/portugues/>>. Acesso em 12 Abr. 2004.

¹¹ Embaixada Britânica, Brasil. Disponível em <<http://www.britishembassy.gov.uk/>>. Acesso em 25 Mai. 2004.

O segmento de serviços financeiros é tido, na atualidade, como o setor mais dinâmico do Reino Unido tendo induzido, nos anos 90, o chamado *boom* da chamada *City of London*, como é conhecido, nos meios econômicos, o centro financeiro londrino, que reúne as principais instituições bancárias, financeiras, de seguros e de fundos de pensão da Europa, destacando-se como maior centro financeiro europeu e mais importante centro mundial de transações financeiras internacionais.

Segundo o que consta na página de Internet da Embaixada Britânica no Brasil¹², com a decisão do governo britânico, a partir de 1995, de atribuir crescente importância, em sua política externa, às relações com a América Latina, e especificamente com o Mercosul, os empresários britânicos passaram a envolver-se com maior intensidade na busca de maior participação no mercado regional. Com efeito, os interesses econômicos britânicos – em especial na Colômbia (petróleo e gás), Peru (gás), Argentina e Brasil (investimento direto e financeiro, privatização e crescimento das exportações) – acrescido do peso próprio do Brasil na região, justificam a importância do Brasil como parceiro preferencial e estratégico do Reino Unido.

Para o Brasil, o Reino Unido, por suas características, representa um mercado extremamente promissor, que dispõe de um complexo sistema de serviços de apoio ao comércio exterior. Sua posição de liderança, aliada ao poder da economia britânica, torna seu mercado ainda mais atrativo como ponte para os parceiros de toda a União Européia.

4.1 Conjuntura econômica

O Reino Unido destaca-se como um dos principais países industrializados. Pelo nível do PIB a economia britânica é a quinta em termos mundiais, de acordo com dados da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE.

Os principais setores de atividade¹³, de acordo com origens do PIB por setor, são: indústria (21,3% de participação), serviços financeiros e negócios (18,1%), distribuição e

¹² Embaixada Britânica Brasil. Disponível em <<http://www.britishembassy.gov.uk/servlet/Front?pagename=OpenMarket/Xcelerate/ShowPage&c=Page&cid=1082825856315>>. Acesso em 15 Abr. 2004.

¹³ *Brazilian Chamber of Commerce in Great Britain* (Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido). Disponível em <<http://www.brazilianchamber.org.uk/portugues/>>. Acesso em 12 Abr. 2004.

fornecimento (14,5%), educação, saúde e serviço social (12,7%), transporte e comunicações (8,4%), construção (5,2%), agricultura (1,8%), outros (18%). A importância das atividades comerciais é medida pelo fato de que as exportações de bens e serviços representaram 29,5% do PIB britânico em 1996, ficando as importações com a fatia de 30,3% no mesmo período. O crescimento anual médio do comércio exterior britânico, dos últimos cinco anos, a preços constantes, foi da ordem de 5,7%.

Ainda segundo informações na Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, após dois anos consecutivos em depressão, de meados de 1990 a meados de 1992, a economia do país retomou o crescimento no segundo semestre de 1992 e, desde então, entre 1993 e 1997, tem mantido taxa média sustentada de crescimento entre 2,1% e 4,3% ao ano. Já quanto à inflação, as autoridades econômicas vêm trabalhando com o propósito de manter a variação do índice anual de preços ao consumidor em níveis abaixo dos 3%, patamar estabelecido pelos países integrantes da União Européia, no âmbito do Tratado de Maastricht. Desse modo, entre 1992 e 1996, a variação média anual do índice de preços ao consumidor foi de 2,7%. Entretanto ela se elevou em setembro de 1997 para 3,6%, índice acima da média da União Européia e da verificada nos demais países do G-7: 2,2% nos Estados Unidos, 1,4% na Itália, 1,8% no Canadá, 1,5% na França, 2,1% na Alemanha, 2,21% no Japão.

Em compensação, ainda segundo informações obtidas na Câmara, continua a verificar-se forte tendência de redução do desemprego, que, em setembro de 1997, chegou a 5,2% contra 10,6% em janeiro de 1993, no pico da recessão do início dos anos 90. O nível de desemprego diminuiu de seu pico de cerca de 3,0 milhões, no início de 1993, para patamares inferiores a 2,0 milhões nos dois últimos anos, sendo o último nível registrado (fevereiro de 1998), de 1,45 milhões de desempregados. Estimativas independentes coincidem com a tendência recente, projetando uma taxa de desemprego da ordem de 1,1 a 1,48 milhões, para fins de 1998. Estatísticas mostram que esta taxa vem caindo consideravelmente: 10,3% em 1993, 8,3% em 1995 e 5,3% em 1997.

De acordo com artigo pesquisado¹⁴, o objetivo econômico central do governo é alcançar níveis elevados e estáveis de crescimento e emprego, mediante estratégia pautada

¹⁴ *Brazilian Chamber of Commerce in Great Britain* (Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido). Disponível em <<http://www.brazilianchamber.org.uk/portugues/>>. Acesso em 12 Abr. 2004.

em fundamentos de longo prazo, no quadro da atual política econômica em curso no país. As principais políticas econômicas compreendidas nessa estratégia são:

- a) Estabilidade econômica – assegurar baixo nível de inflação e finanças públicas ajustadas;
- b) Estímulo ao trabalho – prover, dinamicamente, oportunidades de emprego;
- c) Promoção e empreendimentos – eliminar barreiras ao crescimento e ao emprego e criar estruturas adequadas para investimentos e inovação no longo prazo;
- d) Sociedade justa – prestar assistência aos mais necessitados e aprimorar a qualidade e eficiência dos serviços públicos.

4.2 Comércio exterior

Segundo informações obtidas¹⁵, o Reino Unido é tradicionalmente um dos maiores investidores no Brasil. Em 2003, alguns dos principais investimentos foram a compra da companhia brasileira Latasa, fabricante de latas de alumínio, pela Rexam por US\$ 462 milhões e a compra de ações da Lloyd's TSB pelo HSBC (US\$ 815 milhões). O Brasil é o principal parceiro comercial do Reino Unido na América Latina. Muitas das principais empresas britânicas estabeleceram suas atividades no país há vários anos, entre elas: BAT, Reckitt & Benckiser, Rio Tinto, Shell, GlaxoSmithkline, Pilkington, BP Amoco, Lloyd's TSB, HSBC, Barclay's, BAE Systems, Rolls Royce, LandRover, ICI e Unilever. Investidores mais recentes incluem JCB, National Grid e British Gas.

4.2.1 Evolução recente

O mercado britânico, segundo informações extraídas da Câmara Brasileira de Comércio do Reino Unido, tem sido tradicionalmente um exportador de produtos

¹⁵ Embaixada Britânica Brasil. Disponível em <<http://www.britishembassy.gov.uk/servlet/Front?pagename=OpenMarket/Xcelerate/ShowPage&c=Page&cid=1070639517786>>. Acesso em 10 Mai. 2004.

manufaturados e importador de alimentos e matérias-primas. Entretanto, o superávit habitual no comércio de produtos manufaturados, transformou-se em déficit, no início dos anos 80. Esse declínio tem provocado oscilações em sua balança comercial. Ainda hoje o Reino Unido continua importando produtos alimentícios e matérias-primas, porém tornou-se um substancial comprador de motores para veículos, além de confecções e calçados. É, também, exportador de petróleo e seus derivados, produtos químicos, bebidas e tabaco e equipamentos mecânicos.

A balança comercial britânica tem sido desfavorável (conforme ilustrado na tabela abaixo), embora se registre uma melhoria na década de 90 – o déficit caiu de US\$ 32,8 bilhões em 1990 para US\$ 15,7 bilhões em 1997. Em contrapartida, sua balança de serviços tem sido positiva, onde a área financeira exerce papel preponderante.

Figura 10: Balança comercial britânica entre 1990 e 1997

Anos	Exportações		Importações		Balança Comercial
	Valor	Variação %	Valor	Variação %	
1990	181,7	20,6	214,5	12,2	-32,8
1991	182,6	0,5	200,9	-6,3	-18,3
1992	188,5	3,2	211,9	5,5	-23,4
1993	182,1	-0,3	202,3	-4,5	-20,2
1994	206,5	13,4	223,4	11	-16,9
1995	241,5	16,9	259,8	16,3	-18,3
1996	259,9	7,6	279,4	7,5	-19,5
1997	276,4	6,3	292,1	4,5	-15,7

Fonte: FMI - Internacional Financial Statistics, 2004.

Ainda segundo a Câmara, as exportações britânicas para a União Européia representam mais da metade (55,3%) do total das vendas ao exterior. Do mesmo modo, as importações oriundas da União Européia representam, também, mais da metade (53,2%) do total das importações britânicas.

4.2.2 Direção do comércio exterior - Relação Brasil-Reino Unido

O Brasil mantém boa relação com o comércio britânico. Como já citado anteriormente, o Brasil é o principal parceiro comercial do Reino Unido na América Latina. Em 2003, segundo dados da Embaixada Brasileira no Reino Unido, o Brasil exportou quase

US\$ 1,9 bilhões ao mercado britânico, o que representou um crescimento de 7% em relação ao ano anterior. E importou pouco mais de US\$ 1,2 bilhões.

De acordo com informações comerciais a respeito da relação bilateral entre os dois países¹⁶, as exportações brasileiras ao Reino Unido cresceram 65% de 1993 a 2003. Nesse mesmo período a balança comercial bilateral apresentou-se favorável, exceto em 1997 e 1998, e o superávit de US\$ 678 milhões a favor do Brasil foi a maior cifra alcançada nos últimos dez anos.

Sendo assim, em 2003, o Reino Unido foi o nono parceiro comercial do Brasil tanto nas exportações como também nas importações. Nas exportações o Reino Unido ficou atrás de Estados Unidos, Argentina, China, Países Baixos, Alemanha, México, Japão e Itália. E, nas importações, ficou atrás de Estados Unidos, Argentina, Alemanha, Japão, China, França, Itália e Nigéria.

4.3 Aspectos tarifários e alfandegários

O Reino Unido, como país-membro da União Européia, aplica a Nomenclatura Combinada - NC¹⁷ e a regulamentação da União Européia às importações advindas de terceiros países. Segundo a Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, a incidência do imposto é “*ad valorem*” sobre o valor aduaneiro, ou seja, o valor da transação conforme definido na OMC. O Brasil, como os demais países-membros da Organização Mundial do Comércio – OMC, beneficia-se, na União Européia, da pauta convencional. Como membro da União Européia, o Reino Unido outorga a certos países ou a grupo de países tratamento tarifário especial, como aos países do SGP, ACP (Estados Africanos, do Caribe e do Pacífico), Associação Européia de Livre Comércio – EFTA.

O território alfandegário compreende Inglaterra, Escócia e País de Gales e Irlanda do Norte, incluindo a *Isle of Man* e excluindo as Ilhas do Canal *Jersey*, *Guernsey*, *Alderney* e *Sark*. Assim sendo, as mercadorias provenientes dessas regiões que possuam valor

¹⁶ Embassy of Brazil in United Kingdom. Disponível em <<http://www.brazil.org.uk>>. Acesso em 9 Jun. 2004.

¹⁷ Com a introdução, em 1993, de um novo sistema integrado de estatísticas de comércio entre os países-membros da União Européia, um novo sistema de Classificação de Nomenclatura entre os Estados passou a ser coligido. O sistema, denominado “*Intrastad*”, também inclui uma classificação de oito algarismos.

superior a £ 600,00 (seiscentas libras esterlinas) devem ser declaradas às autoridades aduaneiras britânicas para fins de recolhimento de impostos e taxas.

A política de importação do Reino Unido é basicamente liberal. Ainda segundo a Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, excetuados os casos de restrições de importação previstos pela regulamentação comunitária, a maior parte das importações se efetua livremente. E, o regime britânico de licenciamento prevê basicamente dois tipos de licença. O primeiro é a “*Open General Import License*” (Licença Geral de Importação em Aberto), em que as mercadorias que não estiverem explicitamente excluídas da licença poderão ser importadas livremente, sem exigência de licença específica para cada operação. O segundo tipo é a “*Individual Import License*” (Licença de Importação Individual) exigida para as mercadorias não incluídas no regime de licença de importação em aberto, por exemplo, roupas, tecido, aço. A licença individual, sempre nominal (em nome do beneficiário ou importador), poderá ser em aberto (“*Open*”), quando permitir a importação de determinada mercadoria sem limite de quantidade ou valor, ou específica (“*specific*”), quando estabelecer limites de quantidades ou origem às importações. As licenças individuais são emitidas pelo prazo de validade de seis meses a um ano, mas poderão ser consideradas válidas pelas autoridades alfandegárias locais além do prazo fixado, em casos especiais.

Não é exigida licença de importação para amostras com ou sem valor comercial, bens importados para reparo e posterior reexportação e material impresso para publicidade ou divulgação em geral (catálogos, folhetos, listas de preços, etc.).

As licenças de importação são concedidas pelo *Import Licensing Branch* (*Department of Trade and Industry*), salvo as de produtos agrícolas, que são da alçada do *Intervention Board for Agricultural Produce* (*Ministry of Agriculture, Fisheries and Food*).

Há de se ressaltar que, por ser o sistema britânico de controle de importações extremamente liberal, muitas empresas estrangeiras utilizam o Reino Unido como plataforma na Europa Ocidental para operações de processamento, montagem local e posterior distribuição na União Européia.

4.3.1 Leis vigentes para exportar para o Reino Unido

O bom conhecimento da legislação comercial vigente no mercado importador, com atenção especial para as restrições às importações em geral, bem como as normas diretamente ligadas ao produto específico, é indispensável. Portanto eis a seguir algumas considerações importantes obtidas junto à Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, e que dizem respeito à legislação vigente no mercado britânico.

4.3.1.1 Legislação tributária

No Reino Unido, a Taxa de Valor Agregado ou *Value Added Tax* (VAT) é cobrada na ocasião da importação de mercadorias e tem um nível unificado de 17,5% para todos os bens e serviços. Alguns produtos estão isentos ou tem uma taxa de nível zero, tais como produtos alimentícios (exceto bebidas e enlatados para animais de estimação), calçados e roupas para crianças, livros, jornais, periódicos, mapas, remédios e acessórios para deficientes físicos. Por outro lado, os produtos exportados pelo Reino Unido são isentos da Taxa de Valor Agregado.

De acordo com a legislação da União Européia, certas mercadorias beneficiam-se de isenções e reduções de imposto aduaneiro. O objetivo precípua da suspensão temporária de imposto aduaneiro é permitir maior competição à indústria dos países da União Européia em relação a produtos acabados importados de terceiros países não-comunitários. Ocorre a isenção ou redução quando há escassez de matéria-prima ou componentes na União Européia. Essas informações a respeito da matéria-prima podem ser obtidas junto ao Departamento de Comércio e Indústria - DTI britânico.

Por outro lado são cobrados direitos compensatórios, que são tarifas aduaneiras sobre mercadorias no caso dessas terem recebido subsídios no país de origem. Além disso há também, como medida “*anti-dumping*”, uma tarifa alfandegária que recai sobre mercadorias que são importadas a preços inferiores ao preço normal, constituindo uma taxa adicional ao imposto aduaneiro. Pode-se verificar a incidência de direitos compensatórios e *anti-dumping* ao mesmo tempo. Sua regulamentação é regida pela EC 384/96. A

responsabilidade da política fiscal sobre o *anti-dumping* é da alçada do *Department of Trade and Industry*.

4.3.1.2 Legislação alfandegária

A documentação exigida, segundo informações obtidas junto ao Ministério das Relações Exteriores, nas exportações para o Reino Unido é composta por:

- a) fatura comercial;
- b) conhecimento de embarque (Bill of Lading);
- c) certificado de origem para o SGP (quando aplicável);
- d) certificado sanitário ou fitosanitário (quando aplicável);
- e) outros certificados (quando aplicáveis).

A fatura comercial, o conhecimento de embarque, o certificado de origem (para os produtos importados sob regime preferencial do Sistema Geral de Preferências) e os demais certificados devem ser providenciados pelo exportador brasileiro e remetido seus originais, devidamente preenchido, ao importador britânico.

4.3.1.2 Leis referentes ao produto

De acordo com a Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, há extensiva regulamentação aplicável a produtos comercializados no país, fabricados localmente ou importados. Os padrões britânicos são muito severos e aplicados com rigor, fato para o qual devem estar sempre atentos os exportadores brasileiros. Recomenda-se, antes de se iniciar a exportação de um novo produto para o mercado britânico, que sejam obtidas informações completas e atualizadas sobre as normas e padrões técnicos aplicáveis, por meio de consulta ao importador, agente ou consignatário, ao Setor Comercial da Embaixada em Londres ou às autoridades britânicas competentes.

Os rótulos e as etiquetas dos produtos a serem exportados para o Reino Unido devem indicar com exatidão a natureza e o conteúdo da embalagem, muito embora seja o importador o responsável pelo cumprimento da rotulagem, o exportador deverá seguir as instruções do importador, a fim de evitar problemas na entrada da mercadoria no país.

No que diz respeito às marcas comerciais, o Conselho Europeu adotou, em dezembro de 1988, diretiva que lhes atribui a mesma proteção em todos os Estados-membros, a fim de facilitar a livre circulação de bens e a livre prestação de serviços. No Reino Unido, as consultas sobre o assunto devem ser dirigidas a:

Patent Office and Industrial Property & Copyright

Department of Trade & Industry

4.3.1.4 Legislação ambiental

Como o trabalho refere-se aos produtos da Intelbrás S/A, neste tópico serão abrangidos apenas assuntos referentes a equipamentos elétricos e eletrônicos, sendo a legislação ambiental europeia muito mais extensa.

A Diretiva 2002/96/CE do Parlamento Europeu e do Conselho da União Europeia de 27 de Janeiro de 2003¹⁸ abrange normas e procedimentos quanto ao reaproveitamento e / ou descarte corretos dos resíduos de equipamentos elétricos e eletrônicos (REEE). Os objetivos da política ambiental são especialmente a preservação, proteção e melhoria da qualidade do ambiente, a proteção da saúde das pessoas e a utilização prudente e racional dos recursos naturais. Esta política baseia-se no princípio da precaução e nos princípios da ação preventiva, da correção, prioritariamente na fonte, dos danos causados ao ambiente.

A Diretiva 2002/95/CE do Parlamento Europeu e do Conselho da União Europeia de 27 de Janeiro de 2003¹⁹ tem como principal objetivo restringir o uso de determinadas substâncias perigosas tais como cádmio, mercúrio, chumbo, crômio, VI, polibromobifenilo (PBB) e / ou éter de difenilo polibromado (PBDE) em equipamentos elétricos e eletrônicos, com o intuito de contribuir para a proteção da saúde humana e para uma valorização e eliminação, em boas condições ambientais, dos resíduos de equipamentos elétricos e eletrônicos. Com essa diretiva os Estados-membros assegurarão que, a partir de 1 de Julho de 2006, os novos equipamentos elétricos e eletrônicos colocados no mercado não conterão chumbo, mercúrio, cádmio, crômio hexavalente, PBB e / ou PBDE.

¹⁸ Vide Anexo E.

¹⁹ Vide Anexo F.

4.3.2 Desembaraço alfandegário no Reino Unido

Para as mercadorias importadas provenientes de países não pertencentes à UE, a declaração de importação é feita no formulário conhecido como C88/SAD pelo importador ou agente de transportes quando as mercadorias chegam no país.

Todas as importações estão, em princípio, sujeitas à inspeção pelas autoridades aduaneiras no porto ou ponto de entrada. A liberação das mercadorias é imediata, após a inspeção, aceitação da documentação e pagamento dos tributos. Preenchidas as formalidades e pagos os impostos e taxas, as mercadorias serão consideradas como “em livre circulação”. Recomenda-se utilizar as empresas de despacho aduaneiro (*forwarding agents*) para acelerar o processo.

Não há restrições nem controle cambial às importações. Podem ser aceitos, sem restrições, créditos dos fornecedores e os pagamentos são efetuados em qualquer moeda conversível.

Segundo informações advindas do Ministério das Relações Exteriores, há ainda algumas localidades no Reino Unido que gozam o *status* de zona franca com facilidades aduaneiras, entre as mais importantes estão: Aeroporto de *Birmingham*, Aeroporto de *Prestwick*, Porto de *Tilbury*, Porto de *Sheerness*.

4.4 Aspectos comerciais

O Reino Unido é o terceiro maior mercado consumidor na Europa, atrás de Alemanha e França, segundo dados da Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido. O consumo “*per capita*” no país, em 1995, correspondeu a £ 7.668,00 (equivalente a US\$ 13.000). Convém salientar, por motivos comparativos, que essas cifras²⁰ são de US\$ 2.437 no Brasil e US\$ 19.780 nos Estados Unidos. Os gastos dos consumidores totalizaram £ 447,25 bilhões (US\$ 760,31 bilhões), em 1995. Desse total, US\$ 455 bilhões corresponderam conjuntamente à compra de produtos alimentícios, bebidas alcoólicas, vestuário em geral, inclusive calçados, combustíveis e energia. As mudanças nos padrões

²⁰ Guia Educar. Disponível em <<http://www.guiaeducar.com.br/>>. Acesso em 5 Mai. 2004.

britânicos de consumo entre 1985 e 1995 são paralelas às de outros países industrializados, com menores gastos em alimentação, tabaco, vestuário e combustível, e crescente consumo de serviços. Gastos em lazer e turismo, saúde e serviços financeiros mostraram significativo crescimento nos anos recentes.

Com população de aproximadamente 58,395 milhões de habitantes, sendo 80% urbana, o Reino Unido é, do ponto de vista das áreas de “*marketing*”, um mercado denso e compacto. Em termos regionais, há acentuada diferença na distribuição demográfica, como já citado anteriormente. Inglaterra tem 83% da população, País de Gales tem 6%, Escócia tem 8,8% e Irlanda do Norte tem 2,8%. De forma geral, costuma-se distinguir seis áreas principais de *marketing* na Grã-bretanha e uma na Irlanda do Norte:

- a) Grande Londres: 6.967.55 habitantes;
- b) West Midlands: 5.294.900 habitantes, inclusive Birmingham (1.054.000), região altamente urbanizada;
- c) Tyneside e Newcastle, na região norte da Inglaterra: 1.134.000 habitantes;
- d) West Yorkshire, com Leeds e Bradford como pólos de irradiação: 2.104.000 habitantes;
- e) South-East Lancashire, inclusive a grande Manchester: 2.578.000 habitantes;
- f) Cardiff, no País de Gales: 306.500 habitantes;
- g) Belfast, na Irlanda do Norte: 300.000 habitantes.

A grande Londres, como é de se notar acima, aparece como o principal centro importador, atacadista e varejista do país.

O setor privado, de acordo com uma tendência mundial, tem sido o responsável pela distribuição e venda de produtos no Reino Unido, ficando o setor público principalmente como regulador do mercado.

Em conjunto, o Reino Unido constitui um mercado homogêneo, visto que atitudes e hábitos dos consumidores são bastante uniformes em todo o país e pode, portanto, ser tratado como um único mercado para efeitos de “*marketing*”, embora com especializações regionais no plano de distribuição de produtos.

Os mercados atacadistas londrinos têm atuação significativa na distribuição de bens alimentícios e bebidas. O comércio varejista tem mostrado uma tendência, nos últimos anos, de reduzir o número de lojas, aumentar seu tamanho e diversificar suas vendas.

4.4.1 Principais canais para distribuição dos produtos

Os principais canais de distribuição do setor de importação, segundo a Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, são:

- a) Agentes ou representantes: os elementos mais tradicionais do setor importador britânico podem trabalhar com representação exclusiva ou não e são geralmente o elemento de ligação entre o exportador e o importador local. Têm conhecimentos específicos de mercado em relação à gama de produtos com que operam, o que lhes permite usualmente uma colocação rápida e eficiente das mercadorias importadas. Sua atuação limita-se às negociações entre o exportador e o importador britânico, podendo eventualmente fazer também o acompanhamento da mercadoria até o destinatário, cobranças, etc. Por esse trabalho o agente cobra uma comissão média de 5%, mas que, em termos práticos, pode variar entre 2% a 8% sobre o valor da transação.
- b) Importadores: responsáveis pela organização propriamente dita da importação, respondendo pela parte de liberação, manuseio e entrega ao destinatário da mercadoria. Cobram normalmente uma comissão média de 15% sobre o valor da operação, porém, esse percentual pode variar para mais ou para menos, conforme seu grau de envolvimento.
- c) Distribuidores: são os responsáveis pelo recebimento da mercadoria das mãos do importador e por sua posterior distribuição aos atacadistas. Sua remuneração oscila entre 15% e 35%, dependendo do grau de envolvimento necessário quanto ao manuseio ou armazenamento da mercadoria.

- d) Atacadistas: responsáveis pela estocagem e distribuição da mercadoria aos varejistas. Têm, normalmente, equipe de vendas, frota de entrega, etc. Cobram comissões de 25% a 35%, em média, dependendo da extensão do trabalho.

- e) Varejistas: responsáveis pela etapa final do processo de comercialização. Também respondem, legalmente, pela qualidade da mercadoria e, em caso de devolução, têm que atender às exigências do consumidor, que possui amplos direitos no mercado britânico, definidos no “*Sale of Goods Act*”. Por esse motivo e outros como fracionamento, exposição e manuseio intenso dos produtos, eles operam com a margem mais elevada dentro dos canais de comercialização, 50% a 150%. Nessa categoria estão incluídas as lojas múltiplas (cadeias de lojas), lojas de departamento e lojas independentes.

O mercado britânico, devido a suas próprias características de mercado tradicional, altamente competitivo, amplo, sofisticado e exigente, impõe inúmeras variações à estrutura de comercialização acima descrita. Assim, o canal de distribuição sempre se adapta às exigências dos produtos. No caso de algumas lojas de departamento, importa-se diretamente do país fornecedor através de agente específico, que trabalha para elas com exclusividade.

4.4.2 Promoção de vendas

As informações presentes neste tópico foram obtidas junto à Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido, e demonstram uma homogeneidade do mercado britânico, fator positivo para quem deseja conquistar esse mercado.

A publicidade comercial no Reino Unido é geralmente planejada e executada através de agências especializadas, que oferecem ampla faixa de serviços a seus clientes, inclusive “*marketing*”, pesquisas de opinião pública, desenvolvimento de produtos e relações públicas.

Cabe notar que a publicidade no Reino Unido é amplamente regulamentada, tanto por dispositivos legais quanto por normas voluntárias, estabelecidas pelas empresas publicitárias e de comunicação, em função de padrões éticos locais.

O SECOM do Brasil em Londres (*Brazilian Trade Centre*) está equipado para ajudar o empresário brasileiro a divulgar e promover seus produtos e conta com instalações específicas, exibições em vitrines, seminários e entrevistas com empresários locais, projeções de filmes de publicidade, etc.

Além da publicidade, a forma mais eficiente e mais utilizada de promoção de produtos no mercado britânico são as feiras e exposições especializadas, com alcance nacional e, muitas vezes, internacional (EU, países da África, Ásia e Caribe mais ligados ao Reino Unido). Esses eventos são realizados regularmente, em geral com periodicidade anual, principalmente em Londres e em Birmingham, cidade onde se localiza um grande e moderno centro de exposições, o *National Exhibition Centre*.

O regime alfandegário aplicável às mercadorias exibidas em feiras e exposições no Reino Unido é o da importação temporária, com suspensão de direitos e taxas. As mercadorias deverão ser reexportadas no prazo de um mês após o término do evento, ou se destinadas à importação definitiva (em caso de venda durante a exposição), os direitos de importação e taxas deverão ser pagos no prazo de 45 dias após o encerramento da mostra.

4.4.3 Veículos publicitários

O Reino Unido é um dos países europeus com maior tiragem de jornais diários, de âmbito nacional ou regional, de acordo com a Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido. Os grandes jornais diários (*national papers*) e os semanários (*national sundays*) atingem todo o país com tiragem de milhões de exemplares. A publicidade nos “*national papers*” e “*national sundays*” é particularmente eficiente por atingir o público em nível nacional. Os periódicos comerciais, técnicos e profissionais, em geral com distribuição nacional, têm adquirido importância crescente na imprensa britânica, constituindo veículos publicitários de grande efeito.

Outro veículo de grande efeito, notado pelo pesquisador, referente a utilitários domésticos - objeto-foco deste trabalho - é a distribuição gratuita de catálogos feita pelas

grandes lojas de departamento. Os catálogos oferecem uma ampla diversidade de produtos e marcas e proporciona ao consumidor examinar os produtos calmamente em seus domicílios.

Quanto à publicidade televisiva e radiofônica, toda ela é feita através de emissoras privadas, por ser proibida nas emissões de rádio e televisão da *British Broadcasting Corporation* (BBC). Mais de 90% dos lares britânicos possuem televisão e as emissões de rádio atingem praticamente todo o país, segundo informações da Embaixada Britânica.

4.4.4 Principais concorrentes e preços praticados

O mercado de telefones – com fio e sem fio, digital e analógico – no Reino Unido é dominado por marcas como BT, Binatone, Panasonic, South Western Bell, Siemens, entre outras de menor expressão. As duas primeiras – BT e Binatone – dominam o mercado de telefones sem fio analógicos, enquanto o mercado digital vem sendo dividido por todas elas.

A competição dos aparelhos telefônicos da Intelbrás S/A frente a tais marcas se daria pelo preço, já que é possível tirar proveito disso devido à diferença cambial ser bastante elevada (£ 1 = R\$ 5,44). No que tange à qualidade, a Intelbrás S/A equipara-se às marcas citadas acima. Portanto, a entrada dos aparelhos telefônicos da Intelbrás S/A no mercado britânico é possível, se um canal de distribuição e divulgação eficientes forem utilizados.

Os varejistas mais expressivos que comercializam estes tipos de produtos são as lojas de departamento *Argos* e *Littlewoods*, além da *Dixons*, loja especializada em eletroeletrônicos.

A tabela a seguir mostra alguns dos produtos similares aos que pretendem ser exportados pela Intelbrás S/A e os respectivos preços praticados no mercado britânico. E, em seguida, uma outra tabela para efeitos comparativos mostra os produtos a serem exportados pela Intelbrás S/A.

Figura 11: Principais concorrentes aos produtos da Intelbrás S/A

	Marca / Modelo	Características	Em libras esterlinas*	Em reais
	South Western Bell S1000	Com fio	£ 12,00	R\$ 65,28
	BT Big Button Telephone	Com fio (teclado grande)	£ 25,00	R\$ 136,00
	BT Freestyle 60	Sem fio	£ 30,00	R\$ 163,20
	BT Freestyle 2100	Sem fio	£ 35,00	R\$ 190,40
	Panasonic digital cordless	Sem fio digital	£ 70,00	R\$ 380,80

Conversão monetária de £ 1,00 = R\$ 5,44 (Fonte: Banco Central em 11/05/2004)

* Valores extraídos dos endereços eletrônicos das lojas *Argos*, *Littlewoods* e *Dixons* em 13 Jun. 2004. Sujeito a variações normais de mercado.

Figura 12: Produtos a serem exportados pela Intelbrás S/A.

	Modelo	Características	Em libras esterlinas	Em reais*
	TC 500	Com fio	£ 7,88	R\$ 42,89
	TC 1010	Com fio (bloqueador eletrônico)	£ 11,02	R\$ 59,99

	ISF 490	Sem fio	£ 22,96	R\$ 124,90
	900 MHz	Sem fio de longo alcance	£ 27,55	R\$ 149,90
	DECT ID – Telefone digital – 1,9GHz	Sem fio digital com identificador Até 5 ramais	£ 37,50	R\$ 204,00

Conversão monetária de £ 1,00 = R\$ 5,44 (Fonte: Banco Central em 11/05/2004)

* Valores extraídos do endereço eletrônico das Lojas Americanas em 13 Jun. 2004. Sujeito a variações normais de mercado.

Diante dessas tabelas é possível notar a considerável diferença de preços causada pela acentuada diferença cambial existente entre Brasil e Reino Unido. A tomada de preços foi feita em lojas varejistas consideradas similares, pelo pesquisador, entre os dois países. Portanto os preços mostrados acima são exemplos de preços praticados nos mercados britânico e brasileiro. Uma análise financeira aprofundada ficou impossibilitada devido ao sigilo das informações por parte da Intelbrás S/A.

Observa-se que um telefone digital que no Reino Unido custaria £ 70,00, aqui no Brasil custaria o equivalente a £ 37,50 por um modelo similar da Intelbrás S/A. Isso nos leva a crer que a diferença cambial seria o grande trunfo da Intelbrás S/A em sua entrada no mercado britânico.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi de apresentar ao leitor a importância do crescimento e desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, principalmente no que diz respeito às exportações. Para isso, o processo de exportação é exposto de forma detalhada, e um objeto de estudo é tomado como elo de ligação entre a teoria apresentada em um primeiro momento, e a prática, que se faz presente em um segundo momento na forma de pesquisa de mercado.

Sendo assim, a realização deste trabalho teve como foco apresentar como se dá o processo de exportação, desde seu planejamento até sua posterior execução, utilizando a entrada dos produtos da Intelbrás S/A no mercado britânico como o objeto de estudo a que se referiu o parágrafo anterior.

Entretanto o trabalho, apesar de ter sido realizado acerca do Reino Unido, pode ser tomado como exemplo para a exportação a outros países europeus, pois deve ser considerado o fato de que cada vez mais a Europa tende a se tornar um bloco homogêneo (União Européia). Dessa forma, muitos elementos presentes no estudo da exportação ao mercado britânico podem ser utilizados na exportação a outros países do continente, já que parte da legislação, se não toda, é comum aos países-membros da UE. Mas, obviamente, essa comparação se dá somente a título de legislação, afinal cada país tem suas próprias características culturais, comportamentais, entre outras.

Na visão do pesquisador, apesar de o Reino Unido ser um mercado de concorrência bastante acirrada, ainda assim pode ser uma boa oportunidade para os produtos da Intelbrás S/A. Isso se deve ao fato de serem produtos de alta qualidade, de o consumidor britânico ter renda per capita alta (neste caso bom poder aquisitivo) e, principalmente devido à substancial diferença entre as moedas correntes nos dois países. Isso significa que, se a Intelbrás S/A escolher com competência os canais de distribuição, terá grandes chances de ser bem sucedida em sua entrada no mercado britânico e até no mercado europeu, já que como citado anteriormente, o Reino Unido é bastante utilizado como plataforma de entrada na Europa.

Portanto, a realização deste trabalho pode vir a auxiliar a Intelbrás S/A a aumentar suas chances de sucesso quando a empresa decidir entrar no mercado britânico ou europeu.

Recomenda-se à Intelbrás S/A a identificação de possíveis mudanças que deveriam ser feitas no processo de exportação-padrão da Intelbrás para que se enquadre nas exigências do mercado inglês.

Com isso conclui-se que os objetivos geral e específicos foram alcançados considerando-se a idéia proposta no início deste trabalho.

REFERÊNCIAS

Aprendendo a exportar. Disponível em <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>>.

BrazilTradeNet (Governo Federal). Disponível em <<http://www.braziltradenet.gov.br/>>.

Brazilian Chamber of Commerce in Great Britain (Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido). Disponível em <<http://www.brazilianchamber.org.uk/>>.

Catálogo de Exportadores Brasileiros (Confederação Nacional da Indústria). Disponível em <<http://www.brazil4export.com>>.

Centro Internacional de Negócios (FIESC). Disponível em <<http://www.cinsc.com.br/>>.

Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Disponível em <<http://www.fiesc.com.br/>>.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços**. 6 ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

Guia Educar. Disponível em <<http://www.guiaeducar.com.br/>>.

GOLFETTE, Maurício. **Guia prático de exportação**. São Paulo: Érica, 1994.

KUAZAQUI, Edmir. **Marketing internacional: como conquistar negócios em mercados internacionais**. São Paulo: Makron Books, 1999.

Lojas de departamento do Reino Unido. Disponível em <<http://www.department-stores.co.uk/>>.

LUNARDI, Ângelo Luiz. **Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional e comércio exterior. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

Ministério das Relações Exteriores. Disponível em <<http://www.mre.gov.br>>.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br>>.

NICKELS, William & WOOD, Marian. Marketing: relacionamentos, qualidade e valor. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

Portal do exportador. Disponível em <<http://www.portaldoexportador.gov.br>>.

ROCHA, Ângela da (org.). Gerência de exportação no Brasil. São Paulo: Atlas; Rio de Janeiro: UFRJ, 1987. (Coleção COPPEAD de Administração)

VAZQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro. São Paulo: Atlas, 1995.

VERGARA, Sylvia Constant. Projetos e relatórios de pesquisa em administração. São Paulo: Atlas, 1998.

ANEXOS

ANEXO B

CONHECIMENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO

Bill of Lading - B/L

Conhecimento de Embarque Marítimo - (B/L)

CODE NAME: "CONGENBILL" - EDITION 1994

B/L Nº

Shipper

BILL OF LADING
TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES

Consignee

Notify Address

Vessel

Port of loading

Port of discharge

Shipper's description of goods

(of which
being responsible for loss or damage howsoever arising)

on deck at shipper's risk: the carrier not

Freight payable as per
CHARTER-PARTY dated:
Received on account of freight:

Time used for loading.....days.....hours

SHIPPED

at the port loading in apparent good order and condition
on board the vessel for carriage to the port of discharge
or discharge or so near thereto as she may safely get the
goods specified above.

Weight, measure, quality, quantity, condition, contents
and value unknown.

IN WITNESS whereof the master or agents of the said
Vessel has signed the number of Bills Of Lading indicated
below all of this tenor and date, any one of which being
accomplished the others shall be void.

Freight payable at

Place and date of issue

Number of original B/L

Signature

ANEXO C

SAQUE

Saque

N°.....Local,.....Data.....

*At.....Days Lightpay this First of
Exchange (Second and Third of the same tenor and date being unpaid)
to the order ofthe sum of*

.....

.....

To _____

.....

ANEXO D

CERTIFICADO OU APÓLICE DE SEGURO

Apólice de Seguro										
RAMO		ESPÉCIE		SUC.	CART.	APÓLICE		ENDOSSO	PROPOSTA	PROCESSAMENTO
SEGURO DO ENDEQUO				VIGÊNCIA COMPLETA	INÍCIO					
					TÉRMINO					
<p>A..... SEGUROS DAQUI POR DIANTE DESIGNADA SEGURADORA, BASEANDO-SE NAS INFORMAÇÕES CONSTANTES DA PROPOSTA QUE LHE FOI INDICADA, DAQUI POR DIANTE DESIGNADO SEGURODO, PROPOSTA ESSA QUE, SERVINDO DE BASE, À EMISSÃO DA PRESENTE APÓLICE / SUPLEMENTO FICA FAZENDO PARTE INTEGRANTE DESTES CONTRATOS, OBRIGA-SE A INDENIZAR, NOS TERMOS E SOB AS CONDIÇÕES GERAIS, PARTICULARIDADES E/OU ESPECIAIS CONVENCIONADAS, INSERTAS NA PRESENTE OU EM SEM ANEXOS QUE FAZEM PARTES INTEGRANTES DESTES DOCUMENTOS, ÀS CONSEQUÊNCIAS DOS EVENTOS ADANTE DISCRIMINADOS DE ACORDO COM AS ESPECIFICAÇÕES A SEGUIR INCORPORADAS</p>										
						CONTA DO PRÊMIO				
						Prêmio Tarifa				
						Custo				
						Imposto				
Prêmio a Vista										
Juros										
Prêmio a Prazo										
PAGAMENTOS/RESTITUIÇÃO DO PRÊMIO										
NP	VENCIMENTO		VALOR							
COR1/DV	CAR1/DV	CSR1/DV	COR2/DV	CAR2/DV	CSR2/DV	COR3/DV	CAR3/DV	CSR3/DV		
CR	NAT	%RETENÇÃO	PA	PARC	BANCO I	BANCO II	%DEBCONTD	MOEDA	INSPE TOR	FAVOREC.
CORRETOR										
Em testemunho do que, a seguradora neste ato assinada por seu representante legal, assina esta apólice/apólice em:						UF	CIDADE		DATA	
Este documento somente terá validade com a prova do pagamento do prêmio a ele correspondente. Dentro do prazo, na rede bancária.						CIA DE SEGUROS.....				

ANEXO E

DIRECTIVA 2002/96/CE DO PARLAMENTO EUROPEU E DO CONSELHO
de 27 de Janeiro de 2003
relativa aos resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos (REEE)

O PARLAMENTO EUROPEU E O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 175.º,

Tendo em conta a proposta da Comissão ⁽¹⁾,

Tendo em conta o parecer do Comité Económico e Social ⁽²⁾,

Tendo em conta o parecer do Comité das Regiões ⁽³⁾,

Deliberando nos termos do artigo 251.º do Tratado ⁽⁴⁾, à luz do projecto comum aprovado pelo Comité de Conciliação em 8 de Novembro de 2002,

Considerando o seguinte:

- (1) Os objectivos da política ambiental da Comunidade são especialmente a preservação, protecção e melhoria da qualidade do ambiente, a protecção da saúde das pessoas e a utilização prudente e racional dos recursos naturais. Esta política baseia-se no princípio da precaução e nos princípios da acção preventiva, da correcção, prioritariamente na fonte, dos danos causados ao ambiente e do poluidor-pagador.
- (2) O programa comunitário de política e acção relacionado com o ambiente e o desenvolvimento sustentável («quinto programa de acção em matéria de ambiente») ⁽⁵⁾ refere que a concretização do desenvolvimento sustentável exige alterações significativas nos actuais padrões de desenvolvimento, produção, consumo e comportamento e advoga, nomeadamente, a redução do consumo desnecessário de recursos naturais e a prevenção da poluição. O referido programa menciona os resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos (REEE) como um dos domínios-alvo a regular, com vista à aplicação dos princípios da prevenção, valorização e eliminação segura dos resíduos.
- (3) A comunicação da Comissão, de 30 de Julho de 1996, relativa à análise da estratégia comunitária para a gestão dos resíduos refere que, nos casos em que não seja possível evitar a geração de resíduos, estes devem ser reutilizados ou valorizados, em termos energéticos ou dos seus materiais.

- (4) Na sua resolução de 24 de Fevereiro de 1997 relativa a uma estratégia comunitária para a gestão dos resíduos ⁽⁶⁾, o Conselho insistiu na necessidade de promover a valorização dos resíduos, com o propósito de reduzir a quantidade de resíduos para eliminação e de poupar os recursos naturais, em especial por meio da reutilização, da reciclagem, da compostagem e da recuperação de energia a partir dos resíduos, e reconheceu que a opção em todos os casos particulares deve ter em linha de conta os efeitos ambientais e económicos, mas que, até se verificarem progressos científicos e tecnológicos e as análises do ciclo biológico serem melhoradas, a reutilização e a recuperação de materiais devem ser consideradas preferíveis se e na medida em que revelarem ser as melhores opções ambientais. O Conselho convidou igualmente a Comissão a dar o mais rapidamente possível um seguimento apropriado aos projectos do programa prioritário de fluxos de resíduos, incluindo REEE.

- (5) O Parlamento Europeu, na sua resolução de 14 de Novembro de 1996 ⁽⁷⁾, solicitou à Comissão que apresentasse propostas de directivas relativas a vários fluxos de resíduos prioritários, incluindo os resíduos eléctricos e electrónicos, e que baseasse essas propostas no princípio da responsabilidade do produtor. Na mesma resolução, o Parlamento Europeu solicitou ao Conselho e à Comissão que apresentassem propostas para redução do volume de resíduos.
- (6) A Directiva 75/442/CEE do Conselho, de 15 de Julho de 1975, relativa aos resíduos ⁽⁸⁾, prevê que possam ser estabelecidas, através de directivas específicas, regras para casos especiais ou em complemento das previstas na Directiva 75/442/CEE quanto à gestão de determinadas categorias de resíduos.
- (7) A quantidade de REEE gerados na Comunidade Europeia apresenta um crescimento rápido. O teor de componentes perigosos nos equipamentos eléctricos e electrónicos (EEE) constitui uma grande preocupação durante a fase de gestão dos resíduos e a reciclagem dos REEE não é efectuada a um nível suficiente.
- (8) O objectivo de melhoria da gestão dos REEE não pode ser atingido de forma eficaz pelos Estados-Membros isoladamente. Em especial, as diferentes aplicações nacionais do princípio de responsabilidade do produtor podem levar a disparidades substanciais nos encargos financeiros que pesam sobre os operadores económicos. A existência de diferentes políticas nacionais em matéria de gestão dos REEE prejudica a eficácia das políticas de reciclagem. Por esse motivo, os critérios essenciais deverão ser estabelecidos ao nível da Comunidade.

⁽¹⁾ JO C 365 E de 19.12.2000, p. 184 e JO C 240 E de 28.8.2001, p. 303.

⁽²⁾ JO C 116 de 20.4.2001, p. 38.

⁽³⁾ JO C 148 de 18.5.2001, p. 1.

⁽⁴⁾ Parecer do Parlamento Europeu de 15 de Maio de 2001 (JO C 34 E de 7.2.2002, p. 115), posição comum do Conselho de 4 de Dezembro de 2001 (JO C 110 E de 7.5.2002, p. 1) e decisão do Parlamento Europeu de 10 de Abril de 2002 (ainda não publicada no Jornal Oficial). Decisão do Parlamento Europeu de 18 de Dezembro de 2002 e decisão do Conselho de 16 de Dezembro de 2002.

⁽⁵⁾ JO C 138 de 17.5.1993, p. 5.

⁽⁶⁾ JO C 76 de 11.3.1997, p. 1.

⁽⁷⁾ JO C 362 de 2.12.1996, p. 241.

⁽⁸⁾ JO L 194 de 25.7.1975, p. 47. Directiva com a última redacção que lhe foi dada pela Decisão 96/350/CE da Comissão (JO L 135 de 6.6.1996, p. 32).

- (9) As disposições da presente directiva devem aplicar-se a produtos e produtores, independentemente da técnica de venda, incluindo a venda à distância e por via electrónica. Nesta matéria, as obrigações dos produtores e distribuidores que utilizam canais de venda à distância e por via electrónica deverão, na medida do possível, assumir formas idênticas e obedecer a formas de execução idênticas, a fim de evitar que sejam outros canais de distribuição a suportar os custos decorrentes das disposições da presente directiva relativos a REEE de equipamentos que tenham sido vendidos à distância ou por via electrónica.
- (10) A presente directiva deve abranger todos os equipamentos eléctricos e electrónicos utilizados pelos consumidores e os equipamentos eléctricos e electrónicos destinados a utilização profissional. A presente directiva deve aplicar-se sem prejuízo das normas sobre segurança e saúde do direito comunitário destinadas à protecção de todos os intervenientes em contacto com REEE, bem como da legislação comunitária especificamente referente à gestão de resíduos, e nomeadamente da Directiva 91/157/CEE do Conselho, de 18 de Março de 1991, relativa às pilhas e acumuladores contendo determinadas matérias perigosas⁽¹⁾.
- (11) A Directiva 91/157/CEE deve ser revista tão rapidamente quanto possível, nomeadamente à luz da presente directiva.
- (12) Ao prever a responsabilidade do produtor, a presente directiva incentiva a uma concepção e fabrico dos equipamentos eléctricos e electrónicos que contemplem plenamente e facilitem a sua reparação, eventual actualização, reutilização, desmontagem e reciclagem.
- (13) A fim de salvaguardar a saúde e a segurança do pessoal dos distribuidores envolvido em operações de recepção e tratamento de REEE, os Estados-Membros deverão definir, em conformidade com a legislação nacional e comunitária em matéria de saúde e de segurança, em que condições a recepção poderá ser recusada pelos distribuidores.
- (14) Os Estados-Membros devem incentivar a concepção e produção de equipamentos eléctricos e electrónicos que tenham em conta e facilitem a desmontagem e recuperação, nomeadamente a reutilização e reciclagem de REEE, seus componentes e materiais. Os produtores não deverão impedir — através da utilização de características de concepção ou de processos de fabrico específicos — a reutilização de REEE, salvo se tais características ou processos específicos proporcionarem vantagens de maior relevo, por exemplo no que respeita à protecção do ambiente e/ou aos requisitos de segurança.
- (15) A recolha separada é a condição prévia para garantir um tratamento e reciclagem específicos dos REEE e é necessária para atingir o nível desejado de protecção da saúde humana e do ambiente na Comunidade. Os consumidores têm de contribuir activamente para o sucesso dessa recolha e devem ser incentivados a proceder à entrega dos REEE. Com este fim, devem ser criadas instalações adequadas para a entrega de REEE, incluindo centros de recolha públicos, onde os particulares possam entregar esses resíduos pelo menos sem encargos.
- (16) A fim de atingir o nível de protecção escolhido e os objectivos ambientais harmonizados da Comunidade, os Estados-Membros deverão tomar medidas adequadas para reduzir o depósito de REEE como resíduos urbanos não triados e para alcançar um elevado nível de recolha separada dos REEE. No intuito de garantir que os Estados-Membros se esforçarão por criar sistemas de recolha eficientes, dever-se-lhes-á exigir que atinjam um elevado nível de recolha dos REEE provenientes de particulares
- (17) É indispensável um tratamento específico dos REEE, a fim de evitar a dispersão de poluentes no material reciclado ou no fluxo de resíduos, sendo este o meio mais eficaz para garantir a conformidade com o nível escolhido de protecção do ambiente da Comunidade. Os estabelecimentos ou empresas que efectuem operações de reciclagem ou de tratamento devem cumprir normas mínimas para prevenir os impactos ambientais negativos ligados ao tratamento de REEE. Dever-se-ão utilizar as melhores técnicas disponíveis de tratamento e de valorização e reciclagem, desde que assegurem a protecção da saúde humana e uma elevada protecção do ambiente. A definição das melhores técnicas disponíveis para o tratamento, valorização e reciclagem poderá ser aprofundada de acordo com os procedimentos previstos na Directiva 96/61/CE.
- (18) Quando adequado, haverá que dar prioridade à reutilização dos REEE e seus componentes, subconjuntos e materiais consumíveis. Quando a reutilização não for preferível, todos os REEE separadamente recolhidos devem ser valorizados, contexto em que se deverá atingir um elevado nível de reciclagem e valorização. Além disso, os produtores devem ser incentivados a integrar material reciclado em equipamentos novos.
- (19) Os princípios básicos relativos ao financiamento da gestão dos REEE devem ser estabelecidos a nível comunitário e os regimes de financiamento devem contribuir para taxas de recolha elevadas, bem como para a aplicação do princípio da responsabilidade do produtor.
- (20) Os utilizadores de equipamentos eléctricos e electrónicos do sector doméstico devem ter a possibilidade de entregar os REEE pelo menos sem encargos. Os produtores devem, por conseguinte, financiar a recolha nas instalações de recolha, e o tratamento, valorização e eliminação dos REEE. A fim de dar ao conceito de responsabilidade dos produtores o maior efeito, cada produtor deve ser responsável pelo financiamento da gestão dos resíduos provenientes dos seus próprios produtos. Os produtores deverão poder optar por cumprir esta obrigação quer individualmente quer aderindo a um regime colectivo. Cada produtor, ao colocar o produto no mercado, deverá prestar uma garantia financeira a fim de evitar que os custos da

(¹) JO L 78 de 26.3.1991, p. 38. Directiva alterada pela Directiva 98/101/CE da Comissão (JO L 1 de 5.1.1999, p. 1).

gestão de REEE provenientes de produtos órfãos recaiam sobre a sociedade ou sobre os produtores remanescentes. A responsabilidade pelo financiamento da gestão de resíduos históricos deverá ser repartida por todos os produtores existentes, reunidos em regimes de financiamento colectivo para os quais contribuirão proporcionalmente todos os produtores existentes no mercado no momento em que os custos ocorram. Os regimes de financiamento colectivo não devem ter por efeito a exclusão de produtores, importadores e novos agentes que se dediquem a nichos de mercado ou a quantidades reduzidas. Durante um período de transição, dever-se-á permitir aos produtores que indiquem aos compradores, aquando da venda de novos produtos e numa base voluntária, os custos da recolha, tratamento e eliminação dos resíduos históricos de forma ambientalmente sã. Os produtores que façam uso desta faculdade devem assegurar que os custos indicados devem assegurar que os custos indicados não excedam os custos reais.

- (21) A informação dos utilizadores sobre a obrigação de não depositar os REEE como resíduos urbanos não triados e de recolher separadamente os REEE, bem como sobre os sistemas de recolha e o seu papel na gestão dos REEE é indispensável para o sucesso da recolha destes resíduos. Essa informação implica uma marcação adequada dos equipamentos eléctricos e electrónicos susceptíveis de ser deitados em caixotes de lixo ou meios semelhantes de recolha de resíduos urbanos.
- (22) Para facilitar a gestão, e em especial o tratamento e a valorização/reciclagem dos REEE, é importante que os produtores forneçam informações sobre a identificação dos componentes e materiais.
- (23) Os Estados-Membros deverão assegurar-se que as infra-estruturas de inspecção e controlo permitam verificar o correcto cumprimento do disposto na presente directiva, tendo em conta, *inter alia*, a Recomendação 2001/331/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 4 de Abril de 2001, relativa aos critérios mínimos aplicáveis às inspecções ambientais nos Estados-Membros. ⁽¹⁾
- (24) Para o acompanhamento da concretização dos objectivos da presente directiva são necessárias informações sobre o peso ou, caso tal não seja possível, sobre o número de equipamentos eléctricos e electrónicos colocados no mercado na Comunidade, bem como sobre as taxas de recolha, reutilização (incluindo, na medida do possível, a reutilização de aparelhos inteiros), valorização/reciclagem e exportação de REEE recolhidos nos termos da presente directiva.
- (25) Os Estados-Membros podem optar por pôr em prática determinadas disposições da presente directiva por via de acordos entre as entidades competentes e os sectores económicos visados, desde que para o efeito sejam cumpridos determinados requisitos especiais.

- (26) A adaptação de determinadas disposições da presente directiva ao progresso científico e técnico, a lista de produtos a contemplar para o efeito, o tratamento selectivo dos materiais e componentes dos REEE, os requisitos técnicos para o seu armazenamento e tratamento e o símbolo utilizado na respectiva marcação devem ser determinados pela Comissão mediante procedimento comitológico.
- (27) As medidas necessárias para dar execução à presente directiva devem ser adoptadas de acordo com a Decisão 1999/468/CE do Conselho, de 28 de Junho de 1999, que fixa as regras de exercício das competências de execução atribuídas à Comissão ⁽²⁾.

ADOPTARAM A PRESENTE DIRECTIVA:

Artigo 1.º

Objecto

A presente directiva tem por objectivo, prioritariamente, a prevenção de resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos (REEE) e, adicionalmente, a reutilização, reciclagem e outras formas de valorização desses resíduos, de modo a reduzir a quantidade de resíduos a eliminar. Pretende igualmente melhorar o comportamento ambiental de todos os operadores envolvidos no ciclo de vida dos equipamentos eléctricos e electrónicos, por exemplo produtores, distribuidores e consumidores, e, em especial, dos operadores directamente envolvidos no tratamento de REEE.

Artigo 2.º

Âmbito de aplicação

1. A presente directiva é aplicável aos equipamentos eléctricos e electrónicos pertencentes às categorias definidas no anexo I A, desde que o equipamento em causa não faça parte de outro tipo de equipamento não abrangido pela presente directiva. O anexo I B contém uma lista de produtos que são abrangidos pelas categorias definidas no anexo I A.
2. A presente directiva é aplicável sem prejuízo da legislação comunitária no domínio das normas de segurança e de saúde e do direito comunitário específico em matéria de gestão de resíduos.
3. Os equipamentos associados à defesa dos interesses essenciais de segurança dos Estados-Membros, as armas, as munições e o material de guerra, ficam excluídos do âmbito de aplicação da presente directiva. Tal não se aplica, porém, aos produtos não destinados a fins especificamente militares.

⁽¹⁾ JO L 118 de 27.4.2001, p. 41.

⁽²⁾ JO L 184 de 17.7.1999, p. 23.

Artigo 3.º

Definições

Para efeitos do disposto na presente directiva, entende-se por:

- a) «Equipamentos eléctricos e electrónicos», ou «EEE», os equipamentos cujo adequado funcionamento depende de correntes eléctricas ou campos electromagnéticos, bem como os equipamentos para geração, transferência e medição dessas correntes e campos, pertencentes às categorias definidas no anexo I A e concebidos para utilização com uma tensão nominal não superior a 1 000 V para corrente alterna e 1 500 V para corrente contínua;
- b) «Resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos» ou «REEE», os equipamentos eléctricos ou electrónicos que constituem resíduos, nos termos da alínea a) do artigo 1.º da Directiva 75/442/CEE, incluindo todos os componentes, subconjuntos e materiais consumíveis que fazem parte do produto no momento em que este é descartado;
- c) «Prevenção», as medidas destinadas a reduzir a quantidade e a nocividade para o ambiente dos REEE, seus materiais e substâncias;
- d) «Reutilização», qualquer operação através da qual os REEE ou os seus componentes sejam utilizados para o mesmo fim para que foram concebidos; a «reutilização» inclui o prosseguimento da utilização do equipamento ou dos respectivos componentes que forem entregues a centros de recolha, distribuidores, instalações de reciclagem ou fabricantes;
- e) «Reciclagem», o reprocessamento, no âmbito de um processo de produção, dos materiais residuais para o fim original ou para outros fins, com exclusão da valorização energética, que significa a utilização de resíduos combustíveis como meio de produção de energia através de incineração directa, com ou sem outros resíduos, mas com recuperação do calor;
- f) «Valorização», qualquer das operações aplicáveis previstas no anexo II B da Directiva 75/442/CEE;
- g) «Eliminação», qualquer das operações aplicáveis previstas no anexo II A da Directiva 75/442/CEE;
- h) «Tratamento», qualquer actividade realizada após a entrega dos REEE numa instalação para fins de despoluição, desmontagem, retalhamento, valorização ou preparação para a eliminação, e qualquer outra operação executada para fins de valorização e/ou eliminação dos REEE;
- i) «Produtor», qualquer pessoa que, independentemente da técnica de venda, incluindo a venda à distância, nos termos da Directiva 97/7/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de Maio de 1997, relativa à protecção dos consumidores em matéria de contratos à distância⁽¹⁾:
- i) proceda ao fabrico e venda de equipamentos eléctricos e electrónicos sob marca própria,

ii) proceda à revenda, sob marca própria, de equipamentos produzidos por outros fornecedores, não se considerando como produtor o revendedor caso a marca do produtor seja aposta no equipamento, conforme se prevê na subalínea i), ou

iii) proceda à importação ou exportação de equipamentos eléctricos e electrónicos para um Estado-Membro, enquanto actividade profissional.

Quem proceder exclusivamente ao financiamento, ao abrigo de, ou nos termos de, um acordo de financiamento, não será considerado «produtor», a menos que actue também como produtor na aceção das subalíneas i) a iii);

j) «Distribuidor», qualquer pessoa que forneça comercialmente equipamentos eléctricos ou electrónicos a quem os vá utilizar;

k) «REEE provenientes de particulares», os REEE provenientes do sector doméstico, bem como os REEE provenientes de fontes comerciais, industriais, institucionais e outras que, pela sua natureza e quantidade, sejam semelhantes aos REEE provenientes do sector doméstico;

l) «Substância ou preparação perigosa», qualquer substância ou preparação que deva ser considerada perigosa nos termos da Directiva 67/548/CEE do Conselho⁽²⁾ ou da Directiva 1999/45/CE do Parlamento Europeu e do Conselho⁽³⁾.

m) «Acordo de financiamento», qualquer acordo ou disposição relativa ao empréstimo, locação ou venda diferida que se reporte a qualquer equipamento, independentemente de os termos desse acordo ou disposição preverem a transferência da propriedade desse equipamento ou a possibilidade de tal transferência.

Artigo 4.º

Concepção dos produtos

Os Estados-Membros incentivarão a concepção e produção de equipamentos eléctricos e electrónicos que tenham em conta e facilitem o desmantelamento e valorização, em especial a reutilização e reciclagem de REEE, seus componentes e materiais. A esse propósito, os Estados-Membros tomarão medidas adequadas para que os produtores não impeçam, através de características de concepção ou processos de fabrico específicos, a reutilização dos REEE, a menos que essas características ou processos de fabrico específicos apresentem vantagens de maior relevo, por exemplo no que respeita à protecção do ambiente e/ou aos requisitos de segurança.

Artigo 5.º

Recolha separada

1. Os Estados-Membros tomarão medidas adequadas para reduzir o depósito de REEE como resíduos urbanos não triados e para alcançar um elevado nível de recolha separada de REEE.

⁽¹⁾ JO L 196 de 16.8.1967, p. 1. Directiva com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 2001/59/CE (JO L 225 de 21.8.2001, p. 1).

⁽²⁾ JO L 200 de 30.7.1999, p. 1. Directiva alterada pela Directiva 2001/60/CE (JO L 226 de 22.8.2001, p. 5).

⁽³⁾ JO L 144 de 4.6.1997, p. 19.

2. Relativamente aos REEE provenientes de particulares, os Estados-Membros assegurarão, até 13 de Agosto de 2005:

- a) A criação de sistemas que permitam aos detentores finais e aos distribuidores entregar esses REEE, pelo menos sem encargos. Os Estados-Membros garantirão a disponibilidade e acessibilidade dos meios de recolha necessários, tendo nomeadamente em conta a densidade populacional;
- b) Que os distribuidores, ao fornecerem um novo produto, sejam responsáveis por assegurar que os resíduos possam ser-lhes entregues, pelo menos sem encargos, à razão de um por um, desde que esses resíduos sejam de equipamentos equivalentes e desempenhem as mesmas funções que os equipamentos fornecidos. Os Estados-Membros podem derrogar à presente disposição, desde que assegurem que a entrega dos REEE não seja, por esse motivo, dificultada para o detentor final e que tais sistemas continuem a ser gratuitos para o detentor final. Os Estados-Membros que façam uso desta faculdade informarão a Comissão do facto;
- c) Sem prejuízo do disposto nas alíneas a) e b), os produtores poderão instalar e explorar sistemas de retoma individuais e/ou colectivos para os REEE provenientes de particulares, desde que sejam conformes aos objectivos da presente directiva;
- d) Tendo em conta as normas nacionais e comunitárias em matéria de saúde e de segurança, os Estados-Membros certificar-se-ão de que os REEE susceptíveis de pôr em risco a saúde e a segurança do pessoal devido a contaminação possam ser recusados pelos postos de recolha, para efeitos do disposto nas alíneas a) e b). Os Estados-Membros adoptarão disposições específicas para esses REEE.

Os Estados-Membros podem prever disposições específicas para a entrega de REEE tal como previsto nas alíneas a) e b) se os equipamentos não contiverem os componentes essenciais ou se contiverem outros resíduos que não sejam REEE.

3. No caso de REEE que não sejam provenientes de particulares, e sem prejuízo do disposto no artigo 9.º, os Estados-Membros assegurarão que os produtores, ou terceiros por sua conta, procedam à recolha dos referidos resíduos.

4. Os Estados-Membros assegurarão que todos os REEE recolhidos nos termos dos n.ºs 1 e 2 *supra* sejam transportados para instalações de tratamento autorizadas nos termos do artigo 6.º, a não ser que os aparelhos sejam reutilizados como um todo. Os Estados-Membros garantirão que a reutilização prevista não constitua uma forma de contornar a presente directiva, nomeadamente no que se refere aos artigos 6.º e 7.º A recolha e o transporte de REEE recolhidos em separado serão efectuados de forma que permita as melhores reutilização e reciclagem possíveis dos componentes ou aparelhos inteiros passíveis de reutilização ou reciclagem.

5. Sem prejuízo do disposto no n.º 1, os Estados-Membros assegurarão que seja atingida, o mais tardar em 31 de Dezembro de 2006, uma taxa mínima de recolha separada de quatro quilogramas, em média, por habitante e por ano, de REEE provenientes de particulares.

O Parlamento Europeu e o Conselho, deliberando sob proposta da Comissão, e tendo em conta a experiência técnica e económica adquirida nos Estados-Membros, fixarão um novo objectivo imperativo até 31 de Dezembro de 2008. Esse objectivo poderá assumir a forma de uma percentagem da quantidade de equipamentos eléctricos e electrónicos vendidos a particulares nos anos anteriores.

Artigo 6.º

Tratamento

1. Os Estados-Membros garantirão que os produtores, ou terceiros agindo por conta dos mesmos nos termos da legislação comunitária, criem sistemas para proceder ao tratamento dos REEE utilizando as melhores técnicas disponíveis em matéria de tratamento, valorização e reciclagem. Esses sistemas podem ser criados pelos produtores, a título individual ou colectivamente. A fim de garantir o cumprimento do disposto no artigo 4.º da Directiva 75/442/CEE, esse tratamento incluirá, no mínimo, a remoção de todos os fluidos e um tratamento selectivo de acordo com o disposto no anexo II da presente directiva.

Poderão ser introduzidas no anexo II outras tecnologias de tratamento que garantam um nível pelo menos idêntico de protecção da saúde humana e do ambiente de acordo com o procedimento a que se refere o n.º 2 do artigo 14.º

Para efeitos de protecção do ambiente, os Estados-Membros podem adoptar normas mínimas de qualidade para o tratamento e recolha de REEE. Os Estados-Membros que optem por tais normas de qualidade informarão delas a Comissão, que as publicará.

2. Os Estados-Membros garantirão que qualquer estabelecimento ou empresa que efectue operações de tratamento obtenha uma autorização das autoridades competentes, de acordo com o disposto nos artigos 9.º e 10.º da Directiva 75/442/CEE.

A dispensa da autorização referida no n.º 1, alínea b), do artigo 11.º da Directiva 75/442/CEE pode ser aplicável às operações de valorização de REEE, desde que, antes do registo, as autoridades competentes procedam a uma inspecção para verificar a conformidade com o artigo 4.º da Directiva 75/442/CEE.

A inspecção verificará:

- a) O tipo e as quantidades de resíduos a tratar;
- b) Os requisitos técnicos gerais a observar;
- c) As precauções de segurança a tomar.

A referida inspecção terá lugar pelo menos uma vez por ano e os resultados serão comunicados pelos Estados-Membros à Comissão.

3. Os Estados-Membros garantirão que qualquer estabelecimento ou empresa que efectue operações de tratamento proceda ao armazenamento e tratamento dos REEE em conformidade com os requisitos técnicos definidos no anexo III.

4. Os Estados-Membros velarão por que a autorização ou o registo referidos no n.º 2 incluam todas as condições necessárias ao cumprimento do disposto nos n.ºs 1 e 3, bem como à consecução dos objectivos de valorização previstos no artigo 7.º

5. As operações de tratamento podem também ser efectuadas fora do respectivo Estado-Membro ou da Comunidade Europeia, desde que a transferência dos REEE seja efectuada em conformidade com o disposto no Regulamento (CEE) n.º 259/93 do Conselho, de 1 de Fevereiro de 1993, relativo à fiscalização e ao controlo das transferências de resíduos no interior, à entrada e à saída da Comunidade (1).

Os REEE exportados da Comunidade nos termos dos Regulamentos (CEE) n.º 259/93 e (CE) n.º 1420/1999 do Conselho, de 29 de Abril de 1999, que estabelece regras e procedimentos comuns aplicáveis às transferências de determinados tipos de resíduos para certos países não membros da OCDE (2), bem como do Regulamento (CE) n.º 1547/1999 da Comissão, de 12 de Julho de 1999, que determina em conformidade com o Regulamento (CEE) n.º 259/93 do Conselho os processos de controlo a aplicar às transferências de certos tipos de resíduos para certos países onde não é aplicável a Decisão C(92) 39 final da OCDE (3), só contarão para o cumprimento das obrigações e objectivos dos n.ºs 1 e 2 do artigo 7.º da presente directiva se o exportador puder provar que a operação de valorização, reutilização e/ou reciclagem ocorreu em condições equivalentes aos requisitos da presente directiva.

6. Os Estados-Membros incentivarão os estabelecimentos ou empresas que efectuem operações de tratamento a introduzir sistemas certificados de gestão ambiental nos termos do Regulamento (CE) n.º 761/2001 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Março de 2001, que permite a participação voluntária de organizações num sistema comunitário de ecogestão e auditoria (EMAS) (4).

Artigo 7.º

Valorização

1. Os Estados-Membros garantirão que os produtores, ou terceiros agindo por conta dos mesmos, a título individual e/ou colectivo, nos termos da legislação comunitária, criem sistemas para proceder a valorização de REEE recolhidos em separado, em conformidade com o disposto no artigo 5.º Os Estados-Membros darão prioridade à reutilização dos aparelhos inteiros. Até à data referida no n.º 4, esses aparelhos não serão tidos em consideração para o cálculo dos objectivos estabelecidos no n.º 2.

2. No que respeita aos REEE enviados para tratamento de acordo com o disposto no artigo 6.º, os Estados-Membros garantirão que, até 31 de Dezembro de 2006, os produtores atinjam os seguintes objectivos:

- a) Relativamente aos REEE pertencentes às categorias 1 e 10 do anexo I A:
- a taxa de valorização será aumentada para um mínimo de 80 % do peso médio por aparelho, e

(1) JO L 30 de 6.2.1993, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2557/2001 da Comissão (JO L 349 de 31.12.2001, p. 1).

(2) JO L 166 de 1.7.1999, p. 6. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2243/2001 da Comissão (JO L 303 de 20.11.2001, p. 11).

(3) JO L 185 de 17.7.1999, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2243/2001.

(4) JO L 114 de 24.4.2001, p. 1.

- a percentagem de reutilização e reciclagem de componentes, materiais e substâncias será aumentada para um mínimo de 75 % do peso médio por aparelho;

- b) Relativamente aos REEE pertencentes às categorias 3 e 4 do anexo I A:

- a taxa de valorização será aumentada para um mínimo de 75 % do peso médio por aparelho, e
- a percentagem de reutilização e reciclagem de componentes, materiais e substâncias será aumentada para um mínimo de 65 % do peso médio por aparelho;

- c) Relativamente aos REEE pertencentes às categorias 2, 5, 6, 7 e 9 do Anexo I A:

- a taxa de valorização será aumentada para um mínimo de 70 % do peso médio por aparelho, e
- a percentagem de reutilização e reciclagem de componentes, materiais e substâncias será aumentada para um mínimo de 50 % do peso médio por aparelho;

- d) Relativamente a lâmpadas de descarga de gás, a taxa de reutilização e reciclagem de componentes, materiais e substâncias atingirá um mínimo de 80 % do peso das lâmpadas.

3. Os Estados-Membros garantirão que, para efeitos de cálculo destes objectivos, os produtores ou terceiros agindo por conta dos mesmos, mantenham registos da quantidade de REEE, respectivos componentes, materiais ou substâncias, que entrem (*input*) ou saiam (*output*) da instalação de tratamento e/ou que entrem (*input*) na instalação de valorização ou reciclagem.

A Comissão deverá estabelecer, de acordo com o procedimento previsto no n.º 2 do artigo 14.º, normas circunstanciadas para o controlo do cumprimento, pelos Estados-Membros, dos objectivos previstos no n.º 2, incluindo especificações dos materiais. A Comissão deverá propor estas medidas o mais tardar 13 de Agosto de 2004.

4. Com base numa proposta da Comissão, o Parlamento Europeu e o Conselho estabelecerão novos objectivos para os anos seguintes em matéria de valorização e reutilização/reciclagem, incluindo, nos casos adequados, a reutilização de aparelhos inteiros e a valorização ou reutilização/reciclagem dos produtos pertencentes à categoria 8 do anexo I A, até 31 de Dezembro de 2008. Para o efeito, tomarão em consideração as vantagens ambientais dos equipamentos eléctricos e electrónicos em uso, como uma maior eficiência na utilização dos recursos em resultado da evolução no domínio dos materiais e tecnologias. Haverá também que ter em conta o progresso técnico na reutilização, valorização e reciclagem, nos produtos e materiais, bem como a experiência adquirida pelos Estados-Membros e pela indústria.

5. Os Estados-Membros incentivarão o desenvolvimento de novas tecnologias de valorização, reciclagem e tratamento.

Artigo 8.º

Financiamento para REEE provenientes de particulares

1. Os Estados-Membros garantirão, o mais tardar até 13 de Agosto de 2005, que os produtores assegurem, pelo menos, o financiamento da recolha, tratamento, valorização e eliminação em boas condições ambientais dos REEE provenientes de particulares entregues nas instalações de recolha criadas ao abrigo do n.º 2 do artigo 5.º

2. No que se refere aos produtos colocados no mercado após 13 de Agosto de 2005, cada produtor será responsável pelo financiamento das operações a que se refere o n.º 1 relacionadas com resíduos dos seus próprios produtos. Os produtores podem optar por cumprir esta obrigação individualmente ou aderindo a um sistema colectivo.

Os Estados-Membros assegurarão que cada produtor forneça uma garantia, ao colocar o produto no mercado, indicando que a gestão de todos os REEE será financiada, e que os produtores marquem claramente os seus produtos de acordo com o n.º 2 do artigo 11.º Essa garantia deve assegurar que as operações a que se refere o n.º 1, e relacionadas com o produto, serão financiadas. A garantia pode assumir a forma de participação do produtor em regimes adequados ao financiamento da gestão dos REEE, de um seguro de reciclagem ou de uma conta bancária bloqueada.

Os custos da recolha, tratamento e eliminação ambientalmente sã não serão indicados separadamente aos compradores aquando da venda de novos produtos.

3. A responsabilidade pelo financiamento dos custos de gestão dos REEE de produtos colocados no mercado antes do termo do prazo a que se refere o n.º 1 (resíduos «históricos») será assumida por um ou mais sistemas para os quais todos os produtores existentes no mercado quando ocorrerem esses custos contribuirão proporcionalmente, por exemplo, na proporção da respectiva quota de mercado por tipo de equipamento.

Os Estados-Membros garantirão que, durante um período de transição de oito anos (10 anos para a categoria 1 do anexo I A) a partir da entrada em vigor da presente directiva, seja permitido aos produtores indicarem aos compradores, aquando da venda de novos produtos, os custos da recolha, tratamento e eliminação de forma ambientalmente sã. Os custos indicados não devem exceder os custos reais.

4. Os Estados-Membros velarão por que os produtores que forneçam equipamentos eléctricos ou electrónicos através da comunicação à distância cumpram também os requisitos previstos no presente artigo para o equipamento fornecido no Estado-Membro em que residir o comprador desse equipamento.

Artigo 9.º

Financiamento para os REEE provenientes de utilizadores não particulares

Os Estados-Membros garantirão, o mais tardar até 13 de Agosto de 2005, que o financiamento dos custos de recolha, tratamento, valorização e eliminação em boas condições ambientais dos REEE provenientes de utilizadores não particulares colocados no mercado após 13 de Agosto de 2005 seja assegurado pelos produtores.

O financiamento dos custos de gestão dos REEE de produtos colocados no mercado antes de 13 de Agosto de 2005 (resíduos «históricos») será assegurado pelos produtores. Alternativamente, os Estados-Membros poderão prever que os utilizadores não particulares sejam também parcial ou totalmente responsáveis por esse financiamento.

Os produtores e utilizadores não particulares podem, sem prejuízo do disposto na presente directiva, celebrar acordos que estipulem outros métodos de financiamento.

Artigo 10.º

Informação dos utilizadores

1. Os Estados-Membros garantirão que sejam prestadas aos utilizadores de equipamentos eléctricos e electrónicos para uso doméstico as informações necessárias sobre:

- a) A obrigação de não eliminar REEE como resíduos urbanos não triados e de proceder à recolha separada dos REEE;
- b) Os sistemas de recolha e retoma ao seu dispor;
- c) O seu papel em termos de contribuição para a reutilização, reciclagem e outras formas de valorização dos REEE;
- d) Os potenciais efeitos sobre o ambiente e a saúde humana advinentes da presença de substâncias perigosas nos equipamentos eléctricos e electrónicos;
- e) O significado do símbolo apresentado no anexo IV.

2. Os Estados-Membros adoptarão medidas adequadas para que os consumidores participem na recolha de REEE e sejam encorajados a facilitar o processo de reutilização, tratamento e valorização.

3. Com vista a reduzir ao mínimo a eliminação de REEE como resíduos urbanos não triados e de facilitar a sua recolha separada, os Estados-Membros garantirão que os produtores procedam a uma marcação adequada, com o símbolo apresentado no anexo IV, dos equipamentos eléctricos e electrónicos colocados no mercado depois de 13 de Agosto de 2005. Em casos excepcionais, se necessário devido à dimensão ou função dos produtos, o símbolo será impresso na embalagem dos equipamentos eléctricos e electrónicos, nas instruções de utilização e na garantia do equipamento eléctrico e electrónico.

4. Os Estados-Membros podem exigir aos produtores e/ou aos distribuidores que forneçam algumas ou todas as informações referidas nos n.ºs 1 a 3, nomeadamente nas instruções de utilização ou no ponto de venda.

Artigo 11.º

Informação para instalações de tratamento

1. A fim de facilitar a reutilização e o tratamento dos REEE de forma ambientalmente sã, incluindo a manutenção, melhoramento, renovação e reciclagem, os Estados-Membros zelarão por que os produtores forneçam informações sobre a reutilização e tratamento de cada novo tipo de EEE, no prazo de um ano desde a colocação do equipamento no mercado. Essas informações identificarão, na medida em que tal seja necessário aos centros de reutilização e instalações de tratamento ou reciclagem para cumprirem o disposto na presente directiva, os diversos componentes e materiais dos EEE, bem como a localização das substâncias e preparações perigosas contidas nos EEE. Essas informações serão disponibilizadas aos centros de reutilização e instalações de tratamento ou reciclagem pelos produtores de EEE, sob a forma de manuais ou por meios electrónicos (por exemplo, CD-ROM, serviços em linha).

2. Os Estados-Membros assegurarão que qualquer produtor de um equipamento eléctrico ou electrónico colocado no mercado após 13 de Agosto de 2005 seja claramente identificável através de uma marca no equipamento. Além disso, para que seja possível determinar inequivocamente a data de colocação no mercado, uma marca a apor no equipamento especificará que este foi comercializado após 13 de Agosto de 2005. A Comissão promoverá, com este fim, a elaboração de normas europeias.

Artigo 12.º

Informações e apresentação de relatórios

1. Os Estados-Membros elaborarão um registo de produtores e recolherão informações, incluindo estimativas fundamentadas, numa base anual, sobre as quantidades e categorias de equipamentos eléctricos e electrónicos colocados no seu mercado e, por qualquer meio, nele recolhidos e reutilizados, reciclados e valorizados, bem como exportados, em termos de peso ou, se tal não for possível, de número.

Os Estados-Membros zelarão por que os produtores que forneçam equipamentos eléctricos ou electrónicos através da comunicação à distância dêem informações sobre o cumprimento do disposto no n.º 4 do artigo 8.º e sobre as quantidades e categorias de equipamentos eléctricos e electrónicos colocados no mercado do Estado-Membro de residência dos compradores desses equipamentos.

Os Estados-Membros zelarão por que as informações requeridas sejam transmitidas à Comissão de dois em dois anos, no prazo de 18 meses a contar do termo do período abrangido. As primeiras informações deverão abranger os anos de 2005 e 2006. As informações serão fornecidas de acordo com um modelo que será adoptado no prazo de um ano a contar da entrada em vigor da presente directiva, em conformidade com o procedimento previsto no n.º 2 do artigo 14.º e tendo em vista a criação de bases de dados sobre os REEE e o seu tratamento.

Os Estados-Membros assegurarão uma troca de informações adequada a fim de cumprir o disposto no presente número, nomeadamente em relação às operações de tratamento referidas no n.º 5 do artigo 6.º

2. Sem prejuízo do disposto no n.º 1, os Estados-Membros enviarão à Comissão, de três em três anos, um relatório sobre a aplicação da presente directiva. O relatório será redigido com base num questionário ou num esquema elaborado pela Comissão de acordo com o procedimento previsto no artigo 6.º da Directiva 91/692/CEE do Conselho, de 23 de Dezembro de 1991, relativa à normalização e à racionalização dos relatórios sobre a aplicação de determinadas directivas respeitantes ao ambiente⁽¹⁾. O questionário ou esquema será enviado aos Estados-Membros seis meses antes do início do período abrangido pelo relatório. O relatório será enviado à Comissão no prazo de nove meses a contar do termo do período de três anos a que se refere.

O primeiro relatório trienal abrangerá o período de 2004 a 2006.

A Comissão publicará um relatório sobre a aplicação da presente directiva no prazo de nove meses após a recepção dos relatórios dos Estados-Membros.

Artigo 13.º

Adaptação ao progresso científico e técnico

As alterações necessárias para adaptar o n.º 3 do artigo 7.º, o anexo I B (em especial com vista à possível inclusão de aparelhos de iluminação de uso doméstico, lâmpadas de incandescência e produtos fotovoltaicos, ou seja painéis solares), o anexo II (especialmente tendo em conta o desenvolvimento técnico em matéria de tratamento de REEE) e, anexos III e IV ao progresso científico e técnico serão adoptadas de acordo com o procedimento referido no n.º 2 do artigo 14.º

Antes de proceder à alteração dos anexos, a Comissão deverá *inter alia* consultar os produtores de equipamentos eléctricos e electrónicos, os operadores de instalações de reciclagem e de tratamento e as organizações ambientalistas, bem como as associações de trabalhadores e de consumidores.

Artigo 14.º

Comité

1. A Comissão será assistida pelo comité instituído pelo artigo 18.º da Directiva 75/442/CEE.

2. Nos casos em que se faz referência ao presente número, é aplicável o procedimento constante dos artigos 5.º e 7.º da Decisão 1999/468/CE, tendo-se em conta o disposto no seu artigo 8.º

O prazo previsto no n.º 6 do artigo 5.º da citada decisão é de três meses.

3. O comité aprovará o seu regulamento interno.

(1) JO L 377 de 31.12.1991, p. 48.

Artigo 15.º**Sanções**

Os Estados-Membros determinarão as sanções aplicáveis ao incumprimento das disposições nacionais adoptadas em execução da presente directiva. As sanções previstas deverão ser eficazes, proporcionadas e dissuasivas.

Artigo 16.º**Inspecção e controlo**

Os Estados-Membros assegurarão que a inspecção e o controlo permitam verificar a correcta aplicação da presente directiva.

Artigo 17.º**Transposição**

1. Os Estados-Membros porão em vigor as disposições legislativas, regulamentares e administrativas necessárias para dar cumprimento à presente directiva até 13 de Agosto de 2004. Do facto informarão imediatamente a Comissão.

Quando os Estados-Membros adoptarem essas disposições, estas deverão incluir uma referência à presente directiva ou ser acompanhadas dessa referência aquando da sua publicação oficial. As modalidades dessa referência serão estabelecidas pelos Estados-Membros.

2. Os Estados-Membros informarão a Comissão de todas as disposições legislativas, regulamentares e administrativas adoptadas no âmbito da presente directiva.

3. Desde que sejam cumpridos os objectivos previstos na presente directiva, os Estados-Membros poderão transpor as disposições do n.º 6 do artigo 6.º, do n.º 1 do artigo 10.º e do artigo 11.º mediante acordos entre as autoridades competentes e os sectores económicos envolvidos. Esses acordos devem cumprir os seguintes requisitos:

- a) Os acordos devem ser executórios;
- b) Os acordos devem especificar os objectivos e os prazos correspondentes;
- c) Os acordos serão publicados no jornal oficial nacional ou num documento oficial igualmente acessível ao público e enviados à Comissão;
- d) Os resultados obtidos devem ser fiscalizados periodicamente, comunicados às autoridades competentes e à Comissão e postos à disposição do público nas condições previstas no próprio acordo;
- e) As autoridades competentes devem assegurar-se que os progressos alcançados no âmbito do acordo serão analisados;
- f) Em caso de incumprimento do acordo, os Estados-Membros devem executar as disposições pertinentes da presente directiva através de medidas legislativas, regulamentares ou administrativas.

4. a) A Grécia e a Irlanda que, globalmente, por:

- falta de infra-estruturas de reciclagem,
- circunstâncias geográficas, como um grande número de pequenas ilhas e a existência de zonas rurais e montanhosas,
- terem uma baixa densidade populacional, e
- terem um baixo nível de consumo de EEE,

não podem atingir o objectivo de recolha referido no n.º 5, primeiro parágrafo, do artigo 5.º ou os objectivos de valorização referidos no n.º 2 do artigo 7.º e que, nos termos do n.º 2, terceiro parágrafo, do artigo 5.º da Directiva 1999/31/CE do Conselho, de 26 de Abril de 1999, relativa à deposição de resíduos em aterros⁽¹⁾,

podem requerer a prorrogação do prazo previsto nesse artigo, podem beneficiar de uma prorrogação dos prazos referidos nos n.º 5 do artigo 5.º e no n.º 2 do artigo 7.º da presente directiva, por um máximo de 24 meses.

Estes Estados-Membros devem informar a Comissão das suas decisões, o mais tardar aquando da transposição da presente directiva.

b) A Comissão informará os outros Estados-Membros e o Parlamento Europeu das referidas decisões.

5. Num prazo de cinco anos a contar da entrada em vigor da presente directiva, a Comissão deverá apresentar um relatório ao Parlamento Europeu e ao Conselho com base na experiência da sua aplicação, especialmente sobre os sistemas de recolha separada, tratamento, valorização e financiamento. Além disso, o relatório dever-se-á basear na evolução tecnológica, na experiência adquirida, nas exigências ambientais e no funcionamento do mercado interno. O relatório deverá, se for caso disso, ser acompanhado de propostas de revisão das disposições necessárias da presente directiva.

Artigo 18.º**Entrada em vigor**

A presente directiva entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

Artigo 19.º**Destinatários**

Os Estados-Membros são os destinatários da presente directiva.

Feito em Bruxelas, em 27 de Janeiro de 2003.

Pelo Parlamento Europeu

O Presidente

P. COX

Pelo Conselho

O Presidente

G. DRYG

(1) JO L 182 de 16.7.1999, p. 1.

ANEXO I A

Categorias de equipamentos eléctricos e electrónicos abrangidos pela presente directiva

1. Grandes electrodomésticos
 2. Pequenos electrodomésticos
 3. Equipamentos informáticos e de telecomunicações
 4. Equipamentos de consumo
 5. Equipamentos de iluminação
 6. Ferramentas eléctricas e electrónicas (com excepção de ferramentas industriais fixas de grandes dimensões)
 7. Brinquedos e equipamento de desporto e lazer
 8. Aparelhos médicos (com excepção de todos os produtos implantados e infectados)
 9. Instrumentos de monitorização e controlo
 10. Distribuidores automáticos
-

ANEXO I B

Lista dos produtos e funções que deverão ser considerados para efeitos da presente directiva e que estão abrangidos pelas categorias do anexo I A

1. Grandes electrodomésticos

Grandes aparelhos de arrefecimento

Frigoríficos

Congeladores

Outros aparelhos de grandes dimensões utilizados na refrigeração, conservação e armazenamento de alimentos

Máquinas de lavar roupa

Secadores de roupa

Máquinas de lavar loiça

Fogões

Fornos eléctricos

Placas de fogão eléctricas

Microondas

Outros aparelhos de grandes dimensões utilizados para cozinhar ou transformar os alimentos

Aparelhos de aquecimento eléctricos

Radiadores eléctricos

Outros aparelhos de grandes dimensões para aquecimento de casas, camas, mobiliário para sentar

Ventoinhas eléctricas

Aparelhos de ar condicionado

Outros equipamentos de ventilação, ventilação de exaustão e condicionamento

2. Pequenos electrodomésticos

Aspiradores

Aparelhos de limpeza de alcatifas

Outros aparelhos de limpeza

Aparelhos utilizados na costura, tricot, tecelagem e outras formas de transformar os têxteis

Ferros de engomar e outros aparelhos para engomar, calandrar e tratar o vestuário

Torradeiras

Fritadeiras

Moinhos, máquinas de café e aparelhos para abrir ou fechar recipientes ou embalagens

Facas eléctricas

Aparelhos para cortar o cabelo, secadores de cabelo, escovas de dentes eléctricas, máquinas de barbear, aparelhos de massagem e outros aparelhos para o cuidado do corpo

Relógios de sala, relógios de pulso e aparelhos para medir, indicar ou registar o tempo

Balanças

3. Equipamentos informáticos e de telecomunicações

Processamento centralizado de dados:

Macrocomputadores (*mainframes*)

Minicomputadores

Unidades de impressão

Equipamentos informáticos pessoais:

Computadores pessoais (CPU, rato, ecrã e teclado incluídos)

Computadores portáteis «laptop» (CPU, rato, ecrã e teclado incluídos)

- Computadores portáteis «notebook»
 - Computadores portáteis «notepad»
 - Impressoras
 - Copiadoras
 - Máquinas de escrever eléctricas e electrónicas
 - Calculadoras de bolso e de secretária
 - Outros produtos e equipamentos para recolher, armazenar, tratar, apresentar ou comunicar informações por via electrónica
 - Sistemas e terminais de utilizador
 - Telecopiadoras
 - Telex
 - Telefones
 - Postos telefónicos públicos
 - Telefones sem fios
 - Telefones celulares
 - Respondedores automáticos
 - Outros produtos ou equipamentos para transmitir som, imagens ou outras informações por telecomunicação
4. Equipamentos de consumo
- Aparelhos de rádio
 - Aparelhos de televisão
 - Câmaras de vídeo
 - Gravadores de vídeo
 - Gravadores de alta fidelidade
 - Amplificadores áudio
 - Instrumentos musicais
 - Outros produtos ou equipamentos para gravar ou reproduzir o som ou a imagem, incluindo sinais ou outras tecnologias de distribuição do som e da imagem por outra via que não a telecomunicação
5. Equipamentos de iluminação
- Aparelhos de iluminação para lâmpadas fluorescentes, com excepção dos aparelhos de iluminação doméstica
 - Lâmpadas fluorescentes clássicas
 - Lâmpadas fluorescentes compactas
 - Lâmpadas de descarga de alta intensidade, incluindo lâmpadas de sódio sob pressão e lâmpadas de haletos metálicos
 - Lâmpadas de sódio de baixa pressão
 - Outros equipamentos de iluminação ou equipamento destinado a difundir ou controlar a luz, com excepção das lâmpadas de incandescência.
6. Ferramentas eléctricas e electrónicas (com excepção de ferramentas industriais fixas de grandes dimensões)
- Berbequins
 - Serras
 - Máquinas de costura
 - Equipamento para torneiar, fresar, lixar, triturar, serrar, cortar, tosar, brocar, fazer furos, puncionar, dobrar, encurvar, ou para processos similares de tratamento de madeira, metal e outros materiais
 - Ferramentas para rebitar, pregar ou aparafusar ou remover rebites, pregos ou parafusos, ou para usos semelhantes
 - Ferramentas para soldar ou usos semelhantes
 - Equipamento para pulverizar, espalhar, dispersar ou para tratamento de substâncias líquidas ou gasosas por outros meios
 - Ferramentas para cortar relva ou para outras actividades de jardinagem

7. **Brinquedos e equipamento de desporto e lazer**
 - Conjuntos de comboios eléctricos ou de pistas de carros de corrida
 - Consolas de jogos de vídeo portáteis
 - Jogos de vídeo
 - Computadores para ciclismo, mergulho, corrida, remo, etc.
 - Equipamento desportivo com componentes eléctricos ou electrónicos
 - Caça-níqueis (*slot machines*)

 8. **Aparelhos médicos (com excepção de todos os produtos implantados e infectados)**
 - Equipamentos de radioterapia
 - Equipamentos de cardiologia
 - Equipamentos de diálise
 - Ventiladores pulmonares
 - Equipamentos de medicina nuclear
 - Equipamentos de laboratório para diagnóstico *in vitro*
 - Analísadores
 - Congeladores
 - Testes de fertilização
 - Outros aparelhos para detectar, evitar, controlar, tratar, aliviar doenças, lesões ou deficiências

 9. **Instrumentos de monitorização e controlo**
 - Detectores de fumo
 - Reguladores de aquecimento
 - Termóstatos
 - Aparelhos de medição, pesagem ou regulação para uso doméstico ou como equipamento laboratorial
 - Outros instrumentos de controlo e comando utilizados em instalações industriais (por exemplo, em painéis de comando)

 10. **Distribuidores automáticos**
 - Distribuidores automáticos de bebidas quentes
 - Distribuidores automáticos de garrafas ou latas quentes ou frias
 - Distribuidores automáticos de produtos sólidos
 - Distribuidores automáticos de dinheiro
 - Todos os aparelhos que forneçam automaticamente todo o tipo de produtos
-

ANEXO II

Tratamento selectivo de materiais e componentes de resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos (REEE) nos termos do n.º 1 do artigo 6.º

1. No mínimo, as substâncias, preparações e componentes a seguir indicados devem ser retirados de todos os REEE recolhidos separadamente:
 - condensadores com policlorobifenilos (PCB) nos termos da Directiva 96/59/CE do Conselho, de 16 de Setembro de 1996, relativa à eliminação dos policlorobifenilos e dos policlorotrifenilos (PCB/PCT) ⁽¹⁾,
 - componentes contendo mercúrio, como interruptores ou lâmpadas de retro-iluminação,
 - pilhas e baterias,
 - placas de circuitos impressos de telemóveis em geral e de outros aparelhos, se a superfície das placas de circuito impresso for superior a 10 centímetros quadrados,
 - cartuchos de toner, líquido e pastoso, bem como de toner de cor,
 - plásticos contendo retardadores de chama bromados,
 - resíduos de amianto e componentes contendo amianto,
 - tubos de raios catódicos,
 - clorofluorcarbonetos (CFC), hidroclorofluorcarbonetos (HCFC) hidrofluorcarbonetos (HFC), hidrocarbonetos (HC),
 - lâmpadas de descarga de gás,
 - ecrãs de cristais líquidos (com a embalagem, sempre que adequado) com uma superfície superior a 100 centímetros quadrados e todos os ecrãs retro-iluminados por lâmpadas de descarga de gás,
 - cabos eléctricos para exterior,
 - componentes contendo fibras cerâmicas refractárias, tal como definidos na Directiva 97/69/CE da Comissão, de 5 de Dezembro de 1997, que adapta ao progresso técnico a Directiva 67/548/CEE do Conselho respeitante à classificação, embalagem e rotulagem das substâncias perigosas ⁽²⁾,
 - componentes contendo substâncias radioactivas, com excepção dos componentes que estejam abaixo dos limiares de isenção estabelecidos no artigo 3.º e no anexo I da Directiva 96/29/Euratom do Conselho, de 13 de Maio de 1996, que fixa as normas de segurança de base relativas à protecção sanitária da população e dos trabalhadores contra os perigos resultantes das radiações ionizantes ⁽³⁾,
 - condensadores electrolíticos que contenham substâncias que causam preocupação (altura: > 25 mm, diâmetro > 25 mm ou volumes de proporções semelhantes).

Estas substâncias, preparações e componentes devem ser eliminados ou valorizados em conformidade com o disposto no artigo 4.º da Directiva 75/442/CEE.
2. Os componentes a seguir enumerados dos REEE recolhidos separadamente devem ser tratados conforme indicado:
 - tubos de raios catódicos: o revestimento fluorescente deve ser retirado,
 - equipamentos contendo gases que empobrecem a camada de ozono ou tenham um potencial de aquecimento global (GWP) superior a 15, como os que se encontram na espuma e nos circuitos de refrigeração: os gases têm que ser devidamente extraídos e devidamente tratados. Os gases que empobrecem a camada de ozono têm que ser devidamente tratados em conformidade com o Regulamento (CE) n.º 2037/2000 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 29 de Junho de 2000, relativo às substâncias que empobrecem a camada de ozono ⁽⁴⁾,
 - lâmpadas de descarga de gás: o mercúrio deve ser retirado.
3. Atendendo a considerações de carácter ambiental e ao interesse da reutilização e da reciclagem, os pontos 1 e 2 devem ser aplicados por forma a não impedir uma reutilização ou reciclagem ambientalmente correctas dos componentes ou aparelhos completos.
4. No âmbito do procedimento previsto no n.º 2 do artigo 14.º, a Comissão deverá avaliar prioritariamente se as referências:
 - às placas de circuitos impressos para telemóveis, e
 - aos ecrãs de cristais líquidos,devem ser alteradas.

⁽¹⁾ JO L 243 de 24.9.1996, p. 31.

⁽²⁾ JO L 343 de 13.12.1997, p. 19.

⁽³⁾ JO L 159 de 29.6.1996, p. 1.

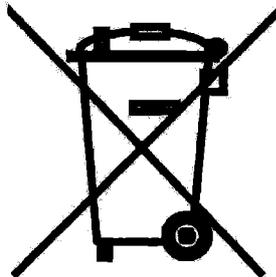
⁽⁴⁾ JO L 244 de 29.9.2000, p. 1. Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 2039/2000 (JO L 244 de 29.9.2000, p. 26).

ANEXO III**Requisitos técnicos em conformidade com o n.º 3 do artigo 6.º**

1. Locais para armazenamento (incluindo armazenamento temporário) de REEE antes do tratamento, sem prejuízo do disposto na Directiva 1999/31/CE:
 - superfícies impermeáveis para áreas adequadas apetrechadas com sistemas de recolha de derramamentos e, quando apropriado, decantadores e purificadores-desengorduradores,
 - revestimentos à prova de intempéries para áreas adequadas.
2. Locais para tratamento de REEE:
 - balanças para medição do peso dos resíduos tratados,
 - superfícies impermeáveis e revestimentos à prova de intempéries para áreas adequadas apetrechadas com sistemas de recolha de derramamentos e, quando apropriado, decantadores e purificadores-desengorduradores,
 - armazenamento adequado de peças sobresselentes desmontadas,
 - contentores adequados para armazenamento de pilhas, condensadores com PCB/PCT e outros resíduos perigosos, como resíduos radioactivos,
 - equipamento para tratamento de águas, de acordo com os regulamentos no domínio da saúde e do ambiente.

ANEXO IV**Símbolo para marcação dos equipamentos eléctricos e electrónicos**

O símbolo que indica a recolha separada de equipamentos eléctricos e electrónicos é constituído por um contentor de lixo barrado com uma cruz, conforme indicado *infra*. O símbolo deve ser impresso de forma visível, legível e indelével.



ANEXO F

DIRECTIVA 2002/95/CE DO PARLAMENTO EUROPEU E DO CONSELHO

de 27 de Janeiro de 2003

relativa à restrição do uso de determinadas substâncias perigosas em equipamentos eléctricos e electrónicos

O PARLAMENTO EUROPEU E O CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o n.º 1 do seu artigo 95.º,

Tendo em conta a proposta da Comissão ⁽¹⁾,Tendo em conta o parecer do Comité Económico e Social ⁽²⁾,Tendo em conta o parecer do Comité das Regiões ⁽³⁾,Deliberando nos termos do artigo 251.º do Tratado ⁽⁴⁾, à luz do projecto comum aprovado pelo Comité de Conciliação em 8 de Novembro de 2002,

Considerando o seguinte:

- (1) As disparidades entre as medidas legislativas ou administrativas adoptadas pelos Estados-Membros em matéria de restrição do uso de substâncias perigosas em equipamentos eléctricos e electrónicos podem criar barreiras ao comércio e distorções da concorrência na Comunidade, podendo assim ter um impacto directo no estabelecimento e funcionamento do mercado interno. Parece, por conseguinte, necessário proceder à aproximação das legislações dos Estados-Membros neste domínio e contribuir para a protecção da saúde humana e para uma valorização e eliminação ecologicamente correctas dos resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos.
- (2) O Conselho Europeu subscreveu, na reunião de Nice, realizada em 7, 8 e 9 de Dezembro de 2000, a resolução do Conselho, de 4 de Dezembro de 2000, relativa ao princípio da precaução.
- (3) Em 30 de Julho de 1996, a Comissão adoptou uma comunicação sobre a análise da estratégia comunitária para a gestão dos resíduos, que salienta a necessidade de reduzir o teor de substâncias perigosas nos resíduos e aponta os potenciais benefícios da adopção de regras a nível da Comunidade para limitar a presença dessas substâncias em produtos e processos de produção.
- (4) A resolução do Conselho, de 25 de Janeiro de 1988, relativa a um programa de acção da Comunidade de combate à poluição do ambiente provocada pelo cádmio ⁽⁵⁾ convida a Comissão a desenvolver, sem demora, medidas específicas para tal programa. A saúde humana tem também de ser protegida, pelo que se deve

dar execução a uma estratégia global que restrinja, em particular, o uso de cádmio e incentive a investigação de substitutos. A referida resolução salienta que a utilização de cádmio deve ser limitada aos casos em que não existam alternativas adequadas e mais seguras.

- (5) Os dados disponíveis indicam que as medidas de recolha, tratamento, reciclagem e eliminação de resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos (REEE), tal como estabelecidas na Directiva 2002/96/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de Janeiro de 2003, relativa aos resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos ⁽⁶⁾, são necessárias para diminuir os problemas de gestão de resíduos relacionados com os metais pesados em causa e com os retardadores de chama visados. Todavia, apesar dessas medidas, continuarão a ser introduzidas quantidades significativas de REEE nas actuais vias de eliminação. Mesmo que os REEE sejam objecto de recolha separada e submetidos a processos de reciclagem, é provável que o seu teor de mercúrio, cádmio, chumbo, crómio VI, PBB e PBDE ponha em risco a saúde ou o ambiente.
- (6) Tendo em conta a viabilidade técnica e económica, a forma mais eficaz de garantir uma redução significativa dos riscos para a saúde e o ambiente relacionados com estas substâncias, que possa conseguir o nível escolhido de protecção na Comunidade, consiste na substituição das referidas substâncias nos equipamentos eléctricos e electrónicos por materiais seguros ou mais seguros. A restrição da utilização de tais substâncias é susceptível de fazer incrementar as possibilidades de reciclagem dos REEE e a sua rentabilidade económica e de fazer diminuir o seu impacto negativo sobre a saúde dos trabalhadores das instalações de reciclagem.
- (7) As substâncias visadas pela presente directiva foram bem estudadas e avaliadas do ponto de vista científico e têm sido sujeitas a diferentes medidas, tanto a nível comunitário como a nível nacional.
- (8) As medidas previstas na presente directiva têm em conta as orientações e recomendações internacionais existentes e baseiam-se na avaliação da informação científica e técnica disponível. Estas medidas são necessárias para atingir o nível escolhido de protecção da saúde humana

⁽¹⁾ JO C 365 E de 19.12.2000, p. 195 e JO C 240 E de 28.8.2001, p. 303.

⁽²⁾ JO C 116 de 20.4.2001, p. 38.

⁽³⁾ JO C 148 de 18.5.2001, p. 1.

⁽⁴⁾ Parecer do Parlamento Europeu de 15 de Maio de 2001 (JO C 34 E de 7.2.2002, p. 109), posição comum do Conselho de 4 de Dezembro de 2001 (JO C 90 E de 16.4.2002, p. 12) e decisão do Parlamento Europeu de 10 de Abril de 2002 (ainda não publicada no Jornal Oficial). Decisão do Parlamento Europeu de 18 de Dezembro de 2002 e decisão do Conselho de 16 de Dezembro de 2002.

⁽⁵⁾ JO C 30 de 4.2.1988, p. 1.

⁽⁶⁾ Ver página 24 do presente Jornal Oficial.

e animal e do ambiente, ponderados os riscos que poderiam decorrer para a Comunidade da não adopção de quaisquer medidas. As referidas medidas serão objecto de revisão permanente e, se necessário, ajustadas, de modo a tomar em conta os dados científicos e técnicos disponíveis.

- (9) A presente directiva deve aplicar-se sem prejuízo das normas comunitárias sobre segurança e saúde e da legislação comunitária específica em matéria de gestão de resíduos, nomeadamente a Directiva 91/157/CEE do Conselho, de 18 de Março de 1991, relativa às pilhas e acumuladores contendo determinadas matérias perigosas⁽¹⁾.
- (10) Deve ser tido em conta o desenvolvimento técnico dos equipamentos eléctricos e electrónicos sem metais pesados, PBDE e PBB. Logo que existam provas científicas, e tendo presente o princípio da precaução, deverá ser analisada a proibição de outras substâncias perigosas e a sua substituição por substâncias alternativas mais respeitadoras do ambiente e que assegurem pelo menos o mesmo nível de protecção dos consumidores.
- (11) Devem ser concedidas dispensas da exigência de substituição nos casos em que esta não seja possível, do ponto de vista científico e técnico, ou caso seja provável que os impactos negativos no ambiente e na saúde causados pela substituição ultrapassem os benefícios para o homem e o ambiente dela decorrentes. A substituição das substâncias perigosas nos equipamentos eléctricos e electrónicos deve igualmente ser efectuada de forma compatível com a preservação da saúde e da segurança dos utilizadores de equipamentos eléctricos e electrónicos (EEE).
- (12) Dado que a reutilização, renovação e extensão do ciclo de vida dos produtos são benéficas, torna-se necessário que haja disponibilidade de peças sobresselentes.
- (13) A adaptação ao progresso científico e técnico das dispensas de cumprimento das exigências relativas à supressão progressiva e à proibição de substâncias perigosas deve ser efectuada pela Comissão mediante procedimento de comitologia.
- (14) As medidas necessárias para dar execução à presente directiva devem ser adoptadas de acordo com a Decisão 1999/468/CE do Conselho, de 28 de Junho de 1999, que fixa as regras de exercício das competências de execução atribuídas à Comissão⁽²⁾.

ADOPTARAM A PRESENTE DIRECTIVA:

Artigo 1.º

Objecto

A presente directiva tem por objecto aproximar as legislações dos Estados-Membros em matéria de restrições ao uso de substâncias perigosas em equipamentos eléctricos e electrónicos

e contribuir para a protecção da saúde humana e para uma valorização e eliminação, em boas condições ambientais, dos resíduos de equipamentos eléctricos e electrónicos.

Artigo 2.º

Âmbito de aplicação

1. Sem prejuízo do disposto no artigo 6.º, a presente directiva é aplicável aos equipamentos eléctricos e electrónicos abrangidos pelas categorias 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 e 10 definidas no anexo I A da Directiva 2002/96/CE (REEE), às lâmpadas eléctricas e aos aparelhos de iluminação de uso doméstico.
2. A presente directiva é aplicável sem prejuízo da legislação comunitária no domínio das normas de segurança e de saúde e do direito comunitário especial em matéria de gestão de resíduos.
3. A presente directiva não é aplicável a peças sobresselentes para reparação de, nem à reutilização de, equipamentos eléctricos e electrónicos colocados no mercado antes de 1 de Julho de 2006.

Artigo 3.º

Definições

Para efeitos do disposto na presente directiva, entende-se por:

- a) «Equipamentos eléctricos e electrónicos» ou «EEE», os equipamentos cujo funcionamento adequado depende de correntes eléctricas ou campos electromagnéticos, bem como os equipamentos para geração, transferência e medição dessas correntes e campos pertencentes às categorias definidas no anexo I A da Directiva 2002/96/CE (REEE) e destinados a utilização com uma tensão nominal não superior a 1 000 V para corrente alterna e 1 500 V para corrente contínua;
- b) «Produtor», qualquer pessoa que, independentemente da técnica de venda, incluindo a venda à distância nos termos da Directiva 97/7/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de Maio de 1997, relativa à protecção dos consumidores em matéria de contratos à distância⁽³⁾.
 - i) proceda ao fabrico e venda de equipamentos eléctricos e electrónicos sob marca própria,
 - ii) proceda à revenda, sob marca própria, de equipamentos produzidos por outros fornecedores, não sendo considerado produtor um revendedor caso a marca do produtor esteja aposta no equipamento, como prevê A subalínea i), ou
 - iii) proceda à importação ou exportação de equipamentos eléctricos e electrónicos para um Estado-Membro, como actividade profissional.

Quem proporcionar exclusivamente financiamento nos termos de, ou ao abrigo de, um acordo de financiamento, não será considerado «produtor» a menos que actue também como produtor na aceção das subalíneas i) a iii).

⁽¹⁾ JO L 78 de 26.3.1991, p. 38. Directiva alterada pela Directiva 98/101/CE da Comissão (JO L 1 de 5.1.1999, p. 1).

⁽²⁾ JO L 184 de 17.7.1999, p. 23.

⁽³⁾ JO L 144 de 4.6.1997, p. 19. Directiva alterada pela Directiva 2002/65/CE (JO L 271 de 9.10.2002, p. 16).

Artigo 4.º**Prevenção**

1. Os Estados-Membros assegurarão que, a partir de 1 de Julho de 2006, os novos equipamentos eléctricos e electrónicos colocados no mercado não contenham chumbo, mercúrio, cádmio, cromo hexavalente, polibromobifenilo (PBB) e/ou éter de difenilo polibromado (PBDE). Medidas nacionais que restrinjam ou proíbam a utilização dessas substâncias em equipamentos eléctricos e electrónicos, e que hajam sido adoptadas em conformidade com a legislação comunitária antes da aprovação da presente directiva, poder-se-ão manter em vigor até 1 de Julho 2006.

2. O n.º 1 não se aplica às aplicações enumeradas no anexo.

3. Com base numa proposta da Comissão, o Parlamento Europeu e o Conselho decidirão, logo que estejam disponíveis provas científicas, e de acordo com os princípios de política relativa aos produtos químicos estabelecidos no sexto programa de acção para o ambiente, da proibição de outras substâncias perigosas e sua substituição por alternativas mais favoráveis ao ambiente que garantam, no mínimo, o mesmo nível de protecção dos consumidores.

Artigo 5.º**Adaptação ao progresso científico e técnico**

1. As alterações necessárias para adaptar o anexo ao progresso científico e técnico para os fins que se seguem serão adoptadas de acordo com o procedimento previsto no n.º 2 do artigo 7.º:

- a) Fixar, conforme necessário, os valores máximos de concentração até aos quais será tolerada a presença das substâncias referidas no n.º 1 do artigo 4.º em materiais e componentes específicos de equipamentos eléctricos e electrónicos;
- b) Isentar materiais e componentes de equipamentos eléctricos e electrónicos do disposto no n.º 1 do artigo 4.º caso seja impraticável, por razões de ordem técnica ou científica, a sua eliminação ou substituição via alterações de concepção ou de materiais e componentes, ou ainda se for provável que os impactos negativos no ambiente e/ou na saúde decorrentes da sua substituição ultrapassem os benefícios ambientais para a saúde e/ou para a segurança dos consumidores dela resultantes;
- c) Proceder a uma reapreciação de cada uma das isenções previstas no anexo pelo menos de quatro em quatro anos ou quatro anos após a inclusão de um novo elemento na lista, com o objectivo de estudar a hipótese de eliminar materiais e componentes de equipamentos eléctricos e electrónicos do anexo, caso seja técnica e cientificamente possível a sua eliminação ou substituição via alterações de concepção ou de materiais e componentes que não requeiram qualquer dos materiais e substâncias a que se

refere o n.º 1 do artigo 4.º, desde que os impactos negativos para o ambiente, a saúde e/ou a segurança dos consumidores decorrentes da sua substituição não ultrapassem os possíveis benefícios ambientais, para a saúde e/ou para a segurança dos consumidores daí resultantes.

2. Antes de proceder à alteração do anexo, nos termos do n.º 1, a Comissão deverá consultar nomeadamente os produtores de equipamentos eléctricos e electrónicos, os operadores de instalações de reciclagem e tratamento, as organizações ambientalistas e as associações de trabalhadores e consumidores. As observações devem ser enviadas ao comité referido no n.º 1 do artigo 7.º A Comissão fornecerá um resumo das informações que receber.

Artigo 6.º**Revisão**

Até 13 de Fevereiro de 2005, a Comissão procederá à revisão das medidas dela constantes, tomando em consideração os novos dados científicos, conforme necessário.

Em particular, a Comissão deverá, até essa data, apresentar propostas de inclusão no âmbito da presente directiva dos equipamentos pertencentes às categorias 8 e 9 do anexo IA da Directiva 2002/96/CE (REEE).

A Comissão deverá igualmente estudar a necessidade de adaptar a lista de substâncias do n.º 1 do artigo 4.º com base em factos científicos e tendo em conta o princípio da precaução, e apresentará ao Parlamento Europeu e ao Conselho as correspondentes propostas de adaptação, se adequado.

Nesta revisão, haverá que prestar particular atenção ao impacto de outros materiais e substâncias perigosas utilizadas em equipamentos eléctricos e electrónicos sobre o ambiente e a saúde humana. A Comissão examinará a viabilidade de substituir essas substâncias e materiais e, se for caso disso, apresentará ao Parlamento Europeu e ao Conselho propostas no sentido de alargar o âmbito do artigo 4.º

Artigo 7.º**Comité**

1. A Comissão será assistida pelo comité instituído pelo artigo 18.º da Directiva 75/442/CEE do Conselho (1).
2. Nos casos em que se faça referência ao presente número, é aplicável o procedimento constante dos artigos 5.º e 7.º da Decisão 1999/468/CE, tendo-se em conta o disposto no seu artigo 8.º

O prazo previsto no n.º 6 do artigo 5.º da citada decisão é de três meses.

3. O comité aprovará o seu regulamento interno.

(1) JO L 194 de 25.7.1975, p. 39.

Artigo 8.º**Sanções**

Os Estados-Membros determinarão as sanções aplicáveis ao incumprimento das disposições nacionais adoptadas em execução da presente directiva. As sanções previstas deverão ser eficazes, proporcionadas e dissuasivas.

Artigo 9.º**Transposição**

1. Os Estados-Membros porão em vigor as disposições legislativas, regulamentares e administrativas necessárias para dar cumprimento à presente directiva até 13 de Agosto de 2004. Do facto informarão imediatamente a Comissão.

Quando os Estados-Membros adoptarem essas disposições, estas deverão incluir uma referência à presente directiva ou ser acompanhadas dessa referência aquando da sua publicação oficial. As modalidades dessa referência serão estabelecidas pelos Estados-Membros.

2. Os Estados-Membros comunicarão à Comissão o texto de todas as disposições legislativas, regulamentares e administrativas adoptadas no âmbito da presente directiva.

Artigo 10.º**Entrada em vigor**

A presente directiva entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

Artigo 11.º**Destinatários**

Os Estados-Membros são os destinatários da presente directiva.

Feito em Bruxelas, em 27 de Janeiro de 2003.

Pelo Parlamento Europeu

O Presidente

P. COX

Pelo Conselho

O Presidente

G. DRYG

ANEXO

Aplicações de chumbo, mercúrio, cádmio e crómio hexavalente isentas dos requisitos estabelecidos no n.º 1 do artigo 4.º

1. Mercúrio em lâmpadas fluorescentes compactas que não ultrapasse 5 mg por lâmpada
 2. Mercúrio em lâmpadas fluorescentes clássicas de utilização geral que não exceda:
 - halofosfato 10 mg
 - trifosfato de duração normal 5 mg
 - trifosfato de longa duração 8 mg
 3. Mercúrio em lâmpadas fluorescentes clássicas para fins especiais
 4. Mercúrio noutras lâmpadas não especificamente mencionadas no presente anexo
 5. Chumbo no vidro de tubos de raios catódicos, componentes electrónicos e lâmpadas fluorescentes
 6. Chumbo como elemento de liga em aço contendo até 0,35 % de chumbo em peso, alumínio contendo até 0,4 % de chumbo em peso e como liga de cobre contendo até 4 % de chumbo em peso
 7. — Chumbo contido em soldas de alta temperatura de fusão (isto é, soldas de ligas de estanho e chumbo com mais de 85 % de chumbo)
 - Chumbo contido em soldas para servidores, sistemas de armazenagem de dados e de *arrays* de armazenagem (isenção concedida até 2010)
 - Chumbo contido em soldas para equipamento de infra-estrutura de rede para comutação, sinalização, transmissão e gestão de redes de telecomunicações
 - Chumbo contido em componentes electrónicos de cerâmica (por exemplo, dispositivos piezoeléctricos)
 8. Banho de cádmio excepto para aplicações proibidas ao abrigo da Directiva 91/338/CEE do Conselho⁽¹⁾ que altera a Directiva 76/769/CEE⁽²⁾ relativa à limitação da colocação no mercado e da utilização de algumas substâncias e preparações perigosas
 9. Crómio hexavalente como anticorrosivo de sistemas de arrefecimento de aço ao carbono em frigoríficos de absorção
 10. No âmbito do procedimento referido no n.º 2 do artigo 7.º, a Comissão deverá avaliar prioritariamente as aplicações de:
 - deca BDE
 - mercúrio em lâmpadas fluorescentes clássicas para fins especiais
 - chumbo em soldas para servidores, sistemas de armazenagem de dados e de *arrays* de armazenagem, bem como em soldas para equipamento de infra-estrutura de rede para comutação, sinalização, transmissão e gestão de redes de telecomunicações (com o objectivo de fixar um prazo específico para esta isenção)
 - lâmpadas de incandescência
- a fim de determinar o mais rapidamente possível se estes pontos devem ser alterados em conformidade.

⁽¹⁾ JO L 186 de 12.7.1991, p. 59.

⁽²⁾ JO L 262 de 27.9.1976, p. 201.