

Série Especial de Manuais sobre
Exportação para Cooperativas

Volume III

Questões operacionais para exportação

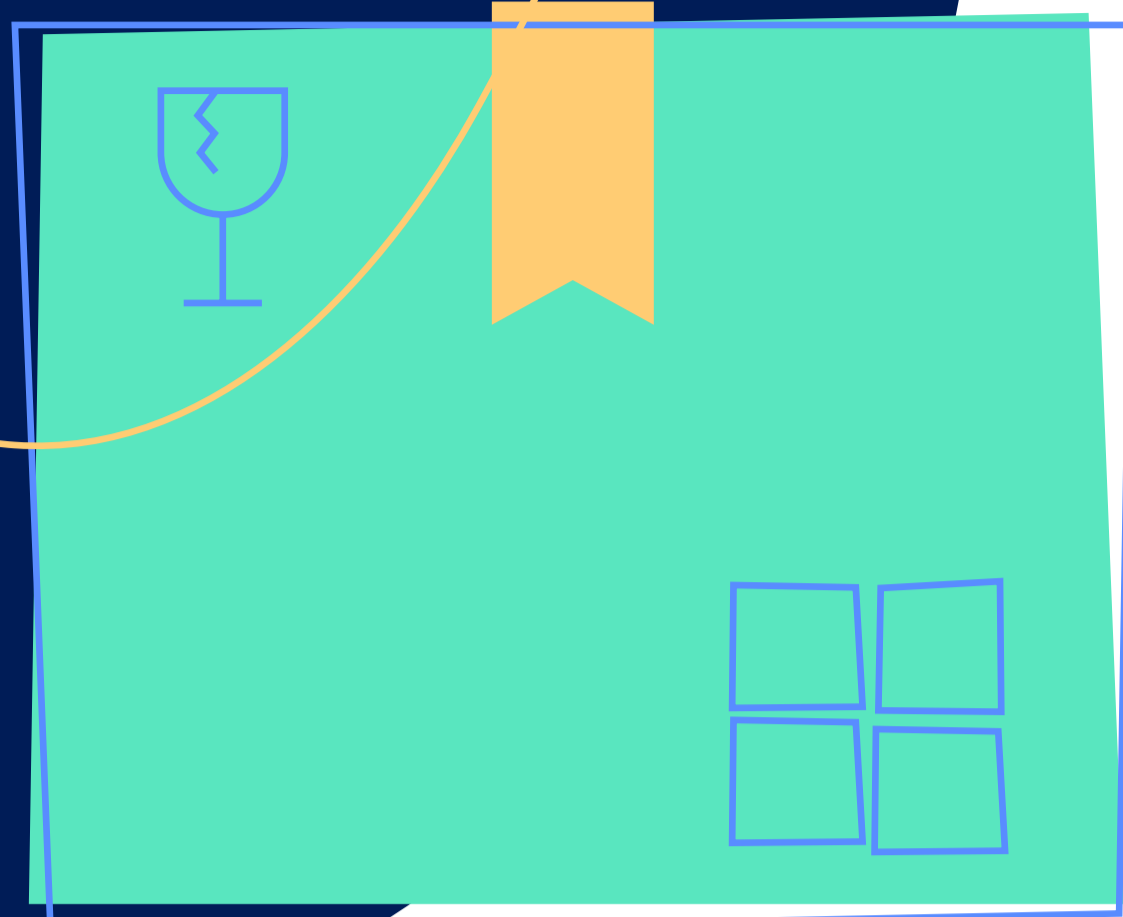
Conheça os processos relacionados a contratos,
normas, pagamentos e logística para exportações





SUMÁRIO

9. Conclusão



1.

Introdução

Este é o terceiro volume da série de manuais preparada pelo Sistema OCB para ajudar cooperativas que planejam iniciar a exportação de seus produtos. Os manuais também são úteis para cooperativas que já exportam e organizações que pretendem se tornar cooperativas.

Nos dois volumes anteriores, apresentamos todas as etapas necessárias à preparação da sua cooperativa para a entrada no mercado de exportação. Então, feito o dever de casa inicial, ela estará pronta para comercializar produtos e serviços com outros países.

Para isso, é importante conhecer os métodos seguros para a realização das operações de exportação, garantindo que elas sejam realizadas dentro da legalidade, de forma segura, eficiente e conforme as condições estabelecidas no contrato com o importador.



+ + +

Ou seja, nosso objetivo com este e-book é ajudar a sua cooperativa a identificar as melhores práticas existentes e, ao mesmo tempo, buscar melhoria constante dos processos, promovendo o crescimento contínuo dos negócios. Além disso, também abordaremos as particularidades dos contratos internacionais, métodos de cobrança internacional, processos logísticos e sistemas aduaneiros.

É essencial ter conhecimento dos documentos e formulários que ajudam a garantir um controle eficiente das operações de exportação e, por isso, devem ser muito bem produzidos por sua cooperativa. Tratam-se das principais condições comerciais internacionais ou INCOTERMS (*International Commercial Terms*).

Por fim, também elencamos uma lista de documentos essenciais às operações de exportação, os serviços essenciais a serem contratados para o processo e a sistemática administrativa a ser observada para a adequada gestão da atividade exportadora cooperativa.

Boa leitura!





2.

**Como ter
segurança nas
operações de
exportação:
contratos
e normas**

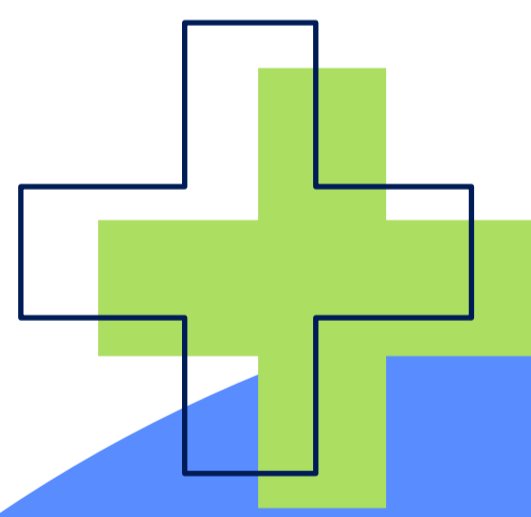
Quando o assunto é segurança nas exportações, um dos principais tópicos são os contratos internacionais. Em geral, eles são estabelecidos utilizando uma série de normas sistematicamente uniformizadas por organizações internacionais dedicadas à promoção e ao desenvolvimento da integração comercial mundial.

Podemos, então, definir o contrato comercial internacional como:

A manifestação expressa de vontade feita por dois ou mais interessados, localizados em diferentes países, sobre seus interesses, direitos e obrigações mútuas, estabelecidas com base em normas internacionalmente reconhecidas, cuja declaração de aceitação é manifestada por meio de sua assinatura, fazendo assim lei entre as partes.

Conforme falamos nos e-books anteriores, **um dos princípios da negociação é a utilização de critérios objetivos comumente reconhecidos e aceitos.** Assim é a norma comercial internacional, que faz uma uniformização sistemática de práticas e costumes adotados pelos operadores do comércio internacional, incluindo:

- + **condições de pagamento;**
- + **prazo de entrega;**
- + **qualidade;**
- + **responsabilidade;**
- + **métodos de solução de conflitos.**





Esse conjunto de normas recebe comumente o nome de *Lex Mercatoria* (Lei do Comércio), que é dinâmica e vem sendo desenvolvida desde os primeiros atos de comércio que se têm registro. Podemos considerar seu início formal durante o período das primeiras expedições marítimas europeias rumo às Índias.

Para que a *Lex Mercatoria* seja formada, contamos com a valiosa contribuição de inúmeras organizações internacionais, tais como:

+ *World Trade Organization (WTO)*

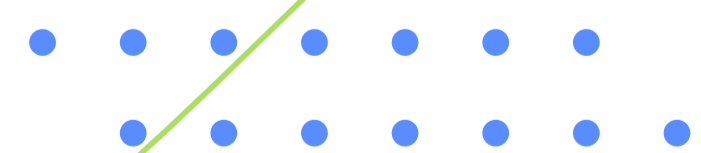
Organização Mundial do Comércio (OMC) - Regula o relacionamento comercial entre os países, servindo de foro de negociações e fiscalização das boas práticas comerciais. **Saiba mais.**

+ *International Chamber of Commerce (ICC)*

Câmara de Comércio Internacional - Oferece normas unificadas para a execução das atividades do comércio internacional e meios de solução de conflitos internacionais relativos aos relacionamentos privados. **Saiba mais.**

+ *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)*

Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento - Propõe estudos e propostas visando o desenvolvimento dos países para a aceleração do processo de integração comercial mundial. **Saiba mais.**



+ **United Nations Conference on International Trade Law (UNCITRAL)**

Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional - Oferece princípios de direito comercial internacional para a regulamentação das diversas atividades comerciais internacionais. **Saiba mais.**

+ **World Customs Organization (WCO)**

Organização Mundial das Alfândegas - Estabelece padrões procedimentais para as alfândegas espalhadas pelo mundo. **Saiba mais.**



Principal norma internacional

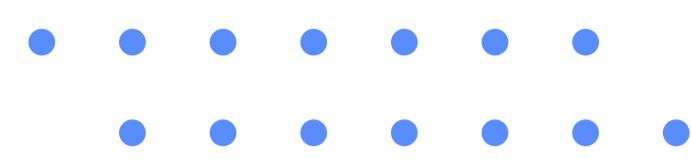
A principal norma atualmente em uso pelos operadores do comércio internacional, no que se refere à elaboração e cumprimento de contratos comerciais internacionais, **é a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (Convention on Contracts of International Sales of Goods, 1980 - CISG 1980)**, também conhecida como Convenção de Viena de 1980 - promulgada no Brasil através do **Decreto nº 8.327/14.**

Essa norma congrega os princípios elaborados por todos os organismos internacionais citados, criando uma estrutura reguladora flexível e amplamente adequada ao ambiente global atual, servindo de base não apenas para o contrato de compra e venda, mas também para todos os demais contratos comerciais em voga.

Portanto, podemos compreender que o contrato é o único instrumento válido para garantir a satisfação de nossos interesses e o cumprimento das nossas obrigações, assegurando, assim, a “lei” que nós mesmos criamos para nosso próprio benefício.



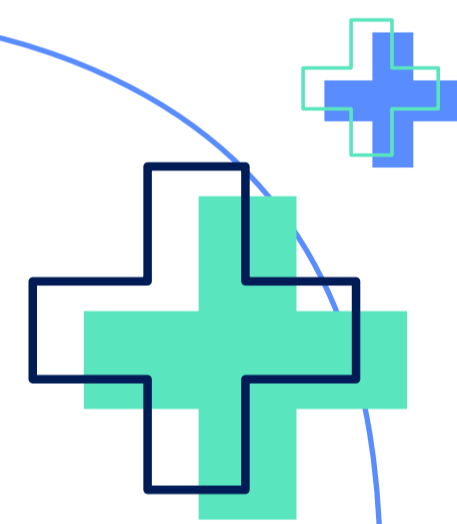
Contrato de compra e venda internacional



O contrato de compra e venda internacional é o mais utilizado dos contratos no âmbito mercantil internacional, e está presente no cotidiano das organizações exportadoras, apesar de muitas não terem consciência disso. **Ele tem por objetivo determinar os direitos e obrigações mútuas entre compradores e vendedores internacionais (importadores e exportadores).**

Como mencionado, muitas organizações fazem uso do referido contrato sem perceber, por meio da apresentação de suas faturas proformas, a qual nada mais é do que um instrumento que define os direitos e obrigações mútuas entre importadores e exportadores.

O contrato de compra e venda internacional (da mesma forma que todos os demais) se estabelece por meio de três elementos fundamentais:



Objeto: mercadoria comercializada



Preço: valor a ser pago pelo importador ao exportador



Condições: todas as obrigações e direitos mútuos estabelecidos entre o comprador e o vendedor.

Como já tratamos da essência jurídica dos contratos, **agora é hora de ver um modelo prático de uma fatura proforma**. O documento precisa ser devidamente apresentado e aceito pelo comprador de forma escrita (assinada). As cláusulas previstas são:

- Número de ordem**
- Número do pedido**
- Nome do importador**
- Nome do exportador**
- Descrição do produto**
- Quantidade do produto**
- Preço unitário e total**
- Condição de pagamento**
- Prazo de entrega/embarque**
- Responsabilidade quanto ao transporte (INCOTERMS)**
- Modalidade de transporte (meio a ser utilizado)**
- Local de embarque**
- Local de desembarque**
- Documentos necessários (para despacho aduaneiro no destino)**
- Declaração da norma internacional que regerá o negócio (conforme explicado anteriormente)**
- Definição do fórum de arbitragem para solução de eventuais conflitos**



Esse padrão de faturas é rotineiramente utilizado por importadores e exportadores. O que raramente ocorre é a consciência de que **o referido instrumento caracteriza a celebração de um contrato internacional**. Dessa forma, chamamos a atenção para os cuidados que precisam ser tomados antes da assinatura desse tipo de documento.

Atenção aos documentos da exportação



Além da fatura proforma, outros documentos do processo de exportação serão analisados visando à verificação de sua integridade, exatidão e expressão do negócio realizado. Isso acontecerá tanto no procedimento de exportação quanto no de importação, seja no Brasil ou em qualquer outro país.

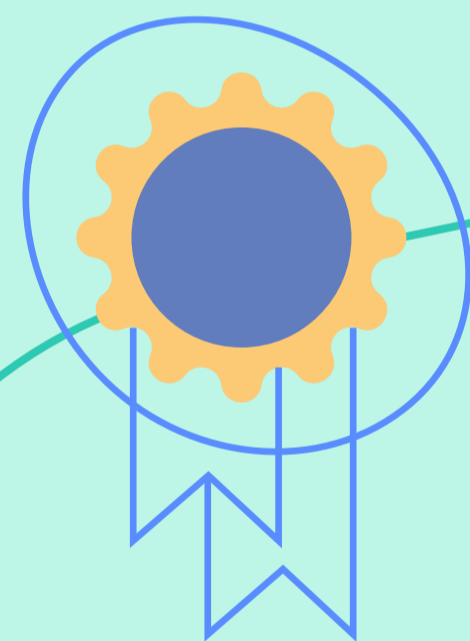
Dessa forma, a fatura comercial (*commercial invoice*) e a lista de embalagens (*packing list*), dois documentos que o exportador redigirá, devem seguir modelos simples, porém eficazes, para dar bom andamento às verificações realizadas pelos procedimentos aduaneiros.

Veja, a seguir, informações detalhadas do que deve constar em ambos os documentos e utilize sua criatividade para elaborar seus próprios formulários, que poderão conter o timbre de sua empresa e outros detalhes que lhe interessem.



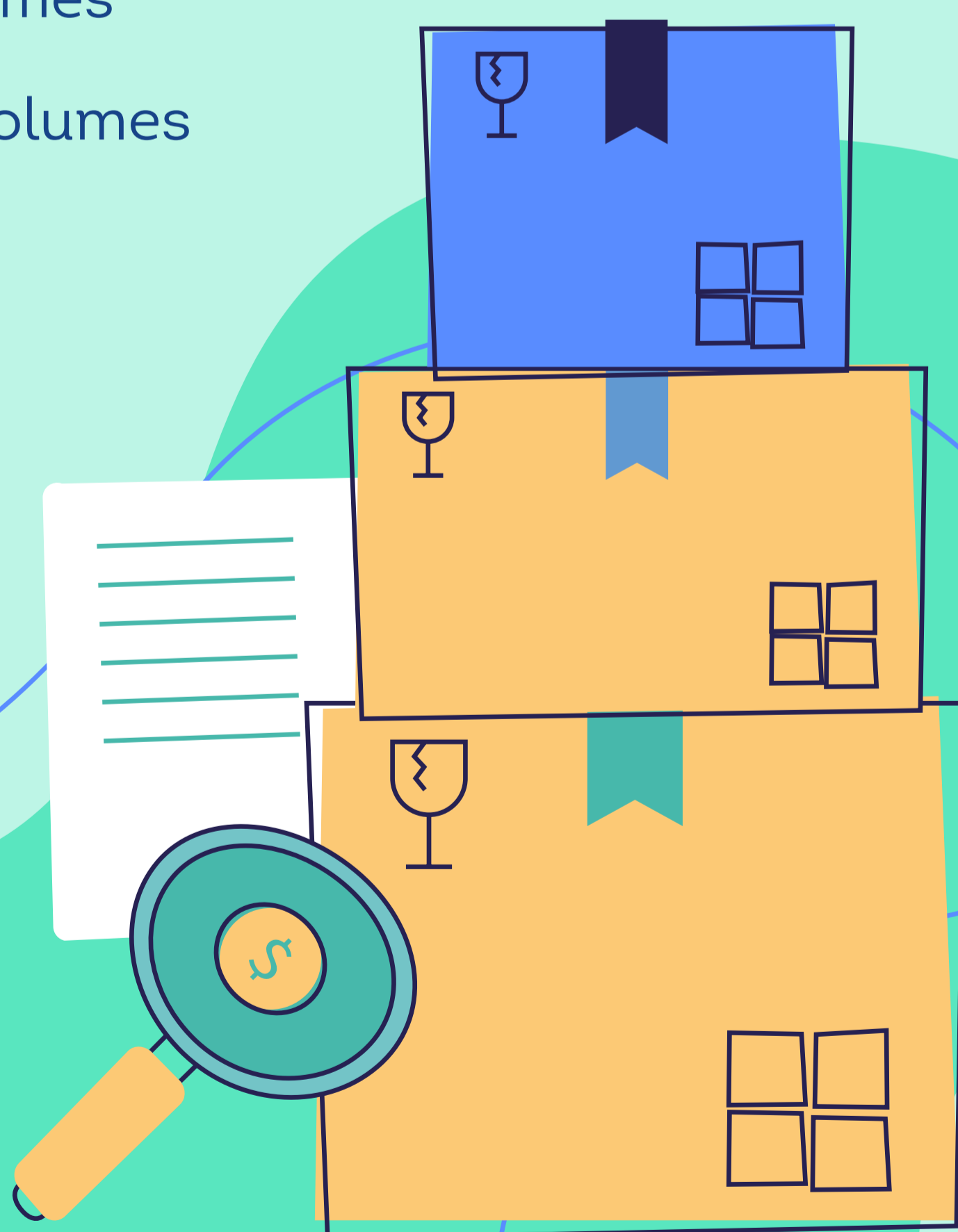
Fatura comercial (*commercial invoice*): este documento equivale à nota fiscal nas operações de exportação e importação. Ele precisa conter, em seu corpo, o registro de todos os detalhes da transação comercial, como:

- Número de ordem do documento
- Número do pedido do importador
- Tipo de negócio (venda de produtos ou serviços)
- Nome do importador com respectivo endereço
- Nome do exportador com respectivo endereço
- Condições de pagamento
- Meio de transporte
- Termos e responsabilidade pelo transporte (Incoterms)
- Local de embarque e desembarque
- País de origem da mercadoria
- Descrição da mercadoria
- Quantidade de mercadoria
- Valor unitário e total da mercadoria
- Valor do frete (caso tenha sido pago pelo vendedor)
- Valor do seguro (caso tenha sido pago pelo vendedor)
- Peso líquido/Peso bruto da mercadoria



Lista de embalagens (*packing list*): este documento equivale ao romaneio de transporte realizados nas transações comerciais nacionais. É utilizado para a conferência da mercadoria em seus vários pontos de transbordo, na troca de meio de transporte, bem como na entrada e saída de armazéns até a chegada ao destino final. Para ser completo, deve conter as seguintes informações:

- Número de ordem do documento
- Número do pedido do importador
- Nome do importador com respectivo endereço
- Nome do exportador com respectivo endereço
- Descrição da mercadoria
- Tipo de embalagem utilizada
- Quantidade de volumes
- Peso unitário dos volumes
- Peso líquido total
- Peso bruto total

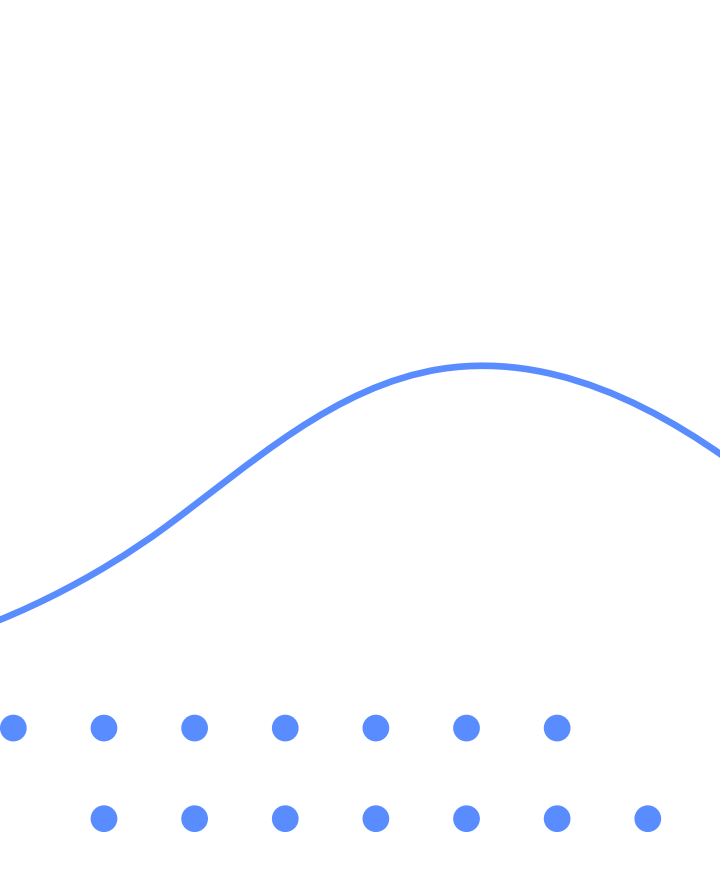


De um lado, o fabricante se compromete a não constituir outro distribuidor em determinado território geográfico. Em contrapartida, o distribuidor se compromete a não comercializar produtos semelhantes ao do fabricante provenientes de outros fornecedores.

Tal contrato permite ao fabricante o acesso exclusivo sobre determinada região geográfica, bem como a manutenção e a fidelização de clientes. Isso acontece porque, sem a atuação de um distribuidor para garantir a manutenção de tal clientela, seriam necessárias uma série de despesas com viagens ou mesmo a manutenção de estoques locais, visando atender rapidamente aos clientes, o que gera custos com logística e pessoal.

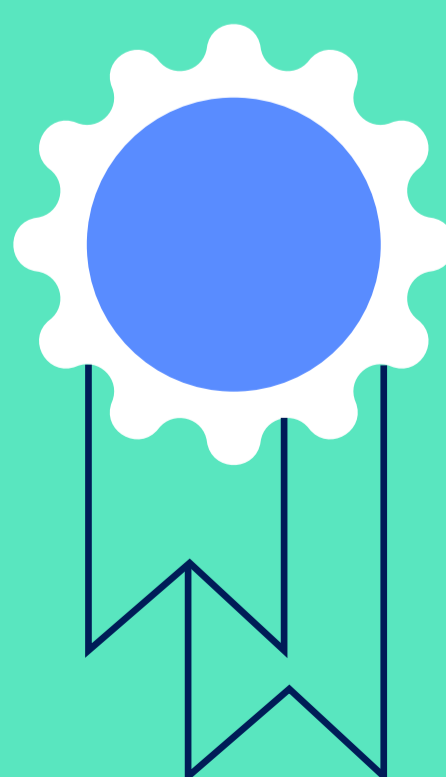
Por conta de toda essa infraestrutura e know how, o estabelecimento de contratos de distribuição costuma garantir ao distribuidor cerca de 30% de ganho em relação ao preço de mercado da mercadoria. Parece muito? A experiência tem demonstrado que não. Ao contrário, para os especialistas em comércio internacional esse é um investimento que costuma valer a pena.





Abaixo, as cláusulas básicas para a confecção de um contrato de distribuição:

- + Nome do fabricante, endereço, representante legal
- + Nome do distribuidor, endereço, representante legal
- + Declaração expressa sobre o objetivo do contrato, especificando a região geográfica sobre a qual o mesmo está sendo estabelecido
- + Descrição da mercadoria a ser distribuída
- + Garantia de exclusividade mútua (plena ou limitada)
- + Condições das operações de compra e venda (conforme parágrafo anterior)
- + Autorização expressa ao distribuidor para a utilização da marca do fabricante (licença para o uso da marca, vedado seu registro na região por parte do distribuidor)
- + Limites de crédito
- + Metas comerciais (anuais)
- + Declaração da norma internacional que regerá o negócio
- + Definição do fórum de arbitragem para solução de eventuais conflitos

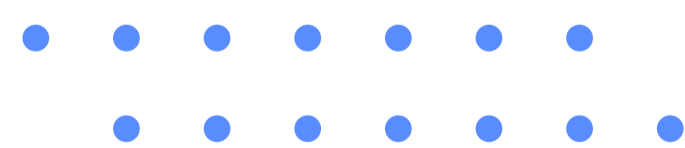
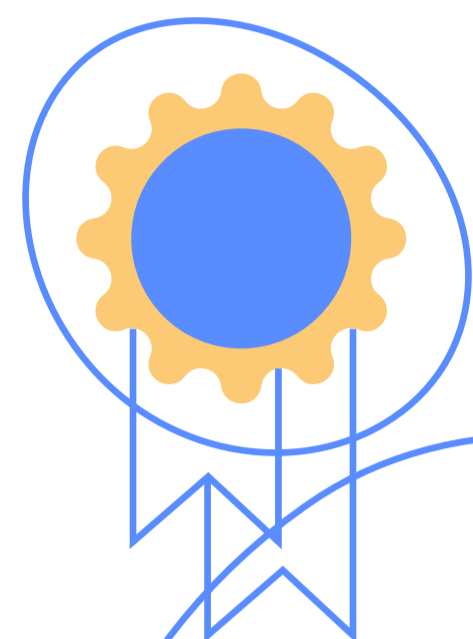


Contrato de representação comercial

Conforme mencionamos, **a decisão sobre o tipo de contrato está diretamente ligada ao tipo de produto e à estratégia do exportador.** Para a contratação de serviços de um representante comercial no país que se quer exportar, utiliza-se o contrato internacional de representação.

O representante comercial internacional (ou agente comercial) trabalha como os representantes comerciais que organizações brasileiras constituem em outros estados do Brasil para manterem relacionamento comercial próximo de seus clientes. Caso sua cooperativa opte por ter poucos clientes, que serão importadores diretos de seus produtos, é interessante contar com esse tipo de profissional, pois ele dará atenção a esses clientes e negociará novos pedidos de importação.

O serviço do representante é remunerado por meio de comissões, que dependerão do tipo de produto e dos volumes negociados. Geralmente, elas podem variar entre 1% e 10% do valor negociado, mas os percentuais mais utilizados giram em torno de 5%.



Listamos, abaixo, as cláusulas convencionais esperadas em um contrato de representação comercial internacional:

- + Nome do fabricante
- + Nome do representante
- + Descrição do produto a ser promovido
- + Comissão sobre vendas (percentual definido entre as partes)
- + Condições para o pagamento das comissões
- + Política de vendas do fabricante, que basicamente inclui os mesmos itens do contrato de compra e venda internacional, os quais serão previamente estabelecidos para que o representante possa desenvolver negócios.
- + Responsabilidades do representante. Aqui, sugere-se mencionar todas as atividades envolvidas na prestação do serviço: promoção comercial, pesquisas de mercado, assistência técnica, cobrança, visitação, metas de vendas.
- + Vigência do contrato. Convém estabelecer inicialmente um contrato de seis meses para avaliação dos serviços do representante. Após esse período, poderão ser estabelecidas renovações anuais ou com maior periodicidade.
- + Condições para a rescisão. Indicam, como em todo contrato, quando ele poderá ser rescindido por qualquer das partes. Estabelece um prazo para o aviso prévio e condições de indenização, caso se apliquem.
- + Declaração da norma internacional que regerá o negócio
- + Definição do fórum de arbitragem para solução de eventuais conflitos





ANEXOS

Acesse os modelos de contrato explicados neste capítulo:

- ➔ **Contrato de Compra e Venda Internacional**
- ➔ **Contrato de Distribuição de Mercadorias**
- ➔ **Contrato de Representação Comercial**
(segundo o formulário da Câmara de Comércio Internacional)



3.

Operações financeiras internacionais

Agora que você já conhece as questões contratuais, vamos tratar das ações prévias que culminarão no recebimento do pagamento internacional, que, por sua vez, será submetido a operações de câmbio junto às instituições financeiras autorizadas para tal.

Para assegurar o recebimento do pagamento, o gestor precisa conhecer cada um dos quatro procedimentos existentes de pagamento. Assim, poderá neutralizar os riscos de cada um deles, assegurando um processo de negociação no qual ambos os participantes serão beneficiados.

Confira quais são:



I. Pagamento antecipado (*cash in advance*)

É o procedimento que mais beneficia e protege o vendedor, **pois o comprador remete antecipadamente o pagamento pelo negócio realizado.**



Onde está o risco? O risco maior fica com o comprador, uma vez que o vendedor, que já recebeu seu pagamento, pode deixar de cumprir sua parte no negócio. A mercadoria poderia, por exemplo, seguir com atraso ou ser entregue em condições diferentes das combinadas. Isso deve ser evitado a todo o custo. Afinal, um bom fornecedor não deseja que o comprador encerre as relações comerciais ou busque medidas de reparação de danos por meio de solução de conflitos pertinente ao contrato.



II. Cartas de crédito (*documentary credit*)



Documento emitido e garantido pelo banco do comprador. Após sua emissão, essas cartas de crédito são transmitidas a uma instituição financeira do país do vendedor, contendo os termos e as condições do negócio assumido pelas partes.

A liberação do pagamento só será efetivada após o cumprimento dos termos nela constantes. Ou seja, o vendedor deverá juntar todos os documentos solicitados na carta de crédito, para apresentá-los ao banco recebedor. A instituição financeira responsável, por sua vez, fará a conferência da documentação e confirmará o cumprimento dos termos para então liberar o pagamento.



Onde está o risco? Esse é o mais comum dos procedimentos de pagamento, pois oferece garantia tanto ao comprador quanto ao vendedor. Apesar do que parece, caso o vendedor, nesse processo também chamado de beneficiário, não observe integralmente os termos da carta de crédito, toda a garantia concedida por ele será invalidada. Uma vez que isso acontece, o procedimento torna-se um “open account” (veja no item IV). Dessa forma, ao aceitar a utilização de uma carta de crédito no negócio, esteja certo de ter todas as condições técnicas necessárias para interpretar e cumprir os termos da carta de crédito.



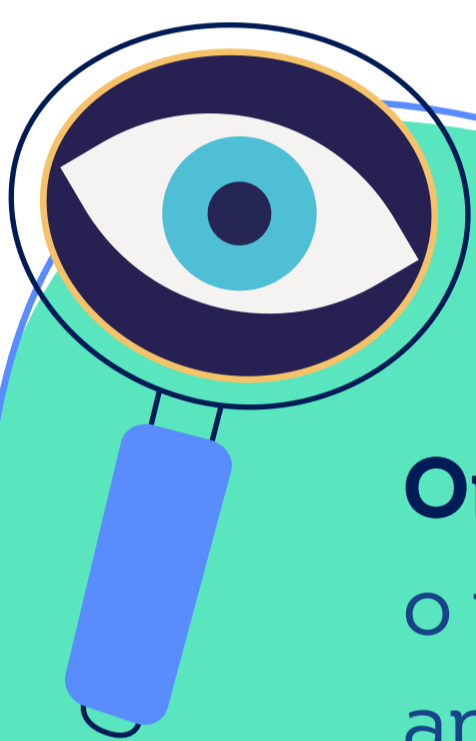
III. Cobrança internacional (*documentary collection*)

A cobrança internacional é realizada após o embarque da mercadoria para o exterior. Uma vez concretizado o embarque, o vendedor juntará a fatura comercial, a lista de embalagens, o conhecimento de transporte e o certificado de origem, se for o caso. Nessa ocasião, será emitida uma Letra de Câmbio, similar em forma e efeitos a uma nota promissória. Os documentos serão entregues à instituição financeira que está operando o câmbio, juntamente com uma carta de instruções que detalha a forma como a cobrança deverá ser conduzida.



Os termos da cobrança variam, porém os requisitos básicos da cobrança internacional são:

- + Nome e endereço do devedor;
- + Endereço do banco do devedor;
- + Valor e prazo para o pagamento (à vista ou a prazo);
- + Orientação para a entrega dos originais mediante pagamento do valor devido, nos casos à vista. Ou compromisso de pagamento no vencimento (nos casos a prazo);
- + Instrução de protesto em caso de não pagamento, válido apenas para países que aceitam o procedimento.

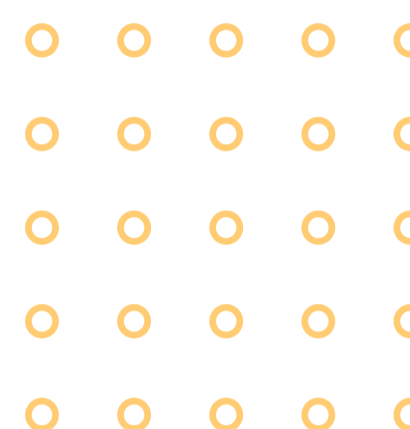


Onde está o risco? O maior risco está com o fornecedor, que embarca a mercadoria antes de receber por ela. Ao optar por essa modalidade de pagamento, leve em conta que os documentos originais apenas são essenciais para a retirada da mercadoria da alfândega de destino, no caso de embarque marítimo. Ao utilizar outro meio de transporte, prefira consignar o conhecimento de transporte à instituição financeira responsável pela cobrança. Isso obrigará o comprador a depender do endosso do banco no documento, o qual apenas o dará mediante pagamento da cobrança ou assunção do compromisso de fazê-lo sob pena de protesto. Contudo, isso só vale para países onde existe protesto.



IV. Confiança (*open account*)

Essa condição de pagamento é processada da seguinte forma: **o vendedor embarca a mercadoria, envia os documentos originais para o comprador por meio de serviço *courier*, emite uma nota de débito contra o comprador e aguarda o pagamento.**



Onde está o risco? Comparando-a com a primeira modalidade apresentada (pagamento antecipado), essa modalidade beneficia integralmente o comprador. Porém, da mesma forma que a primeira, em havendo falha por parte do comprador em honrar seu compromisso, certamente o vendedor não lhe concederá novamente tal benefício. Além disso, ele pode igualmente pleitear as medidas cabíveis de ressarcimento pelos meios de solução de conflitos escolhida no contrato original.

Seguro de crédito às exportações

O Seguro de Crédito à Exportação (SCE) é a cobertura da União para as exportações nacionais contra riscos comerciais, políticos e extraordinários, com lastro no Fundo de Garantia à Exportação (FGE). A competência para autorizar a concessão de garantia do SCE, em nome da União, com recursos do FGE, é da Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior (SE-CAMEX), da Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais (SECINT), Ministério da Economia (ME).

O SCE pode cobrir financiamento às exportações brasileiras concedido por qualquer instituição financeira, pública ou privada, brasileira ou estrangeira, sem restrições de bens ou serviços ou quanto ao país do importador. O SCE não cobre gastos locais, como bens adquiridos no exterior, mesmo que relacionados à exportação brasileira. Não há exigência de conteúdo mínimo nacional.

A garantia da União para operações de crédito à exportação cobre:

- + **Riscos comerciais para prazos de financiamento superiores a dois anos;**
- + **Riscos políticos e extraordinários para qualquer prazo de financiamento;**
- + **Riscos comerciais, políticos e extraordinários para micro, pequenas e médias empresas (PMEs) em operações de até dois anos;**
- + **Risco de adiantamento de recursos e de performance para o setor de defesa e para produtos agrícolas beneficiados por cotas tarifárias para mercados preferenciais.**



Importante: a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A. (ABGF) é a responsável pelas análises relacionadas ao SCE. E a Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Economia é a responsável pela definição dos parâmetros técnicos que norteiam a concessão do SCE.

Linhas de financiamento às exportações

Também são oferecidas linhas de financiamento específicas para apoiar os exportadores na produção (fase pré-embarque) e na comercialização (fase pós-embarque) de seus produtos destinados à exportação.

É recomendável, antes de começar a exportar, conhecer bem os mecanismos de financiamento disponíveis. Confira:



A) LINHAS DE FINANCIAMENTO VINCULADAS A BANCOS PRIVADOS E COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Existem duas modalidades básicas nesta linha:

I Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)

É um dos mais conhecidos e utilizados mecanismos de financiamento à exportação, **concedido na fase de produção ou pré-embarque**. Para realizar um ACC, o exportador deve procurar um banco comercial autorizado a operar em câmbio.

Na prática, o exportador celebra com o banco um contrato de câmbio no valor correspondente às exportações que deseja financiar, desde que tenha limite de crédito. Quer dizer que o contrato de câmbio é celebrado antes mesmo do exportador receber do importador o pagamento de sua venda? Isso mesmo!

O exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio. Assim, além de obter um financiamento competitivo para a produção da mercadoria a ser exportada, também consegue fixar a taxa de câmbio da sua operação.

Já o ACC Indireto é um mecanismo que permite ao exportador indireto financiar sua produção exportável com linhas de crédito externas. Podem utilizar o ACC Indireto os fabricantes de insumos que integram o processo produtivo, o de montagem e o de embalagem de mercadorias destinadas à exportação, bem como os fabricantes de bens exportados por tradings.

II Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)

Financiamento similar ao ACC, porém **contratado na fase de comercialização ou pós-embarque. Após o embarque dos bens, o exportador entrega os documentos da exportação e as cambiais (saques) da operação ao banco e celebra um contrato de câmbio para liquidação futura.**

O exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio. Assim, além de obter um financiamento competitivo, o exportador também fixa a taxa de câmbio da sua operação.

Atenção!

As instituições financeiras cooperativas estão autorizadas a operar tanto o ACC quanto o ACE.

E como elas têm as melhores taxas do mercado e acreditam na intercooperação, vale a pena entrar em contato com elas na hora de buscar crédito.

As duas operações já estão disponíveis no Sicredi, basta procurar uma singular. No caso do Sicoob, os serviços devem começar a ser oferecidos a partir do segundo semestre de 2021.



B) FINANCIAMENTO JUNTO AO BNDES

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) oferece linhas de financiamento à exportação de bens e serviços nacionais tanto na fase pré-embarque quanto na fase pós-embarque, por meio dos seguintes subprodutos:

Linhas de financiamento pré-embarque: disponível às empresas e cooperativas exportadoras de bens e serviços em agentes financeiros credenciados junto ao BNDES. **Essas linhas de crédito normalmente podem ser acessadas nos bancos comerciais com os quais o exportador já mantém relacionamento, e assumem a figura de tomadores do risco de crédito do exportador perante o BNDES.** As linhas disponíveis são para exportação pré-embarque são:

- + BNDES Exim Pré-embarque;
- + BNDES Exim Pré-embarque Empresa Âncora;
- + BNDES Exim Pré-embarque Empresa Inovadora.

Linhas de financiamento pós-embarque: nesta fase, o **BNDES antecipa à empresa brasileira exportadora o valor dos bens ou serviços devidos pelo importador estrangeiro. Esse desembolso de recursos se dá em reais, no Brasil, e o importador estrangeiro passa a dever ao BNDES e não ao exportador.** Portanto, não há remessa de divisas ao exterior.

O pagamento do financiamento pelo importador estrangeiro é realizado por intermédio de banco mandatário, que entre outras atribuições, fecha o câmbio e repassa o valor em reais ao BNDES. Compreende as seguintes linhas de financiamento:

- + BNDES Exim Pós-embarque Bens;
- + BNDES Exim Pós-embarque Serviços;
- + BNDES Exim Pós-embarque Aeronaves e BNDES Exim Automático.



C) FINANCIAMENTO JUNTO AO BANCO DO BRASIL

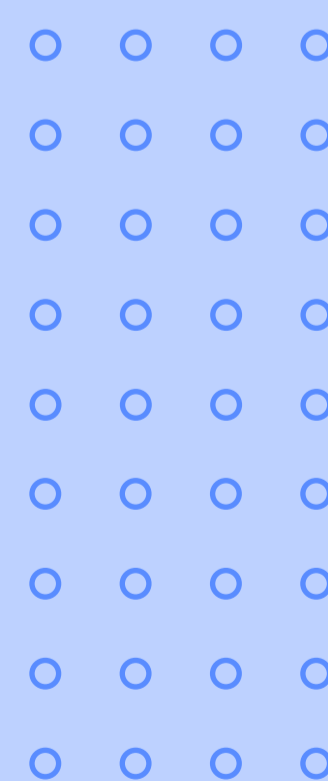
O banco do Brasil, que é o maior banco público do país, oferece dois programas de financiamento à exportação:

Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)

- Mecanismo oficial do Governo Federal de apoio às exportações brasileiras. Está **disponível somente para o pós-embarque, ou seja, na fase de comercialização, a custos compatíveis com os praticados no mercado internacional**. É oferecido em duas modalidades de crédito: o financiamento (Proex financiamento) e a equalização (Proex equalização). [Saiba mais aqui](#).

Programa de Promoção de Exportações (PROGER Exportação)

- Realizado com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), o Proger Exportação foi a primeira linha de financiamento às exportações em reais. **Ela está disponível para cooperativas, associações de produção e empresas de pequeno porte, com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões. É possível financiar despesas com viagens para participação de eventos comerciais, aquisição de passagens aéreas, hospedagem, traslado, transporte de bagagem, locação de espaço físico, montagem e ambientação de estande, produção de material promocional, entre outras.** [Saiba mais aqui](#).





4.

Operações logísticas

O termo “logística” tem um significado extremamente amplo. Ele considera todas as variáveis relacionadas à movimentação e à estocagem de materiais. Porém, nosso enfoque neste capítulo será exclusivamente sobre a movimentação internacional de mercadorias.

Assim, os elementos principais do transporte internacional são:



A carga;

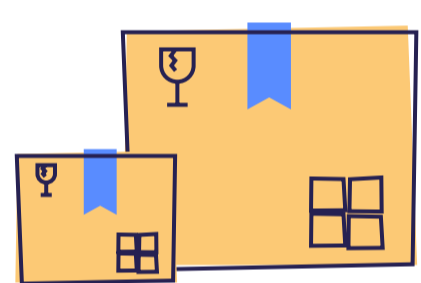


Os meios de transporte existentes e disponíveis, também chamados modais;



E o custo do transporte, consideradas suas variáveis.

Os elementos acima o conduzirão para a análise e decisão sobre a melhor relação custo-benefício na hora de transportar sua mercadoria. Veremos a seguir os detalhes de cada elemento.



1º ELEMENTO: A CARGA

A carga é o objeto a ser movimentado, portanto é preciso analisar como ela se apresenta para decidir como transportá-la. Nessa hora, é importante se perguntar: qual é o tipo e valor da carga? Qual é a sua forma de apresentação? Qual é a sua unidade e qual o modal aplicável? Quais são os volumes mínimos para sua exportação?

A tabela abaixo permite verificar, por exemplo, uma relação direta entre o tipo da carga a ser movimentada e o modal a ser utilizado:

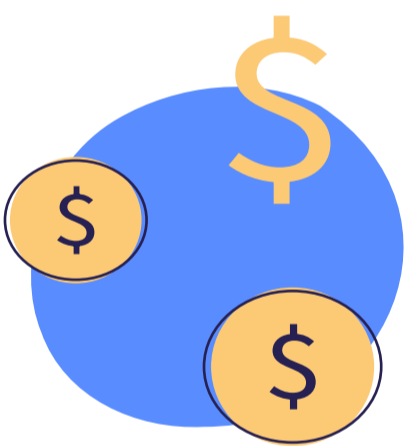
Tipo	Valor	Apresentação	Unidade	Modal	Volume Mínimo
Geral	Variável	Unitizada	Container	Todos	1 tb, 1 cx, 1 sc, 1 pallet
Granel	Baixo	Líquida/ Sólida	Bulk/ Tanque	Mar/ Terra	1 navio, 1 carreta, 1 vagão



2º ELEMENTO: OS MODAIS

A tabela abaixo apresenta os modais existentes, suas características e condições:

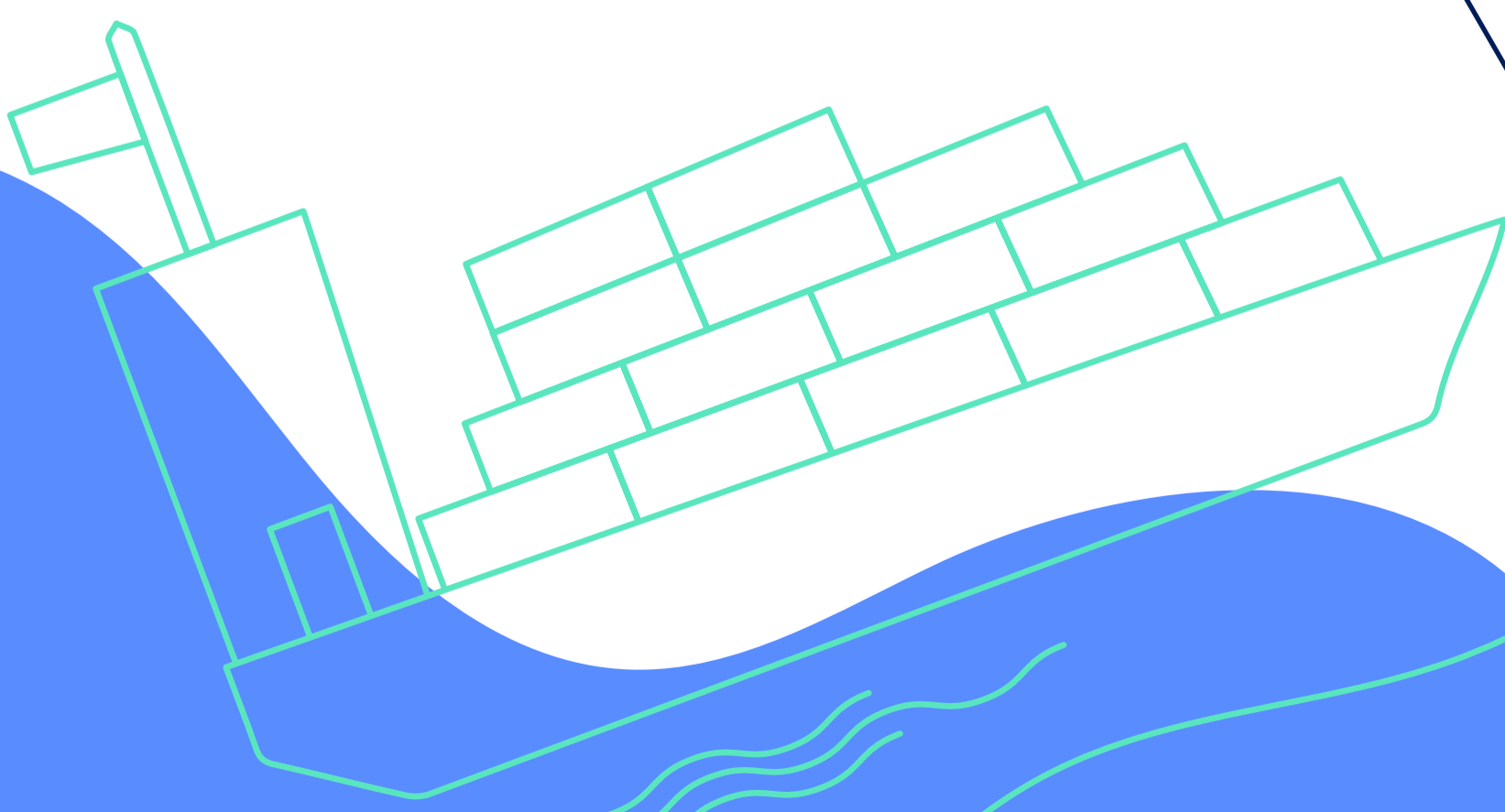
Modal	Custo	Tempo	Risco	Condição
Ferrovário	Baixo (\$100/ton.)	Médio	Baixo	Rede ferroviária entre origem e destino
Rodoviário	Médio (\$200/ton.)	Médio	Alto	Rede viária
Marítimo	Baixo (\$100/ton.)	Médio/alto	Baixo	Infraestrutura portuária
Aéreo	Alto (\$1000/ton.)	Baixo	Baixo	Aeroporto
Multimodal	Variável	Variável	Variável	Adaptado a qualquer condição



3º ELEMENTO: OS CUSTOS DA CADEIA LOGÍSTICA

Uma vez analisadas as variáveis carga e modais, resta avaliar a última variável para a tomada da decisão logística da exportação: os custos envolvidos.

Vale lembrar que, além dos itens já citados, os demais elementos da logística influenciarão na composição desses custos. Deve-se considerar, portanto, os seguintes custos diretos e indiretos:



++++

Custos Diretos

- Embalagem;
- Mão de obra para movimentação;
- Equipamentos para movimentação;
- Armazenagem;
- Frete;
- Seguro.

Custos Indiretos

- Administração do processo de transporte pelo exportador;
- Administração do processo de transporte pelo importador;
- Relação entre o tempo de transporte e o capital investido pelo exportador nos casos de pagamento contra documentos ou a prazo;
- Relação entre o tempo de transporte e o capital investido pelo importador nos casos de pagamento antecipado.

COMO ESCOLHER O MODAL MAIS ADEQUADO?

Uma vez analisadas todas as variáveis que compõem o processo de transporte internacional, poderemos finalmente proceder à tomada de decisão sobre o melhor modal aplicável à necessidade. Um ponto importante é considerar que o transporte eficaz também agrega valor ao produto, pois é visto como serviço prestado pelo vendedor. Assim, a decisão a ser tomada deverá resultar na melhor relação custo-benefício para o comprador - e até para o vendedor.





5.

INCOTERMS

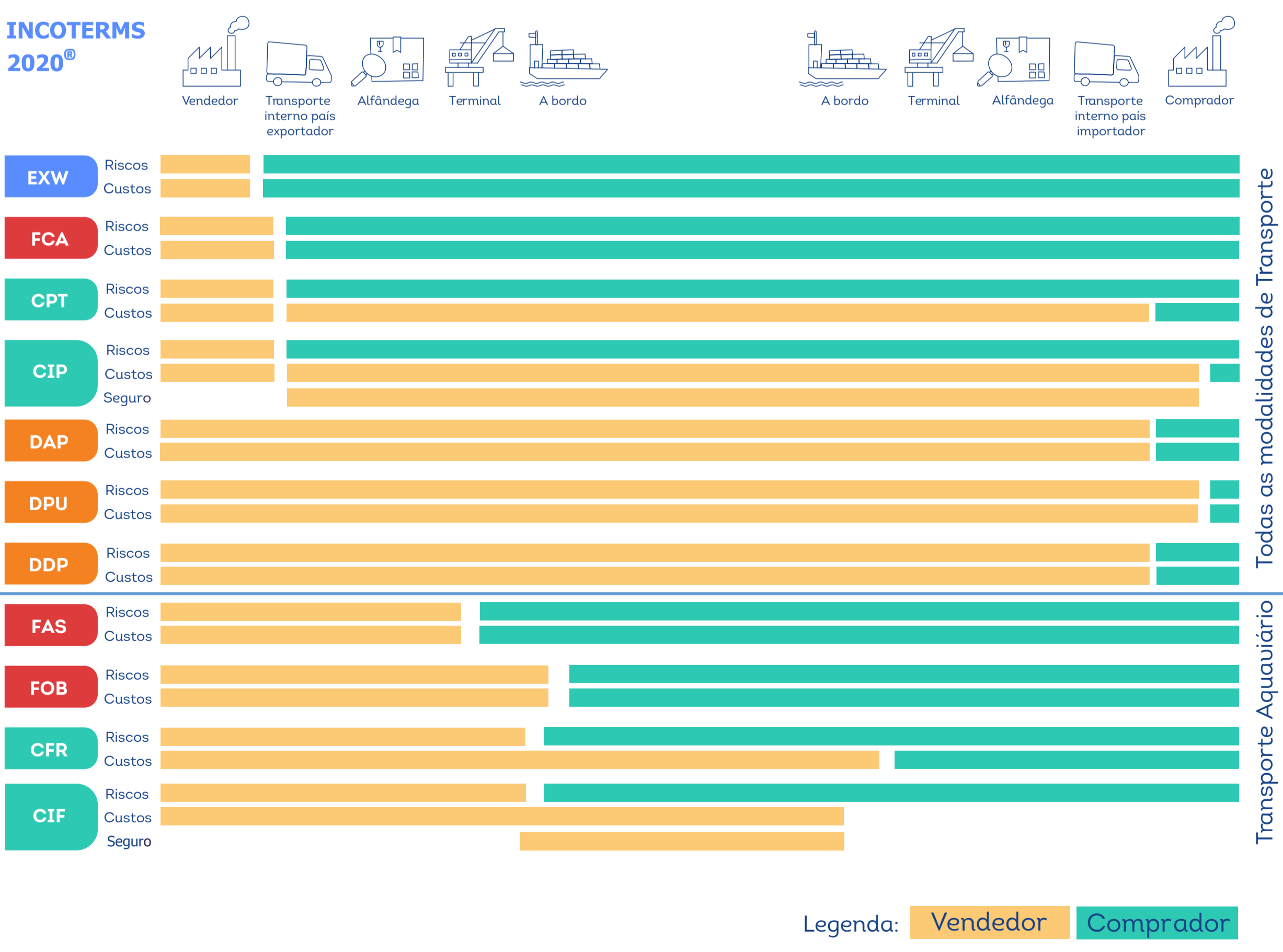
*(International
Commercial
Terms)*

O termo INCOTERMS vem do inglês *International Commercial Terms* (Condições Comerciais Internacionais) e tem por objetivo estabelecer uma série de condições relativas ao negócio internacional, tais como:

- + o exato momento da transferência de propriedade da mercadoria;
- + o momento da transferência da responsabilidade sobre a mercadoria;
- + e a responsabilidade sobre a contratação do transporte e do seguro.

De forma mais simples, **o INCOTERM define onde começa e termina a responsabilidade do vendedor (exportador) e do comprador (importador) dentro do processo de transporte da mercadoria entre a fábrica ou armazém do exportador e o armazém do importador.**

Veja no quadro abaixo o caminho que a mercadoria percorre entre a fábrica do vendedor (em inglês, *the seller*) e ao final do caminho, à direita, o armazém ou o escritório do comprador (em inglês, *the buyer*).



Cada uma das linhas acima representa um tipo de INCOTERM. A cor verde define que a responsabilidade daquela etapa do transporte é do vendedor exportador. A cor azul define que a responsabilidade daquela etapa do transporte é do comprador importador.

OS INCOTERMS MAIS UTILIZADOS SÃO:

- + **EXW (*Ex Works*)**: a mercadoria será disponibilizada pelo exportador em sua fábrica para retirada do importador, que contratará serviços de transporte para que isso ocorra. Toda a responsabilidade pelo transporte será do importador.
- + **FOB (*free on board*)**: o exportador providenciará embalagem da mercadoria adequada à exportação, o transporte da mercadoria até o porto, o desembarço aduaneiro e o embarque da mercadoria no respectivo navio. A partir da saída do navio do porto de origem, a responsabilidade pelo transporte será do importador, que pagará pelo frete internacional.
- + **CIF (*cost, insurance and freight*)**: o exportador providenciará a embalagem da mercadoria adequada à exportação, o transporte da mercadoria até o porto, o desembarço aduaneiro e o embarque da mercadoria no respectivo navio. Ele também pagará pelo frete internacional e o seguro da mercadoria até o porto de destino da mercadoria indicado pelo importador. Uma vez atracado e descarregada a mercadoria do navio, a responsabilidade pelo processo e pelo transporte é passada ao importador.

Apresentamos, a seguir, um detalhamento de todas as categorias de INCOTERM disponíveis.



++++

Categoria	Sigla	Descrição das atribuições do vendedor e do comprador
Grupo E	EXW (<i>Ex Works</i>), que significa posto em fábrica	O vendedor disponibilizará a mercadoria já embalada em suas instalações ou fábrica. Cabe ao comprador os custos de alfândega de exportação, seguro, transporte e desembaraço correspondente.
Grupo F	FCA (<i>Free Carrier</i>)	Determina que o vendedor deve entregar a mercadoria no local escolhido pelo comprador. Por exemplo, se for utilizado o FCA – American Airlines, isso quer dizer que o vendedor deve entregar a mercadoria, no prazo estipulado, no estabelecimento da American Airlines. É um INCOTERM de caráter multimodal.
(utilizados para determinar que o transporte principal não será pago pelo vendedor, que deverá entregar toda a documentação necessária ao transportador designado pelo comprador)	FAS (<i>Free along side ship</i>)	Neste caso, o vendedor deve entregar a mercadoria em um cais ou em um porto específico. Esse é um INCOTERM muito utilizado no comércio de <i>commodities</i> , uma vez que elas precisam ser carregadas em terminais portuários muito específicos, caso do petróleo, carvão, entre outros. Utilizado exclusivamente para via marítima.
	FOB (<i>Free on Board</i>)	Estabelece que o vendedor deve entregar a mercadoria dentro do navio mercante que a transportará, cabendo a ele a obrigação de embalar, transportar e embarcar adequadamente a mercadoria dentro do navio mercante que a transportará. É um INCOTERM utilizado exclusivamente para a via marítima.



Grupo C

(utilizados para determinar que o transporte principal da mercadoria deve ser assumido pelo vendedor e todos os riscos correspondentes a danos e perda da mercadoria também correrão por sua conta)

CFR (*Cost and Freight*)

Estabelece que o vendedor deve assumir os custos de colocação da mercadoria no porto, bem como seu transporte. Uma vez que a mercadoria esteja dentro do navio, os riscos de perda e deterioração passam a ser do comprador. É um INCOTERM utilizado exclusivamente para transportes marítimos ou fluviais.

CIF (*Cost, Insurance and Freight*)

Estabelece que o vendedor deve arcar com os gastos de transporte e seguro até que a mercadoria chegue ao local determinado pelo comprador. Este é um INCOTERM que pode ser utilizado para qualquer tipo de transporte.

CPT (*Carriage Paid To*)

Define que o vendedor deve levar a mercadoria e cobrir todos os custos até que ela seja entregue no local determinado pelo comprador. Este INCOTERM pode ser utilizado para qualquer tipo de transporte. O comprador assume os riscos quando a mercadoria é entregue pelo transportador no local designado por ele no país de origem. O comprador assume os riscos desde o momento em que se entrega a mercadoria ao transportador local ou do país de origem do comprador. Este é um INCOTERM que pode ser utilizado para qualquer tipo de transporte, inclusive multimodal.

CIP (*Carriage and Insurance Paid To*)

Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FCA, o vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte da mercadoria até o local de destino combinado. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.

Grupo D

(utilizados para determinar que o vendedor deve assumir tanto os custos de transporte quanto os de risco por perdas ou danos da mercadoria objeto do contrato. Ou seja, cabe ao vendedor entregar a mercadoria na forma e tempo combinados, bem como pagar por todos os custos e riscos envolvidos na transação comercial)

DAP
(*Delivered At Place*)

Determina que a mercadoria deve ser entregue em um determinado país pelo vendedor. Todos os custos de transporte e seguro e, por sua vez, os riscos por perdas ou deterioração também serão do vendedor. A responsabilidade é do vendedor até que a mercadoria se encontre no lugar combinado pelas partes a bordo de um transporte nacional do país de destino para que possa ser descarregada pelo comprador. Este INCOTERM pode ser utilizado em qualquer meio de transporte.

DDP
(*Delivered Duty Paid*)

Este INCOTERM estabelece que a mercadoria deve ser entregue e todos os direitos pagos no local de destino. O vendedor é quem assume os custos do transporte, seguro e também quem realiza todos os trâmites alfandegários correspondentes. Este INCOTERM pode ser utilizado em qualquer meio de transporte.

DPU
(*Delivered at Place Unloaded*)

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, em local determinado no país de destino, descarregada do veículo transportador mas não desembarçada para importação. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.

++++



Observação: vale destacar que esses são os INCOTERMS mais utilizados na versão 2010 da classificação. Em 2020, houve uma nova edição dessas condições, com a revisão dos artigos para esclarecer melhor as obrigações dos vendedores e compradores em critérios relacionados à responsabilidade de segurança e custos do transporte.

Veja algumas das mudanças:

- + **CIF e CIP:** foram incluídos diferentes níveis de cobertura de seguro;
- + **FCA, DAP, DPU e DDP:** prevê a possibilidade de transportar a carga com transporte próprio, sem a necessidade de transportador externo ou terceiro;
- + **DAT:** foi extinto e mudou para DPU (*Delivered at Place Unloaded*);
- + **FCA:** prevê que no transporte marítimo o vendedor possa obter o BL (*Bills of Lading*) após o embarque, desde que com a autorização do comprador, além de prever a possibilidade de escolha entre dois lugares de entrega, sendo o estabelecimento do vendedor ou outro local, como porto, por exemplo;
- + **DAP e DPU:** prevê que se o comprador não realizar o despacho de importação, deixando assim a mercadoria no porto ou terminal no destino, os riscos de perda ou dano serão dele, até que o retorno da mercadoria seja realizado ao ponto de destino.

EM RESUMO:

Para qualquer modal:

EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU e DDP.

Para o transporte aquaviário: FAS, FOB, CFR e CIF.



6.

Procedimientos aduaneiros

O objetivo da aduana ou alfândega é controlar a entrada e a saída de mercadorias para o exterior ou dele provenientes, realizando todos os procedimentos aplicáveis, em harmonia com a política de comércio exterior determinada por seu governo.

Importante: a política de comércio exterior está alinhada à necessidade dos países de proteger seu mercado nacional contra a entrada descontrolada de produtos importados - prática que eventualmente colocaria sua economia em risco, pelos mais variados fatores. Uma vez que tal política é estabelecida, ela será aplicada pela aduana (ou alfândega) local.

Apresentamos, na sequência, um resumo do procedimento aduaneiro brasileiro, o qual se assemelha à maioria dos demais países quanto às etapas de:

REGISTRO DE EXPORTAÇÃO (RE): É o documento no qual estão as informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal relacionadas às operações de exportação. É o primeiro passo para formalizar junto ao Governo o processo de exportação e, por isso, antecede o Despacho de Exportação (DE).

PRESENÇA DE CARGA: É a confirmação da autoridade da Receita Federal no porto, aeroporto ou ponto de fronteira terrestre de que a mercadoria exportada ou importada está no recinto. Os documentos somente serão aceitos após confirmação, no SISCOMEX, da presença da carga em recinto alfandegado.

DECLARAÇÃO PARA DESPACHO DE EXPORTAÇÃO

(DDE): Com base nos dados previamente informados por meio do RE, e mediante a confirmação da presença da mercadoria no recinto alfandegado, haverá o início do processo de desembaraço. Ela começa com a produção de uma Declaração para Despacho de Exportação, totalmente informatizada.

DOCUMENTOS QUE INSTRUEM A DDE: Nesta etapa, os documentos obrigatórios para o procedimento serão apresentados à fiscalização dentro do contexto da DDE. O despacho de exportação será instruído com os seguintes documentos: primeira via da nota fiscal; via original do conhecimento e do manifesto internacional de carga, nas exportações por via terrestre, fluvial ou lacustre; e outros documentos indicados em legislação específica.

APRESENTAÇÃO DO DESPACHO DE EXPORTAÇÃO À FISCALIZAÇÃO: Uma vez cumpridas as formalidades anteriores com o RE, confirmação da presença da carta, alimentação da DDE e apresentação dos documentos obrigatórios, estará formalizado o processo de desembaraço a ser fiscalizado pelas autoridades aduaneiras. Os documentos deverão ser entregues à unidade da SRF de despacho em até 15 dias, contados da data do início do despacho de exportação.

Atualmente, boa parte desse procedimento já ocorre de maneira digitalizada.

PARAMETRIZAÇÃO: O SISCOMEX atribui à DDE um dos seguintes canais de verificação:


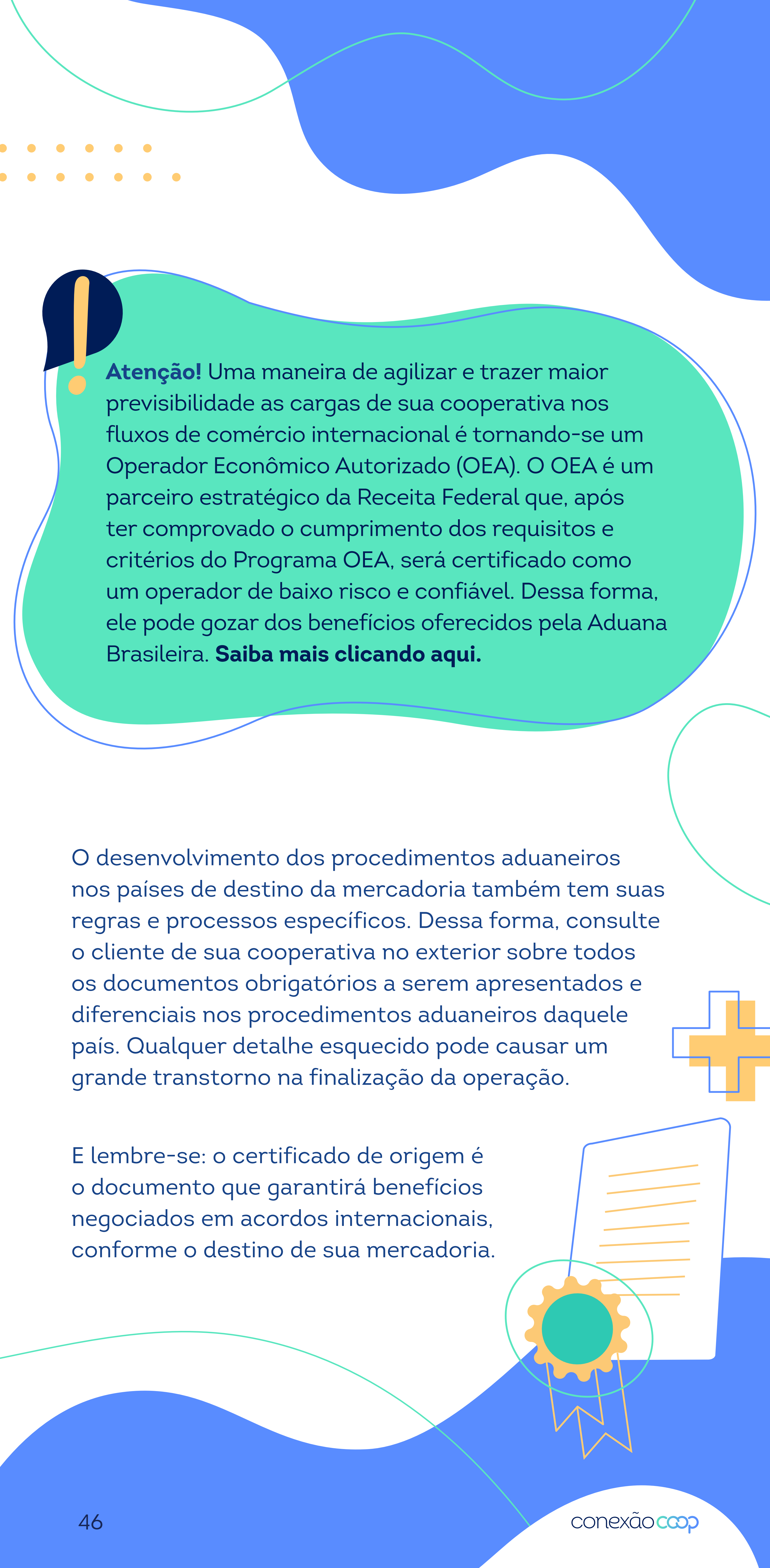
- Verde:** desembaraço imediato, sem verificação dos documentos ou da mercadoria, estando ela liberada para seguir adiante dentro do porto, aeroporto ou ponto de fronteira terrestre rumo ao meio de transporte correspondente (navio, avião, caminhão).
- Laranja:** conferência dos documentos apresentados para verificação de que seu conteúdo condiz com as informações apresentadas no RE e na DDE.
- Vermelho:** conferência dos documentos e da mercadoria. Neste caso, a verificação será realizada por analista fiscal do Tesouro Nacional, na presença do exportador ou de quem o represente. O SISCOMEX indicará, segundo critérios definidos pela administração aduaneira, os despachos cujas mercadorias deverão ser objeto de verificação.

EMBARQUE/TRANSPOSIÇÃO DE FRONTEIRA:

É a efetivação da entrega da mercadoria para o transportador e o respectivo carregamento no equipamento de transporte. O embarque ou a transposição da fronteira da mercadoria destinada à exportação somente poderá ocorrer após o seu desembaraço e será realizado sob vigilância aduaneira.

AVERBAÇÃO: 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 dá por meio do sistema informatizado SISCOMEX

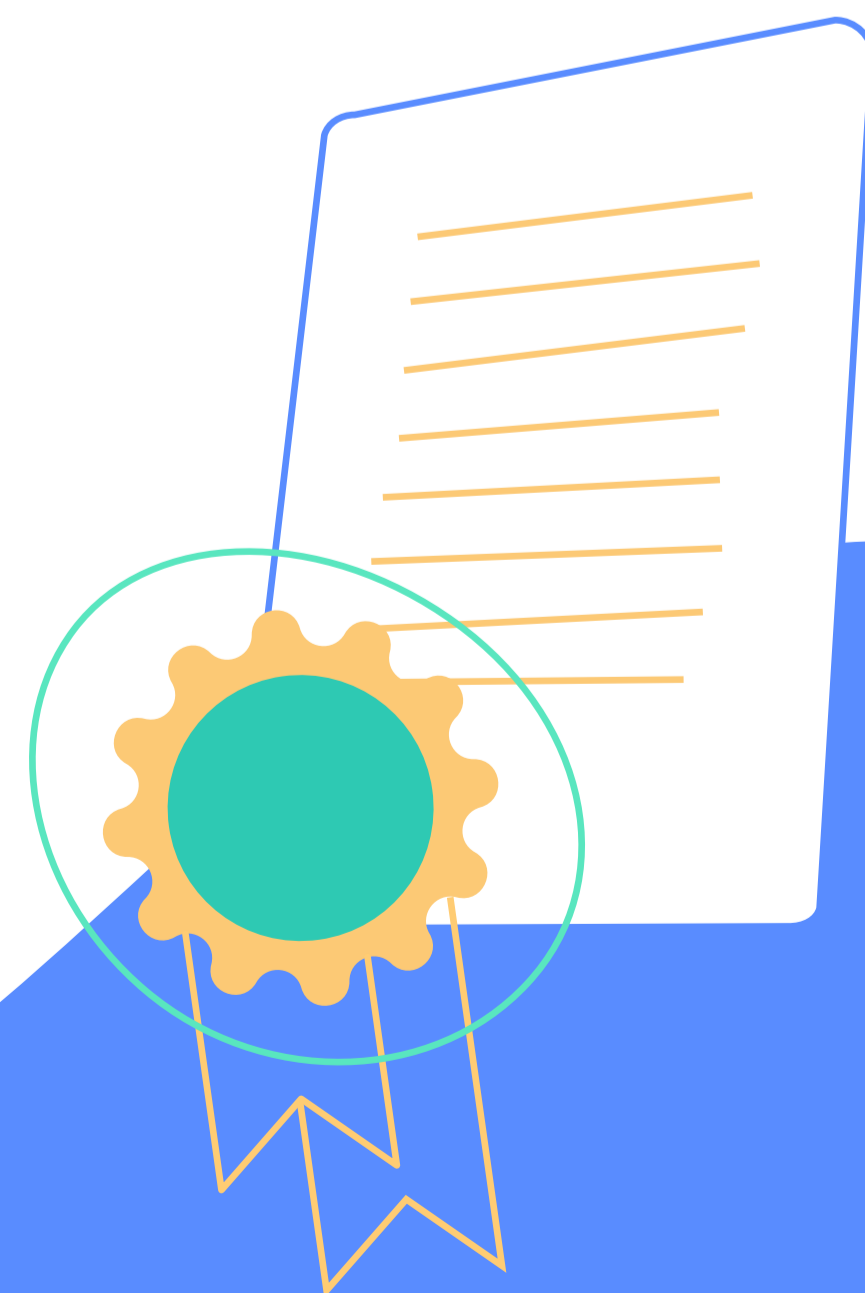
COMPROVANTE DE EXPORTAÇÃO: A operação de exportação é concluída com a sua averbação no SISCOMEX. Na ocasião, fica disponível para o exportador o documento comprobatório da exportação emitido pelo FISCO, sendo necessária apenas a solicitação.



Atenção! Uma maneira de agilizar e trazer maior previsibilidade as cargas de sua cooperativa nos fluxos de comércio internacional é tornando-se um Operador Econômico Autorizado (OEA). O OEA é um parceiro estratégico da Receita Federal que, após ter comprovado o cumprimento dos requisitos e critérios do Programa OEA, será certificado como um operador de baixo risco e confiável. Dessa forma, ele pode gozar dos benefícios oferecidos pela Aduana Brasileira. **Saiba mais clicando aqui.**

O desenvolvimento dos procedimentos aduaneiros nos países de destino da mercadoria também tem suas regras e processos específicos. Dessa forma, consulte o cliente de sua cooperativa no exterior sobre todos os documentos obrigatórios a serem apresentados e diferenciais nos procedimentos aduaneiros daquele país. Qualquer detalhe esquecido pode causar um grande transtorno na finalização da operação.

E lembre-se: o certificado de origem é o documento que garantirá benefícios negociados em acordos internacionais, conforme o destino de sua mercadoria.





7.

**Serviços
essenciais às
operações de
exportação**

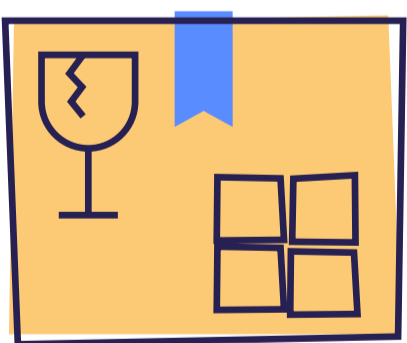
Cooperação também é palavra-chave para o sucesso de qualquer projeto de exportação. É preciso reconhecer que ninguém detém sozinho todo o conhecimento existente sobre os procedimentos necessários ao comércio exterior. Por isso, é interessante contar sempre com um grupo de parceiros, e é assim que eles devem ser tratados: como detentores de conhecimentos específicos sobre algumas das atividades críticas expostas nesta publicação.

Para ajudá-lo a identificar os parceiros ideais para sua cooperativa, indicaremos alguns prestadores de serviços especializados e essenciais. Eles podem e devem ser terceirizados, não tanto pelo custo envolvido, mas pela certeza de que conseguirão entregar um trabalho bem feito ao final do processo:



Despachantes aduaneiros: responsáveis pela representação da cooperativa perante a aduana (Receita Federal). Esses profissionais garantem o processamento dos procedimentos

aduaneiros e o atendimento a eventuais exigências da fiscalização. São especialistas em antever problemas no processo, elaborando as devidas correções e provendo orientação prévia à sua elaboração. Isso garante uma rápida liberação das mercadorias. Os honorários dos despachantes são calculados sobre o valor CIF (custo, seguro e frete) do negócio realizado.



Agenciadores de cargas: são empresas especializadas no transporte internacional de cargas. Realizam cotações, reservas e planejamentos logísticos. Parceiros

perfeitos para a implementação das decisões traçadas no planejamento logístico. Seus honorários estão incluídos no valor do frete pago (ou a pagar).



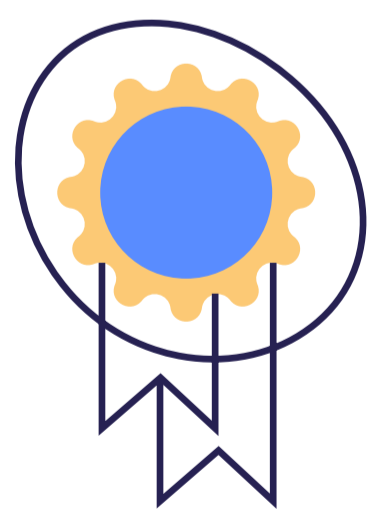
Bancos/corretoras de câmbio:

imprescindíveis para as operações de fechamento de câmbio e remessa de cobranças internacionais. Nesses casos, os bancos podem ser ótimos parceiros do comércio internacional. Assegure-se de trabalhar com instituições com as quais sua cooperativa já mantenha relacionamento, pois isso garantirá melhores taxas para suas operações, e até a isenção de muitas delas. Mas atenção: é importante assegurar-se de que a equipe de câmbio esteja adequadamente treinada e familiarizada com as operações internacionais.



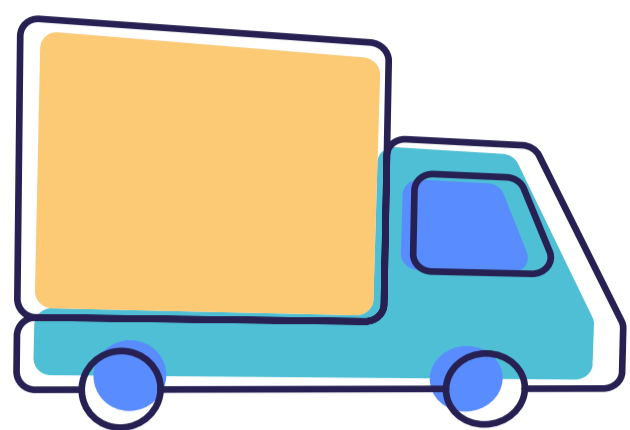
Seguradoras: as seguradoras deverão ser contratadas sempre que a condição de venda atribuir a contratação do transporte à sua empresa. O trabalho dessas prestadoras de

serviço está diretamente ligado ao do agente de cargas. Também existem empresas especializadas no seguro de transportes. Assegure-se de trabalhar com as melhores, pois se o seguro tiver de ser acionado, apenas as melhores corresponderão à sua necessidade e urgência. Normalmente, as seguradoras não cobram honorários, recebendo um percentual do prêmio (valor do contrato) para fins de administração do fundo comum que assegura a indenização, em caso de sinistro.



Certificadoras: muitas operações internacionais demandam certificados de inspeção prévios ao embarque das mercadorias.

Isso assegura ao comprador as condições da mercadoria no momento do embarque. Caso as mercadorias recebidas não correspondam às características originalmente certificadas, a certificadora arcará com o prejuízo. Esse tipo de serviço é muito comum na comercialização de *commodities*, porém, tem sido cada vez mais utilizado em operações de produtos industrializados. Sua remuneração provém de um percentual estabelecido sobre o valor da mercadoria inspecionada.



Courier: são empresas de transporte de remessas expressas muito utilizadas para documentos e pequenas remessas. Garantem a entrega em outros países em dois ou três dias. É a melhor forma de enviar amostras de seus produtos. E lembre-se: se o potencial cliente pediu amostras do seu produto, ele está interessado em recebê-lo o mais rápido possível. Há pouco tempo, essas empresas passaram a também oferecer seu conhecimento para grandes remessas, ou mesmo cargas internacionais. Sua precisão logística é ótima e, por isso, vale a pena consultá-los. O *courier* é remunerado pelo valor do frete, que costuma ser mais elevado que os oferecidos pelos agentes de cargas. Isso acontece em virtude dos serviços envolvidos nesse tipo de operação, que incluem um processo aplicado de porta a porta, ou seja, desde o ponto de embarque (com o exportador) até o ponto de entrega (para o importador).



Agentes de viagem: está cada vez mais fácil fechar pacotes de viagem pela internet, mas pode ser mais seguro confiar nos conhecimentos e habilidades de um agente de viagens, especialmente para poupar tempo. Uma vez definida uma agenda de viagem, um bom agente pode cuidar do resto. Caberá a ele se preocupar em escolher o melhor roteiro, acomodar você e sua equipe em hotéis confortáveis e compatíveis com o orçamento previsto, contratar um seguro de viagens para os mais variados infortúnios e assegurar até mesmo o crédito no plano de milhas correspondente. Normalmente, a comissão desse parceiro é paga pela companhia aérea com a qual ele adquiriu a passagem.





8.

Estudios de caso

Para exemplificar um pouco do que vimos neste e-book, apresentamos a seguir dois estudos de caso de cooperativas que têm tido sucesso em suas exportações, devido não só à qualidade e certificação de seus produtos, mas também pela melhoria nos processos de exportação.



CASE 1: **COOPFAM**

NOME:

Coopfam - Cooperativa dos Agricultores Familiares de Poço Fundo e Região

BREVE HISTÓRICO:

Fundada em 2003 a partir de uma associação já existente, a Associação dos Pequenos Produtores de Poço Fundo, criada em 1991, que foi a primeira organização do Brasil a obter a certificação FairTrade.

LOCALIZAÇÃO:



Poço Fundo (MG), com atuação no sul de Minas Gerais

O QUE EXPORTA:



Café verde cru

PARA ONDE EXPORTA:



Estados Unidos



Canadá



Alemanha



Inglaterra



Irlanda



Suíça



França



Itália



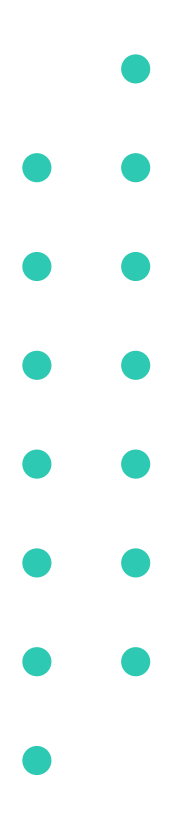
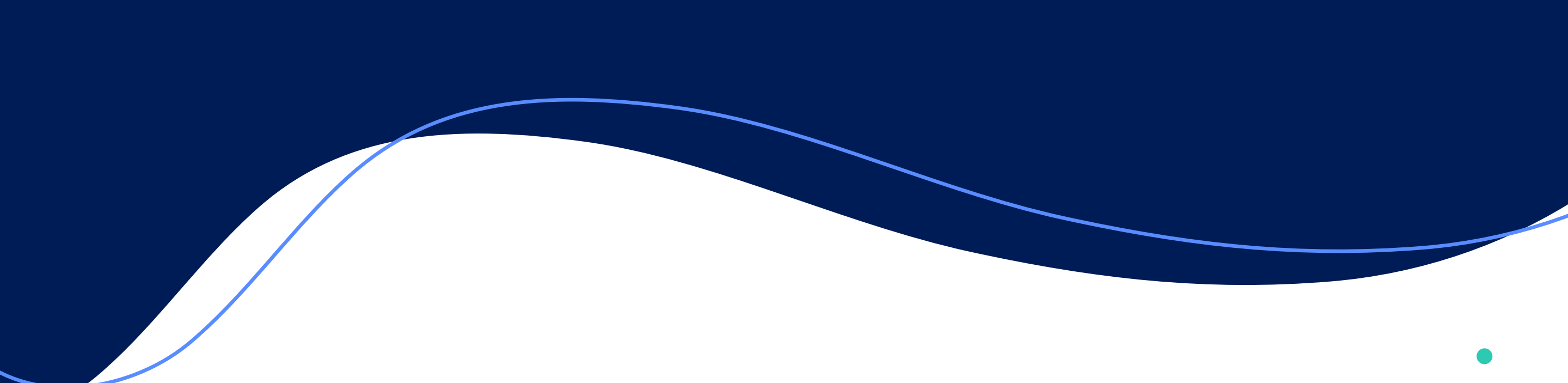
Japão



Austrália



Nova Zelândia




O cultivo de café no sul de Minas Gerais começou nos anos 1980 por meio da Pastoral da Terra, movimento da Igreja Católica. Mais tarde, em 1991, foi criada a Associação dos Pequenos Produtores de Poço Fundo, com foco na produção de café e que, anos depois, em 1998, seria a primeira organização do Brasil a obter a certificação FairTrade. Em 2003, a associação se torna cooperativa e dá origem à Coopfam.

Portanto, a Coopfam é uma das organizações pioneiras no Brasil na comercialização de café com a certificação FairTrade. Ela começou a realizar exportações em 2007 e, atualmente, cerca de 85% do seu faturamento é obtido com as vendas externas de cafés finos com selo FairTrade, que assegura o pagamento ao pequeno produtor de um preço mínimo de US\$ 135 e um prêmio de US\$ 26,45 por cada saca de 60 kg. Dessa forma, os cooperados podem receber mais que o dobro nas vendas ao mercado externo ante o café especial convencional.

Em 2020, a cooperativa exportou 78 mil sacas de 60 kg de café verde cru, para países como Estados Unidos, Canadá, Alemanha, Inglaterra, Irlanda, Suíça, França, Itália, Japão, Austrália e Nova Zelândia.

Ao todo, isso representa um faturamento anual de cerca de 10 milhões de dólares, o que significa um crescimento substancial em relação aos anos anteriores. Isso se deve à elevação das cotações da commodity no mercado internacional em 2020 e ao aumento na produção de café entregue à cooperativa.



Toda a área cultivada com café pelos 558 cooperados da Coopfam, 2.980 hectares, possui a certificação FairTrade, que é renovada periodicamente após as auditorias da Flocert. Nesta área, 167 cooperados também plantam 570 hectares de café orgânico, que responde por quase 5% da produção total de café da cooperativa.

DESENVOLVIMENTO

Ao longo do tempo e à medida que aumentava suas exportações, a Coopfam foi profissionalizando cada vez mais as operações do seu processo de exportação, que, de forma simplificada, funciona assim na cooperativa atualmente:

1.

Para iniciar o processo de exportação, o Departamento de Classificação de Cafés da cooperativa prepara, com um mês de antecedência, uma amostra de café para enviar ao importador, que retorna com a aprovação e as instruções de embarque, com todos os dados necessários para envio dos grãos. Esses documentos são enviados ao despachante aduaneiro responsável pelo processo.

2.

Em seguida, o mesmo departamento da Coopfam emite a instrução de maquinário de café, para a preparação dentro das especificações acordadas em contrato. É um processo muito cuidadoso para garantir a qualidade do produto e a satisfação do importador.

3.

Enquanto a carga é preparada, o despachante envia a relação de navios disponíveis para a cooperativa escolher a melhor opção. Após a definição, os dados da reserva também são enviados ao importador, incluindo as datas de saída e chegada.



4.

No dia da estufagem, é emitida a nota fiscal e a autorização de carregamento. O contêiner, depois de inspecionado, é carregado com as sacas de café e lacrado com uma numeração que também é enviada ao importador - medida que visa evitar a violação da carga.

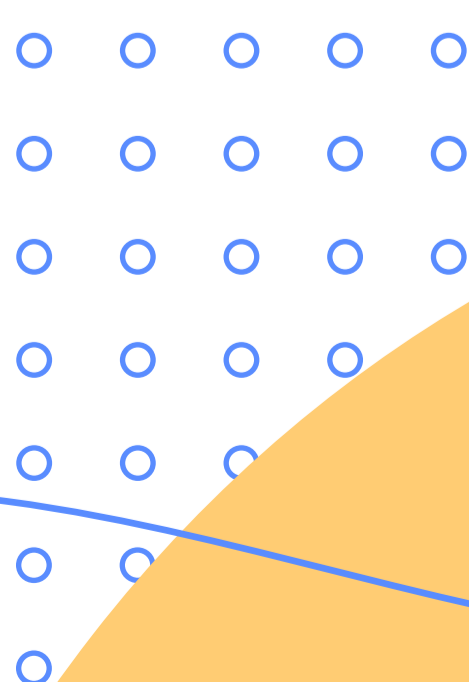
5.

Por fim, o despachante aduaneiro emite o registro de importação, que é um controle a ser enviado à Receita Federal, é feito o seguro da carga e o motorista é liberado a levá-la ao porto. Quando o importador recebe todos os documentos e informações da importação, que garantem o sucesso da operação, é iniciado o processo de pagamento e finalizada a exportação.

Em relação às certificações ativas, a Coopfam possui a FairTarde e a Orgânica, esta última certificada pelo IBD, para os mercados Europeu, Brasileiro, Japonês e Americano. Segundo a cooperativa, elas são importantes devido aos resultados e benefícios gerados para a família cooperada e a comunidade, nos quesitos ambientais e sociais.

“Este impacto socioambiental somado aos diferenciais de precificação na comercialização que garantem o preço justo e a valorização do produto, agregam valor para os produtores cooperados e, conseqüentemente, para a comunidade local. Isso porque, todas essas ações de caráter socioambiental, impactam as propriedades e seu entorno, de modo a contribuir com o desenvolvimento sustentável”, diz a cooperativa.

+ + +



RESULTADOS E PRÓXIMOS PASSOS

Ano a ano, a Coopfam vem registrando alta nas exportações das sacas de 60 kg de café verde cru:

- + 2014: 7.060 sacas
- + 2015: 11.000 sacas
- + 2016: 13.000 sacas
- + 2017: 22.000 sacas
- + 2018 e 2019: 43.000 sacas em cada ano
- + 2020: 78.000 sacas



Em parte, esse crescimento se deve ao trabalho de uma equipe comercial da cooperativa que é voltada à abertura de mercados de exportação, além de trabalhar na ampliação do número de clientes nos países já consumidores. Em 2020, a cooperativa conquistou 14 novos clientes internacionais em 3 países.

A perspectiva é continuar a expansão no volume de vendas e número de clientes. A cooperativa reestruturou o trabalho de fornecimento de café e hoje tem produção para atender diferentes nichos de mercado, desde commodity e certificados até os altamente especiais e orgânicos.

A produção dos cooperados que não atinge o padrão de exportação é vendida a torrefações nacionais. Inclusive, a cooperativa pretende ampliar de 15% para 25% a fatia das suas vendas no Brasil, reduzindo a dependência do mercado externo.



++++



CASE 2: **CAMTA**

NOME:

CAMTA - Cooperativa Agrícola Mista de Tomé-Açu

BREVE HISTÓRICO:

fundada em 1929 por imigrantes japoneses que buscavam colonizar a região de Tomé-Açu, no Pará. Começou com a cultura de pimenta-do-reino e depois ampliou para cacau e frutas diversas.

LOCALIZAÇÃO:



Tomé-Açu (PA)

O QUE EXPORTA:



cacau, pimenta do reino, polpas de frutas

PARA ONDE EXPORTA:



Argentina



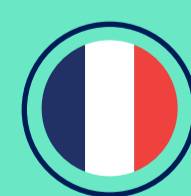
Japão



Estados Unidos



Alemanha



França



Israel

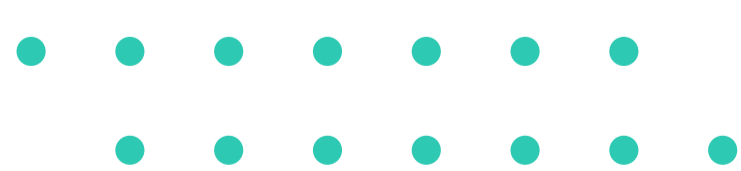
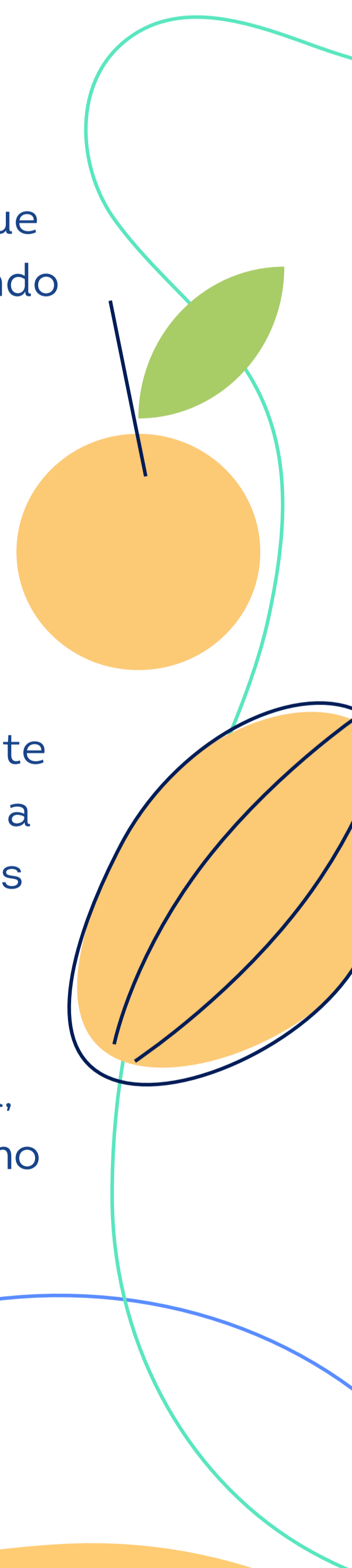
A história da CAMTA se mistura com a imigração japonesa no Brasil. A cooperativa foi fundada em 1929 por imigrantes japoneses que buscavam colonizar a região de Tomé-Açu, no Pará, cultivando o cacaueteiro, hortaliças e arroz.

A CAMTA iniciou suas atividades com a cultura de pimenta-do-reino, que só foi prosperar depois da 2ª Guerra Mundial, transformando-se no “diamante negro” que gerava desenvolvimento à região.

No final da década de 60, porém, começou o declínio da fase áurea da pimenta-do-reino, o que fez a cooperativa diversificar a produção, aderindo a culturas de curto, médio e longo prazo. Essa mudança fez com que a região se tornasse um importante polo exportador de frutas tropicais.

Mais tarde, em 1987, após apoio financeiro do governo japonês, a CAMTA implantou sua agroindústria de polpas de frutas, que atualmente conta com a força de 172 cooperados, somados a mais de 1.800 produtores familiares cadastrados para o fornecimento de matéria prima.

Atualmente, a cooperativa produz e exporta cacau, pimenta-do-reino e polpa de fruta para países como Argentina, Japão, Estados Unidos, Alemanha, França e Israel.



DESENVOLVIMENTO

Um dos grandes diferenciais da CAMTA é o Sistema Agroflorestal de Tomé-Açu (SAFTA), um modelo exclusivo de agricultura sustentável na Amazônia, que faz, por exemplo, com que o cacau cresça em um ambiente que simula o de uma floresta nativa e ainda seja produzido de forma sustentável.

O SAFTA teve início na década de 70 através da consorciação de diversas culturas agrícolas, frutíferas e florestais nas áreas onde predominava a monocultura decadente da pimenta-do-reino. O sistema é inspirado na vivência dos povos ribeirinhos que plantavam em seus quintais o policultivo de árvores frutíferas e florestais, imitando a floresta.

Preocupada com as questões climáticas globais, a CAMTA busca conscientizar seus cooperados a praticarem o SAFTA em suas propriedades agrícolas. Pois é uma forma de contribuir para a redução dos desmatamentos da floresta primária e assegurar um ambiente de trabalho agradável, sob a sombra das árvores frutíferas e florestais.

Evolução do Sistema Agroflorestal de Tomé-Açu (SAFTA)



Área degradada



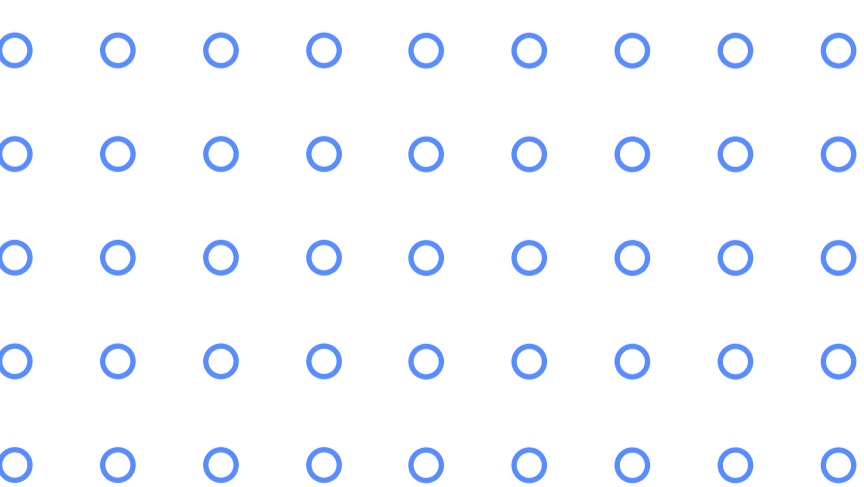
SAFTA com 1 ano



SAFTA com 5 anos



SAFTA com 35 anos



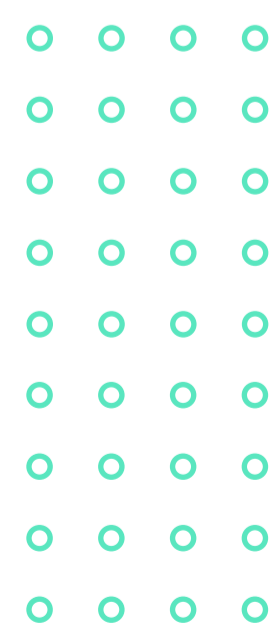


A disseminação do SAFTA tem promovido a melhoria na qualidade de vida das comunidades envolvidas e garantido a comercialização de produtos gerados na cadeia de produção contínua e sustentável. Inclusive, é um diferencial que contribui para a exportação.

Além disso, a localização da cooperativa é tida como estratégica não só do ponto de vista geográfico. Estar na região Amazônica garante uma alta incidência de sol, que, segundo a cooperativa, garante um produto de melhor qualidade, com sabor mais doce e acentuado - o que é bastante valorizado pelos importadores.

Devido à sua origem, a CAMTA começou a exportar primeiramente para o Japão, mas logo ampliou os mercados. Hoje, exporta para 6 países, com exportação direta e também por meio de traders e brokers. No Japão, por exemplo, a cooperativa vende diretamente para uma grande distribuidora local, que revende internamente no país.

Uma novidade recente na cooperativa foi a obtenção, em 2019, do selo de Indicação Geográfica (IG) para o cacau, que comprova que o produto é genuíno e possui qualidades particulares, ligadas à sua origem. Em determinados mercados internacionais, muitos produtos são caracterizados não apenas pela marca que ostentam, mas também pela indicação da sua verdadeira origem geográfica. Ou seja, essa indicação representa reputação e o distingue dos demais produtos disponíveis no mercado.



Inclusive, a busca pelo selo de IG nasceu de uma demanda do mercado de exportação. “Levamos 10 anos para conseguir isso e tivemos que adequar muitas coisas para dar certo”, lembra o presidente da CAMTA, Alberto Opatta. A primeira exportação de cacau com o selo de IG ocorreu em 2020 e a expectativa é de crescimento.

Atualmente, a CAMTA possui também as certificações Orgânica e Kosher e está tentando obter a ISO 22000 - Gestão de Segurança de Alimentos. Trata-se de uma norma internacional que define os requisitos de um sistema de gestão de segurança de alimentos abrangendo todas as organizações da cadeia alimentar, da “colheita à mesa”. Por não possuí-la, a cooperativa conta que já deixou de vender para países onde a ISO 22000 é obrigatória.

RESULTADOS E PRÓXIMOS PASSOS



Em 2021, a cooperativa comemorou 92 anos de vida e, principalmente, sua consolidação no mercado, superando inúmeras dificuldades ao longo das décadas. Vale lembrar que a CAMTA não vende apenas para o mercado externo. Inclusive, a cooperativa também pretende ampliar sua participação no mercado nacional, especialmente em São Paulo.

Sobre os produtos disponibilizados, a cooperativa trabalha com dois tipos de cacau: o cacau corrente em amêndoa, que vendeu 145 toneladas em 2019 no mercado interno; e o cacau especial (Meiji), que é vendido exclusivamente para o mercado internacional e teve 376 toneladas exportadas em 2019, o que representa um faturamento de quase R\$ 5 milhões.

Ou seja, 72% do cacau produzido é exportado. Com o selo de IG, a cooperativa espera ampliar esse número e também os países importadores.

Os demais produtos exportados são: pimenta-do-reino branca, pimenta-do-reino preta e polpas de frutas de mais de 15 sabores. A polpa de açaí é uma das mais demandas. Só em 2019, a CAMTA produziu mais de 793 toneladas de açaí em polpa. Desse montante, exportou 182 toneladas para o Japão e outras 32 toneladas para a Alemanha.

Outro resultado significativo foi o início das exportações para Israel em 2020, que representa uma excelente oportunidade de abertura do mercado do Oriente Médio. É uma forma de compensar a perda de espaço em mercados como o Japão, que passou a demandar menos polpas de fruta nos últimos anos.





9.

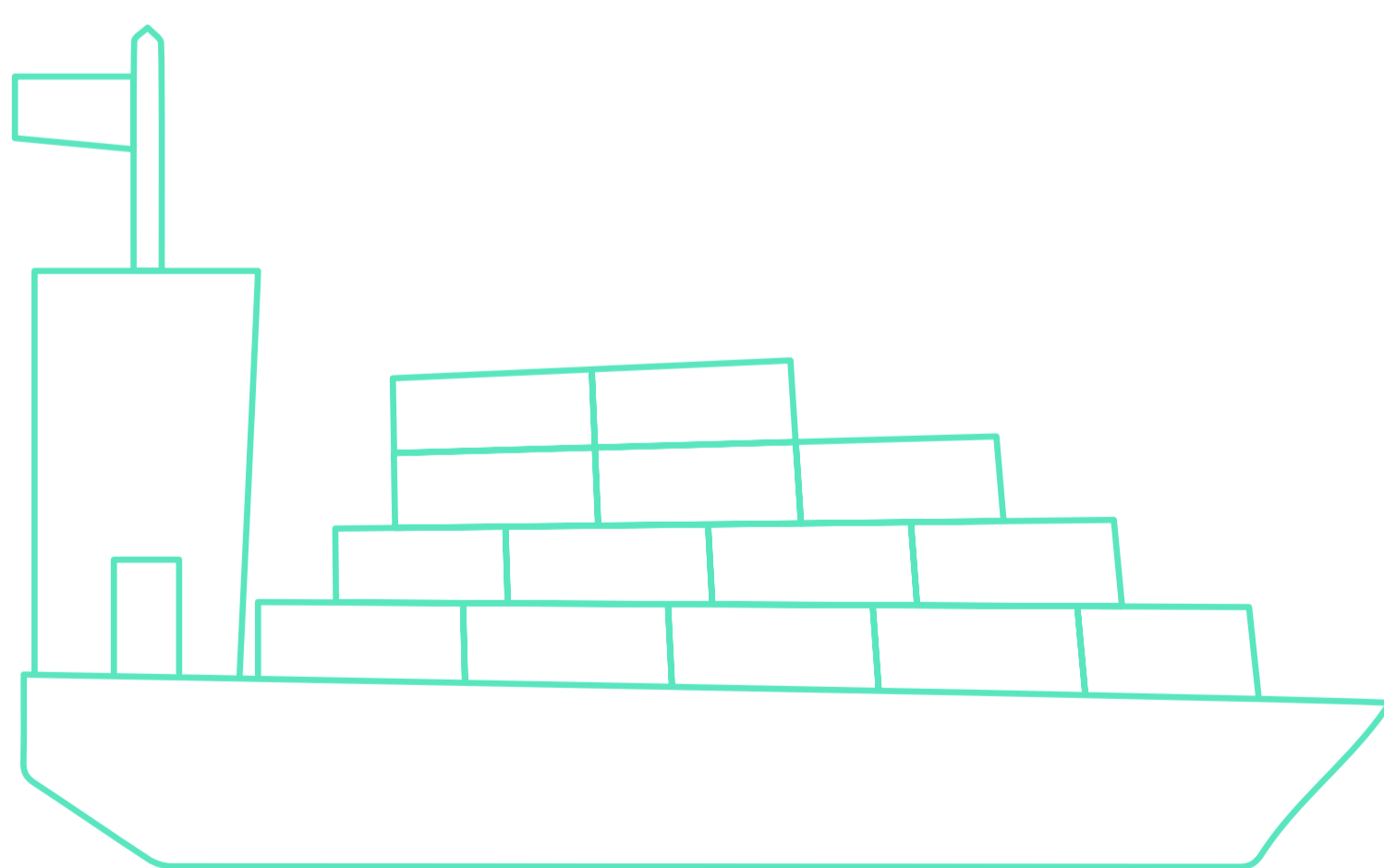
Conclusão



O operacional de qualquer ação, por mais complexo que seja, não pode ser deixado de lado. Por isso, dedicamos este e-book inteiro às questões relacionadas a contratos, normas, questões financeiras, pagamentos, operações logísticas e aduaneiras, entre outras. Pode parecer complicado no início, mas, com o passar do tempo, a cooperativa vai melhorando os processos, a exemplo do que fez a Coopfam.

A decisão sobre as melhores condições para exportação - como questões de financiamento e forma de pagamento - também passa pela atual situação da cooperativa. O importante é entender todos os caminhos possíveis e definir o que mais se enquadra com as condições atuais da cooperativa.

No próximo - e último - manual da série “Exportação de Cooperativas”, você vai entender **como o cooperativismo pode ser uma excelente estratégia de exportação** - o que, inclusive, pode acelerar ou facilitar a sua decisão para iniciar as exportações fazendo parte de uma cooperativa. Até o próximo!



conexão **coop**



[f](#) | [t](#) | [••](#) | [v](#) | [@](#) | [in](#) | sistemaocb

somoscooperativismo.coop.br