



Administrabrasil.com.br

BOM ESTUDO!



CURSO PROFISSIONALIZANTE
ONLINE COM CERTIFICADO

Comércio *Exterior*

CURSO RÁPIDO, OBJETIVO E SEM LERO-LERO

Estude o conteúdo do curso e solicite seu certificado em nosso site.

O certificado será enviado para o seu e-mail após aprovação do pedido.



Carga horária no certificado: 100 horas

Conteúdo Programático

1. O Comércio Internacional
2. Barreiras Comerciais e o Protecionismo
3. As Relações Internacionais
4. Formação de Preço no Comércio Internacional
5. Internacionalização da Empresa
6. Guia de como Exportar
7. Considerações Finais

Introdução

O comércio é a forma mais sofisticada que o ser humano desenvolveu para elevar a satisfação das sociedades e dos indivíduos, depois do advento da produção. Isto significa que, trocando mercadorias, o bem estar das comunidades e dos indivíduos pode elevar-se para além daqueles patamares que poderiam ser atingidos somente pela própria produção. É importante, neste sentido, entendermos como o comércio surgiu e como passou a ser praticado entre os países. Para isto, precisamos de um pouco de história das relações internacionais, pois as relações de comércio exterior são uma forma de relação internacional.





Capítulo 1:

O Comércio Internacional

01

Por que temos comércio?: O comércio existe porque uma comunidade não pode produzir tudo o que necessita. Às vezes falta um ou mais dos recursos necessários. Pode ser que falte terra adequada a um determinado plantio ou falte tecnologia para a fabricação de dado produto.

Com isto, as comunidades utilizam aquela parte da produção que não é consumida internamente e troca pelas mercadorias que precisa. É preciso, como você pode ver, que uma outra parte queira adquirir esta produção e ao mesmo tempo, se desfazer daquela parte que destinou para o comércio.





02

Troca direta: A troca direta é pouco adequada a um número grande de transações, envolvendo uma diversidade imensa de produtos. Por isto, surgiu a moeda como unidade de valor. A moeda é, assim, uma intermediária de troca. Vende-se o que foi destinado ao comércio exterior, ou seja, fora da comunidade, e com o dinheiro recebido, compra-se o que precisa dentro da comunidade. Além disso, aquela parte da produção doméstica que não é consumida fica à disposição para ser tocada, ou seja, transacionada, e pode ser chamada de modo muito simples como excedente econômico.

03

Por isso, o comércio exterior surge pela existência do excedente econômico e é por isso que o comércio é bom para todos os envolvidos: através daquilo que não é usado domesticamente, a comunidade pode adquirir dinheiro para comprar o que precisa e não é capaz de produzir, ou produz de modo ineficiente. Para nossos propósitos, bastaria dizer que, tudo o que comprarmos internamente e que sai com maior preço ou menor qualidade, não vale a pena. Logo, para estes itens, é melhor comprarmos de fora.



A Teoria Clássica do Comércio Internacional (TCCI) defende que o comércio internacional é positivo a todos os que dele participam. Isso é o que se chama de jogo de soma não-nula, isto é, para um ganhar, não é necessário que os outros percam. Todos ganham. E como isso é possível? Atualmente se crê que a especialização internacional se faça segundo a utilização relativa dos fatores de produção em cada país. Há países, como Brasil, se destaca na importação de bens produtivos da agricultura, outros países se destacam pela importação de tecnologia, outros de capacidade de trabalho empreendedor, petróleo, e por aí vai.



Capítulo 2:

Barreiras Comerciais e o Protecionismo

01

“Panelas” no comércio: Embora todo o discurso oficial dos estados nacionais sejam em torno do livre-comércio, a prática, no entanto, não é sempre convergente com tais ideias. Dizendo de modo claro: as vezes (ou quase sempre), os objetivos nacionais de um Estado são incompatíveis com a prática do livre comércio. A própria formação de blocos econômicos pode ser uma forma de desvio de comércio. Trata-se da famosa “panelinha”. O Mercosul, BRICS e o G15 são hoje os principais blocos econômicos que o Brasil está inserido, e eles têm trazido ao país a relevância internacional nos principais debates globais, viabilizando o comércio comum e fortalecendo a indústria nacional através de “negociações favoráveis”. Estamos falando de redução ou extinção de taxas de alfândega e aduaneira, além de flexibilização na regulamentação de circulação de mercadorias, capital e pessoas entre esses países. Literalmente uma panelinha. Ou você pode chamar simplesmente de “negociação estratégica”.

02

Protecionismo: Nos dias atuais, uma das principais representações do protecionismo é a guerra comercial entre Estados Unidos e China. Sucintamente, podemos explicar essa guerra comercial como uma disputa econômica entre os dois países turbinadas pela falta de relações diplomáticas entre as duas nações. “Protecionismo” pode ser definido como um conjunto de ações governamentais para proteger a economia de seu país. Ou seja, o governo dificulta a entrada de determinado produto importado em seu país para que os fabricantes nacionais desse produto consigam ter mais sucesso em vendas, beneficiando a economia interna.



03

Faca de dois gumes: a grande vantagem das barreiras comerciais é que ela possibilita “proteger” o mercado nacional. Ela protege os produtores da concorrência das mercadorias importadas e protege os consumidores de produtos de baixa qualidade, que podem até mesmo ser perigosos para o consumo. No entanto, ao mesmo tempo em que protegem, também prejudicam o mercado nacional. Os produtores nacionais que dependem de matéria-prima importada para suas atividades podem ter mais dificuldade para obtê-la devido às barreiras comerciais. Isso torna, geralmente, o produto mais caro, e nem sempre com a qualidade do produto de fora.



Capítulo 3:

As Relações

Internacionais

01

Relações internacionais: é a condução das relações entre povos, nações e empresas nas áreas política, econômica, social, militar, cultural, comercial e do direito. As relações entre os estados nacionais (os principais atores) podem assumir duas formas básicas:

1. Interações pacíficas: são as relações de reciprocidade; relações de cooperação, coordenação e de integração, e;
2. Interações conflituosas: relações onde perspectivas diferentes, conforme o interesse nacional doméstico, levam para o setor externo a existência de desacordos e litígios, dos quais o mais grave é o conflito bélico (a guerra).



02

Existem incontáveis organizações internacionais, isto é, aquelas instituições formadas por dois ou mais Estados. Porém, no que concerne ao âmbito geopolítico, econômico e humanístico global, algumas delas se destacam pela sua importância, dentre elas, podemos citar a ONU, OMC, Otan, FMI, Banco Mundial, OIT e OCDE. Aqui, para este curso, destacamos a OMC (Organização Mundial do Comércio), que é o organismo internacional responsável por legislar e acompanhar as transações econômicas e comerciais realizadas entre diferentes países. Além disso, o seu principal objetivo é promover a liberalização mundial do comércio, visando combater o chamado protecionismo alfandegário, em que uma nação impõe elevadas tarifas para produtos estrangeiros a fim de favorecer a indústria local. Quando algum país tem algum tipo de problema com outro Estado, ele recorre à OMC como instância máxima para avaliar e julgar a questão.

03

Estudantes: se você está cursando Relações Internacionais, você irá, basicamente, promover entendimentos entre empresas e governos de diferentes países, abrindo caminho para exportações, importações e acordos bilaterais (entre dois países) ou multilaterais (com várias nações), otimizando ações e projetos nas áreas de turismo, negócios, tecnologia, educação, etc. Irá, também, ajudar empresas estrangeiras a se estabelecerem no país, cuidando de trâmites legais e propondo mudanças na cultura da organização para que ela se adeque à realidade local, quando necessário. É um mercado amplo, complexo, e que envolve o terceiro setor, diplomacia e assessoria.





Capítulo 4:

Formação de

Preço do

Comércio

Internacional

01

Preço do produto: Existem diferentes formas de se estabelecer o preço do produto, estudadas em Administração e Economia. Mas todas elas devem tratar o básico: levar em consideração os custos de produção (custos fixos, variáveis e totais), as potenciais receitas auferidas (quantidade vendida multiplicada pelo preço praticado) e, também, através destes, a margem (sua porcentagem).



02

E se você é novo em algum mercado, ainda terá um longo desafio pela frente: para uma empresa nova no mercado, as exigências são ainda maiores, pois uma vez que vai competir com firmas já estabelecidas, cujos produtos já são aceitos, a estreante no comércio exterior deve apresentar, além do preço atrativo, também uma qualidade compatível com as exigências do mercado. Compatível, aqui, significa a mesma qualidade dos outros concorrentes ou ainda maior. Tudo isto, cuidando do preço. Atualmente, por exemplo, a inflação está alta na maioria dos países, sendo assim, o preço é um fator imprescindível no que tange o comportamento de compra.



03

Fique sempre alerta!: faça uma verificação rigorosa de todos os benefícios fiscais (mecanismos tributários) e financeiros (por exemplo, tipos de financiamentos) disponíveis para utilização. Eles variam de país para país. Além disso, observe os demais custos que normalmente são diferentes daqueles praticados para o mercado brasileiro, tais como os relativos ao transporte, despesas com embalagens específicas para exportação, fretes e seguros, além de custos “novos”, tais como despesas portuárias, despesas com despachantes e também com assessoria especializada em comércio exterior. Levante o máximo de informações que puder sobre o país em que irá atuar.





Capítulo 5:

Internacionalização da Empresa



01

Conceito: Internacionalizar a empresa significa que a firma participa de forma ativa no comércio exterior, ou seja, que atua em mercados externos. Deve-se considerar, em primeiro lugar, que o ambiente no qual a empresa vai atuar é significativamente diferente do que lhe é habitual. Países diferentes podem ter idiomas diferentes e, com certeza, hábitos e culturas também diferentes. Isto implica em regras, leis e procedimentos distintos. No Brasil, por exemplo, um eventual atraso costuma ser tolerado. Em outro local, principalmente nos países europeus, essa atitude pode ser desastrosa para o negócio, uma vez que abala a confiança que a pessoa deposita em você. É “game over” na hora.

02

Qual o melhor tipo de exportação para o seu negócio?: para uma empresa ser uma exportadora ativa, por exemplo, é preciso que adote uma postura firme e busque uma estratégia consistente, inclusive, modificando o produto se isto for necessário a uma melhor inserção nos mercados internacionais. Isto independe se vai trabalhar com exportação direta, ou seja, um contrato entre o exportador e o importador em outro país, ou se a transação será de exportação indireta, isto é, venda a uma empresa dentro do Brasil que se encarrega de revender o produto para o exterior (*trading companies*, cias comerciais exportadoras, consórcios de exportadores, etc.). Aqui, você irá estudar se compensa ou não montar uma estrutura de exportação direta (mais funcionários, mais espaço físico, etc.) ou se vale a pena contratar quem já faz isso com competência.



03

Não venda somente “o resto” para fora do país:
Como exportar é uma atividade estratégica de longo prazo, a firma que se internacionaliza deve cuidar para que o abastecimento dos pedidos de fora do país sejam feitos com regularidade e qualidade. Lembre-se que a competição é com o mundo todo, e todos querem sua fatia de mercado. Por isso, uma parcela da produção deve ser sistematicamente destinada ao comércio internacional e não somente aquilo que sobra do comércio interno.

04

Por onde começar?: O mercado mundial, assim como qualquer outro mercado, comporta mostras e feiras. O que muda é o tamanho do mercado, o grau de exigência, os costumes e a legislação. Aqui acontecem os contatos comerciais e os futuros negócios. Se abrem as possibilidades e os horizontes e se delineiam as oportunidades, bem como as necessidades de atualização, adaptação e outros aspectos que o exportador e seu produto deverão observar para atender às exigências do mercado consumidor. Uma boa lista de eventos desta natureza é o Calendário de Feiras do *International Trade Center* (ITC), disponibilizado na internet nos idiomas espanhol e inglês. Se você não sabia por onde começar, agora você já tem um ponto de partida para ficar de olho.





Capítulo 6:

Guia de como

Exportar

Documentação: A documentação é uma parte de extrema importância para que a exportação ocorra de acordo com os trâmites aduaneiros. Por ser um processo internacional a lista de documento é bastante longa, mas se a sua empresa está sem nenhuma pendência fiscal, será relativamente fácil obter todos os documentos necessários sem muita dor de cabeça.

Os principais documentos necessários em um processo de exportação são:

- Cadastro como exportadora no Siscomex (Sistema Integrado de Comércio Exterior do governo brasileiro);
- Registro de intenção de compra por parte do importador;
- Contrato de câmbio;
- Modelos de fatura proforma; e
- Documentos do contrato de exportação.

Pode ser que alguns produtos que você irá exportar necessitem de documentos específicos.





02

Criar uma estratégia integrada para exportar: uma vez que as formalidades foram cumpridas, é necessário elaborar uma estratégia sólida e integrada de exportação. Nesse sentido, deve-se entender sobre a cultura de importação do país de destino da carga, assim como a sua legislação aduaneira e quais as precauções a se tomar para que a carga seja admitida no país sem qualquer problema. Essa etapa também é fundamental para garantir que você tenha então uma margem de lucro favorável dentro do processo de exportação. É nela que você vai conhecer os custos envolvidos no processo de exportação, assim como definir qual a melhor rota e modal de transporte para que a sua carga chegue com segurança e dentro do prazo estipulado. Por se tratar de uma cultura diferente, é importante contar com o auxílio de um agente de carga para te guiar durante este processo, fornecendo todas as informações pertinentes à exportação da sua carga e assegurando o custo-benefício da operação.



03

Cadastro como Exportador: Uma vez que sua empresa esteja regularizada perante o fisco, a Sefaz do seu estado e a Junta Comercial (Jucerja), é necessário fazer o cadastro como exportadora no Registro de Habilitação no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR).

Dependendo do tipo de mercadoria que sua empresa exportar, pode ser necessário fazer o registro em um dos sistemas específicos que constam no site do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

Conheça os Incoterms. São os “Termos Internacionais de Comércio”. Trata-se de normas padronizadas (siglas) que regulam aspectos diversos do comércio internacional. Os Incoterms são importantes pois eles têm o papel de deixar clara a alocação de riscos, custos e obrigações entre o comprador e o vendedor em um contrato de compra e venda de mercadorias. Os termos mais usados são:

EXW: O comprador contrata e paga o transporte e o seguro e assume os riscos de extravio a partir do momento em que a carga é disponibilizada no local e dia combinados. É o termo de menor responsabilidade para vendedores.

CIF: O vendedor contrata e custeia o transporte da carga até o ponto de entrega no porto de destino. Até então, ele assume os riscos de extravios ou danos. No navio, os riscos passam a ser do comprador. Salvo disposição em contrário, quem assume o seguro é o vendedor. Ele ainda arca com os trâmites aduaneiros na exportação (quando aplicável).

Conheça os Incoterms (continuação dos termos mais utilizados)

FOB: O vendedor assume os custos de transporte e os riscos até o navio. A partir daí, os custos de transporte e os riscos são assumidos pelo comprador. O comprador também contrata o seguro caso deseje. Em relação aos trâmites aduaneiros, o vendedor assume os custos de exportação e ajuda o comprador com a importação; e o comprador assume os custos de importação e ajuda o vendedor com a exportação.

FCA: O vendedor entrega a mercadoria ao transportador no lugar combinado (armazém geral, por exemplo). Ele arca com os riscos até a entrega da mercadoria. Mas cabe ao comprador assumir o seguro e arcar com os custos de transporte. É preciso atentar para estas duas situações:

1. o lugar de entrega pertence ao vendedor: a mercadoria é considerada entregue quando estiver carregada no transporte contratado pelo comprador;
2. o lugar de entrega não pertence ao vendedor: a mercadoria é considerada entregue quando é descarregada do veículo do vendedor e disponibilizada a quem o comprador determinar (pode ser o transportador ou outra pessoa) — essa é uma inovação dos Incoterms 2020.

05

Por fim, realize o follow-up após o embarque: É muito importante seguir acompanhando a carga mesmo após ter recebido a confirmação de embarque. Esse acompanhamento é fundamental para assegurar que a carga chegará ao seu destino final e dentro dos prazos estipulados. Caso você identifique algum problema durante essa etapa, você poderá então tomar as devidas providências junto aos envolvidos na operação, seja acionando o seguro Internacional da carga, informando o cliente sobre a real situação ou providenciando a documentação necessária para liberação alfandegária.

O follow-up é importantíssimo para perceber as falhas a tempo e isso evita os erros futuros. É bom estar sempre dentro de todos os passos para não cometer erros na hora de exportar o seu produto para fora do país, então faça um checklist com cada um deles para não se perder e cometer erros. Seja sempre o melhor naquilo que irá fazer!



Considerações finais

Estudamos como são estabelecidas as Relações Internacionais e qual a importância do Comércio Internacional para o desenvolvimento dos países. Fomos levados a conhecer a complexidade do sistema de comércio exterior estabelecido e percebemos a importância de uma empresa operar na economia internacional. Por fim, estudamos alguns aspectos com os quais as empresas se deparam quando atuam em um mercado tão amplo, sujeito a tantas regras. Mas isto tudo é somente o começo. O mundo é muito mais vasto. Portanto, de posse desta pequena bagagem, continue sua jornada.

Parabéns pela conclusão do curso. E boa sorte!
Desejamos muito sucesso em sua caminhada.

Agora você pode solicitar seu certificado de conclusão em nosso site.