

*Ailana Fernanda Silva Dutra Santos
Sara Gonçalves Antunes de Souza*



**Manual Técnico
Procedimentos para Exportação do Mel**

*Montes Claros - Minas Gerais
2020*

Autoras

Ailana Fernanda Silva Dutra Santos

Administradora de empresas com especialização em Comércio Internacional; Especialista MBA em Negócios Internacionais e Mestre em Desenvolvimento Econômico e Estratégia Empresarial (PPGDEE-Unimontes). Atua em Gestão de Negócios Internacionais com destaque para: Logística, *Marketing*, Operacionalização, Armazenagem e Câmbio. E na área de Administração de Empresas e Economia, em temas voltados a Cooperativismo, Associativismo, Cadeia Produtiva e Agronegócios.

Sara Gonçalves Antunes de Souza

Economista com mestrado em Economia pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e Doutora em Economia da Indústria e da Tecnologia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). É professora do curso de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes) e do curso de Mestrado profissional em Desenvolvimento Econômico e Estratégia Empresarial- PPGDEE da Unimontes.

Realização

Programa de Pós-Graduação da Unimontes



S237r Santos, Ailana Fernanda Silva Dutra.
Procedimentos para exportação do mel : manual técnico / Ailana Fernanda Silva Dutra Santos, Sara Gonçalves Antunes de Souza; capa João Vítor Gonçalves Ferreira. – Montes Claros, MG : Edição Independente, 2020.
37 p. ; il. ; 7,14 MB PDF.

Bibliografia: p. 35-37.

Produto do Mestrado - Universidade Estadual de Montes Claros – Unimontes, Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico e Estratégica Empresarial- PPGDEE.

ISBN: 978-65-00-10795-1 (Digital).

1. Mercado internacional de mel. 2. Procedimentos de exportação. 3. Mel. I. Souza, Sara Gonçalves Antunes de. II. Ferreira, João Vítor Gonçalves. III. Título. IV. Título: Manual técnico.

CDD 638.1

Catálogo elaborado pela Biblioteca Central Prof. Antonio Jorge.

Sumário

Prefácio	5
Introdução	6
1. Mercado Internacional de Mel.....	7
2. Tipos de Exportação	9
2.1 Exportação Indireta.....	9
2.2 Exportação Direta (foco do Manual)	10
3. Planejamento para Internacionalização da Empresa	11
3.1 Plano de Negócios	12
4. Procedimentos Administrativos para Exportar.....	21
4.1 Despacho de Exportação e Desembarço Aduaneiro	21
4.1.1 Principais Atores do Comércio Exterior	22
4.2 Processo Inicial para ser um Exportador no Brasil.....	23
4.2.1 RADAR/SISCOMEX	23
4.2.2 Documentos para Exportação	25
5. Modalidades de Pagamento	30
6. Procedimentos para Exportação	32
Considerações Finais	34
Referências	35

Prefácio

Tive a oportunidade de analisar, com prazer e atenção, o Manual Técnico *Procedimentos para Exportação do Mel*, elaborado por Ailana Santos e pela Profa. Sara Antunes. Trata-se de obra pragmática e direcionada para um mercado específico, com foco bastante útil para os produtores do setor, sobretudo para aqueles norte-mineiros que têm interesse em diversificar suas vendas na exportação.

A aplicabilidade de obras como esta se torna mais visível quando observamos a composição das exportações brasileiras: concentrada em poucos produtos, e cada vez mais em commodities minerais e agrícolas, a exportação brasileira também vem se concentrando em poucas empresas. Neste contexto, não é surpresa que os 500 maiores exportadores concentrem quase 80% do total das exportações do País.

Daí também a necessidade de esclarecer ao pequeno exportador as oportunidades e desafios para conseguir ingressar, com sucesso, no mercado internacional. E não há como dissimular que não é um caminho fácil, nesta longa trilha de pedregais que é fazer qualquer negócio no Brasil. No processo de exportação, há ainda requisitos burocráticos próprios, que exigem do empreendedor compreender com anterioridade, e tempo suficiente, o que lhe será exigido antes e posteriormente ao embarque. E isto está muito bem explicado neste Manual.

Por outro lado, há que se recordar os esforços governamentais para facilitar a vida do pequeno exportador. Alguns mecanismos aplicáveis (como a Declaração Simplificada de Exportação ou o Exporta Fácil) devem ser utilizados inicialmente, por serem de menor risco e custo, na curva de aprendizagem da exportação. E o exportador seguirá, forçosamente, um caminho aqui mapeado: dificuldades na primeira exportação, solução dos problemas, atendimento ao cliente, para depois alcançar aumento da escala.

Este mapeamento está esclarecido no Manual, que também destaca várias vantagens decorrentes do ingresso no mercado internacional. Pode-se agregar, além das vantagens tributárias, também a diversificação de consumidores, o câmbio hoje bastante favorável ao exportador, e a agregação de qualidade ao produto. Não se pode esquecer também – de forma coerente com a missão da Unimontes – o impacto que exportações têm no desenvolvimento regional, inclusive com geração de renda numa região do País onde a questão é uma prioridade.

Prof. Dr. Welber Barral

Secretário de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, (2007-2011).
Doutor em Direito pela Universidade de São Paulo

Setembro de 2020

Introdução

O processo de globalização, observado desde os anos de 1990, apesar de promover a expansão comercial, também aumenta a necessidade de mudanças e transformações das empresas para lidarem com as adversidades mercadológicas. Nesse contexto, os empreendedores buscam alternativas para lidar com essas questões, adequando suas produções e buscando o incremento dos ganhos com a conquista de novos mercados, que podem ser observados nos âmbitos nacional ou internacional. Nesse último, a oportunidade pode ser facilitada por meio das exportações. No entanto, no Brasil, as tramitações de vendas internacionais ainda são observadas como processos burocráticos e de difícil compreensão para muitos empresários/produtores.

Nesse contexto, partindo de estudos para a composição da dissertação de defesa de mestrado profissional, foi possível para as autoras observar os empenhos dos apicultores cooperados da Cooperativa dos Apicultores e Agricultores Familiares do Norte de Minas Gerais (COOPEMAPI) na conquista de novos mercados e a aspiração para exportarem seus produtos, dentre eles, o mel silvestre orgânico e o mel da aroeira. Assim, buscando contribuir para o trabalho desses profissionais, este Manual apresenta os principais recursos para que sejam realizadas exportações de mel.

Logo, o objetivo do presente trabalho é aclarar sobre as ferramentas e procedimentos regulamentários aduaneiros essenciais para que sejam realizadas as exportações do produto mel. Além disso, fornece informações sobre planejamento e estratégias observadas por meio de um Plano de Negócios para a inserção nos mercados internacionais.

Apesar de este Manual ser direcionado aos cooperados da COOPEMAPI, suas informações podem ser replicadas e utilizadas por apicultores/produtores/empresários brasileiros em diversas localidades, desde que considerem as particularidades de cada região.

1. Mercado Internacional de Mel

Desde o início dos anos 1990, a China se destaca como o maior produtor mundial de mel, contudo, suas produções são consideradas de baixa qualidade e, por esse motivo, o país costuma praticar preços inferiores aos demais mercados. No ano de 2002, a Comunidade Europeia embargou os méis chineses, alegando altos índices de resíduos e drogas veterinárias. No mesmo ano, os Estados Unidos acusaram a Argentina, outro grande produtor mundial, por prática desleal e distorções de preços de mercados, direcionando medidas *antidumping* ao país. Nesse momento, ocorreu a queda de oferta de mel no mercado internacional e, assim, o Brasil pôde expandir os investimentos na economia apícola direcionada às exportações (PAULA et al., 2016; FAO, 2019).

No ano de 2017, conforme Tabela 1, o Brasil ocupou o décimo primeiro lugar na produção de mel mundial.

Tabela 1
Ranking mundial em produção de mel
2017

Ranking 2017	País	Produção (Toneladas x 1000)
1º	China	543
2º	Turquia	114
3º	Argentina	76
4º	Irã	69
5º	Estados Unidos	67
6º	Ucrânia	66
7º	Rússia	65
8º	Índia	64
9º	México	51
10º	Etiópia	50
11º	Brasil	41

Fonte: Elaboração Própria a partir de dados da FAOSTAT (FAO), 2019.

Como o consumo de mel no Brasil não absorve toda a produção nacional, boa parte destina-se aos mercados internacionais. Um exemplo disso é que, no ano de 2017, 65% da produção brasileira de mel foi exportada (FAO, 2019).

O maior comprador internacional de mel brasileiro são os Estados Unidos, ao importar, no ano de 2019, 24.174.303 quilogramas de mel, representando 80,4% de todo mel exportado do Brasil. Os países da União Europeia também estão entre os dez maiores importadores, com

destaque para a Alemanha, que é o segundo maior importador, com 1.864.008 quilogramas. O terceiro maior importador é o Canadá, com 1.260.043 quilogramas (BRASIL, 2020).

A principal via de transporte para exportação de mel do Brasil é marítima. Para exportação do Estado de Minas Gerais, o principal porto utilizado é o do Rio de Janeiro (BRASIL, 2020).

2. Tipos de Exportação

2.1 Exportação Indireta

A exportação indireta é realizada por intermédio de empresas que adquirem os produtos no Brasil e realizam as exportações. Desse modo, a empresa produtora não é a responsável pela comercialização externa do produto nem pelos trâmites alfandegários e aduaneiros.

Essa opção é viável para micro e pequenas empresas que almejam os benefícios de exportar seus bens, como maior lucratividade e expansão mercadológica, mas não possuem experiência ou produtividade suficiente para se inserirem de forma direta no mercado internacional.

As principais empresas que realizam as exportações de forma indireta são as comerciais exportadoras e as *tradings companies*. Apesar do nome prático de “*trading company*”, tal expressão não é regulamentada pela legislação brasileira. A diferença entre essas empresas é que algumas possuem o Certificado de Registro Especial (ECE), vulgo *tradings companies*, e outras não (comerciais exportadoras); contudo, ambos os tipos de empresas podem utilizar os benefícios fiscais sem distinção.

As *tradings companies* são regulamentadas pelo Decreto-lei nº. 1.248 de 29/11/72 (BRASIL, 1972); já as comerciais exportadoras são constituídas de acordo com o Código Civil Brasileiro.

Para mais informações sobre o regime jurídico dessas empresas consulte o Ministério da Economia, no endereço eletrônico:

<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/empresa-comercial-exportadora-trading-company>

2.2 Exportação Direta (foco do Manual)

A exportação direta ocorre quando a mercadoria é faturada e exportada pelo próprio produtor diretamente ao importador. Esse tipo de operação exige alguns cuidados e conhecimento aprofundado sobre mercado, trâmites, transportes, documentos necessários, transações bancárias etc.

As próximas seções deste Manual são direcionadas para aprofundar a compreensão sobre esse tema.

3. Planejamento para Internacionalização da Empresa

Antes de se inserir nos mercados internacionais, é relevante apontar que a comercialização de mel no Brasil segue regulamentações internacionais equiparadas à *Codex Alimentarius*, à Organização Mundial da Saúde e à Organização Mundial do Comércio. Tais regulamentações são as mínimas exigidas para a comercialização do produto no mercado nacional, desse modo, é importante relatar brevemente quais as regulamentações mínimas a serem atendidas no Brasil.

As regulamentações sanitárias para produtos alimentares no Brasil são regidas pelo Regulamento de Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal (RIISPOA), por meio do Serviço de Inspeção Federal (SIF), para produtos de origem animal, provenientes do Brasil, voltados ao atendimento tanto de mercado nacional quanto internacional. Além disso, a legislação brasileira corrobora as demais organizações internacionais com relação às regulamentações sanitárias, tais como a Organização Mundial de Saúde (OMS), *Codex Alimentarius* (FAO) e *Food and Drug Administration* (FDA) dos Estados Unidos, desse modo, exige-se o cumprimento do regulamento de Boas Práticas de Fabricação (BPF)¹ (ANVISA, 2002; CRUZ, 2007).

Além dessas exigências, o mercado apícola ainda considera as Boas Práticas Apícolas (BPA), que são um conjunto de medidas que devem ser adotadas pelas Unidades de Extração de Mel (Casas de Mel), a fim de garantir a qualidade sanitária e a conformidade do produto (DE ASSIS SILVA; LEITE, 2010). As Boas Práticas Apícolas articuladas com as Boas Práticas de Fabricação dão o encaminhamento para os procedimentos da Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC)², sendo que esse elabora pré-requisitos para identificar os perigos potenciais à segurança alimentar, desde a obtenção da matéria-prima até o produto final (FAO, 1998; MOYANO, 2018).

¹ No Brasil são regidas pela ANVISA por meio da RDC nº 216, de 15 de setembro de 2004, considera as ações para o controle sanitário na área de alimentos (ANVISA, 2004).

² Em inglês *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP).

Para mais informações quanto às Regulamentações Mínimas para a comercialização de mel, consulte o Manual de Regulamentações e Diferenciações para o Produto Mel no Âmbito Nacional e Internacional (DUTRA SANTOS; SOUZA, 2020), disponível no endereço eletrônico:

<http://www.ppgde.unimontes.br/index.php/convenios/30-convenios/178-manual-tecnico-de-regulamentacoes-e-diferenciacoes-para-o-produto-mel-no-ambito-nacional-e-internacional>

3.1 Plano de Negócios

As exportações bem como a inserção no mercado internacional **não** devem ser consideradas de forma esporádicas, realizadas eventualmente apenas para suprir a sazonalidade das vendas internas. A exportação necessita ser observada como um processo de ampliação da empresa, realizado com planejamento e seriedade. O ideal é que parte da produção possa suprir o mercado externo, não deixando de atender o mercado interno, diversificando-se as vendas da empresa.

O **Plano de Negócios** é essencial para quem almeja adentrar o mercado internacional. Um bom planejamento pode ser a peça fundamental para o sucesso da atividade no exterior. Logo, um Plano de Negócios adequado deve conter informações precisas ou as mais precisas possíveis da realidade a ser enfrentada no exterior.

De acordo com recomendações do Ministério de Relações Exteriores (BRASIL, 2011), um Plano de Negócios deve conter:

1. Composição de Sumário

Identificar o **‘o que exportar’** e **‘por que’** adentrar esse novo mercado, atentando as probabilidades de sucesso.

2. Análise da Situação Atual

Verificar quais os produtos que a empresa produz que de fato terão oportunidade no mercado exterior. Nessa primeira etapa, recomenda-se a realização de uma pesquisa de mercado, considerando os costumes, gostos e preferências do mercado que se deseja adentrar. Além disso, nessa pesquisa preliminar, busca-se saber quem no Brasil já atua nesse mercado, reconhecendo-se a concorrência de forma superficial, para se elaborarem os planos seguintes.

Por exemplo: na Tabela 2, disposta adiante neste Manual, é possível observar os principais importadores de mel no Estado de Minas Gerais durante o ano de 2019. Esse recurso pode ser um dos passos iniciais para a compreensão sobre quais mercados já adquirem produtos de sua localidade. No caso deste trabalho, observou-se o Estado de Minas Gerais, mas pode ser replicado para qualquer região do país, inclusive por municípios.

Esses dados são disponibilizados pelo COMEXSTAT do Ministério da Economia.

Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>

3. Identificar de Metas de Curto e Longo Prazo

Uma vez observadas as possibilidades em novos mercados, é necessário elaborar metas, reconhecendo sua produtividade e considerando imprevistos. Na apicultura, é essencial conhecer a sazonalidade das floradas e as quantidades mínima e máxima produtivas possíveis para cada temporada de coleta. Isso, reconhecendo-se que os produtores estejam qualificados com relação às exigências mínimas sanitárias.

4. Planejamento

Planejar o gerenciamento das operações, determinando quais os setores da empresa estarão envolvidos na negociação e operacionalização da atividade. É importante, uma vez iniciadas as negociações internacionais, que um setor da empresa atue como responsável por essas relações e esteja a par de todos os processos do Plano de Negócios, bem como dos processos que envolverão a exportação como um todo.

5. Estratégias de Vendas

Verificar quais estratégias de vendas podem ser realizadas. Nesse passo, é importante considerar que seu objetivo inicial pode não ser alcançado nas primeiras tentativas, logo, é interessante elaborar estratégias de vendas, percebendo outras possibilidades para diversificá-las. Além disso, é importante reconhecer a sua realidade comercial e produtiva, a fim de, atender um novo mercado.

Outra recomendação é que todos os contatos de importadores sejam respondidos, ainda que, no momento, não haja interesse do exportador em trabalhar com aquele mercado, é importante respondê-lo a fim de manter um bom diálogo para possíveis vendas futuras.

6. Considerar o Público-alvo

Descrever o perfil ou perfis dos clientes-alvo considerando seus hábitos, costumes e consumos. Trata-se de considerar os principais importadores. No caso da apicultura, o Brasil tem-se destacado nos mercados norte-americano e europeu, conforme apontado.

Uma forma de encontrar potenciais importadores é por meio de participação em feiras internacionais. Nos meios eletrônicos, há diversas empresas especializadas em promoções de produtos por meio dessas feiras. Além disso, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-BRASIL) tem por missão promover exportações de produtos e serviços brasileiros, por meio de projetos com entidades setoriais. Esse trabalho é realizado em parceria com associações empresariais representantes de setores produtivos específicos. Para a atividade apícola no país, a representação é realizada por meio da Associação Brasileira dos Exportadores de Mel (ABEMEL).

A ABEMEL desenvolve sua parceria com a APEX-Brasil, por meio do Projeto *Brazil Let's Bee*, o qual propõe incentivar as empresas exportadoras a cruzarem as fronteiras nacionais e inserirem seus produtos nos mercados internacionais. Desse modo, as empresas associadas participam de feiras, missões internacionais e rodadas de negócios, em que é possível posicionar os exportadores em contato direto com os importadores.

Mais informações são disponibilizadas nos seguintes endereços eletrônicos:

APEX – BRASIL: <https://portal.apexbrasil.com.br/>

ABEMEL: <https://www.brazilletsbee.com.br/abemel.aspx>

Ademais, o Ministério da Economia apresenta informações aos importadores e exportadores de produtos em seu endereço eletrônico: <https://www.gov.br/pt-br/servicos/esclarecer-duvidas-sobre-comercio-externo>

Conforme sinalizado, outra preocupação na busca por importadores é o reconhecimento das especificidades nos mercados em que se pretende inserir os produtos, tais como os gostos dos

consumidores; no caso do mel, reconhecer se aquele mercado prefere o produto de coloração mais escura, ou não. Tentar destacar os diferenciais que os produtos oferecem, por exemplo, no caso do Norte de Minas Gerais, o mel da aroeira destaca-se como uma das principais produções locais, compondo de 30 a 50% da produção da região. Anteriormente, esse mel permanecia com estocagem alta e pouca rotatividade entre as safras regionais do Norte de Minas Gerais. Essa perspectiva mudou após a publicação do estudo de Bastos et al. (2016), que aponta as propriedades medicinais do mel de aroeira e, desse modo, iniciou-se o processo de valorização daquele por meio de empenhos voltados à obtenção da indicação geográfica.

Ao final do ano de 2019, foi registrado sob o número ‘BR412019000018- 2’, no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), intitulado ‘Mel de Aroeira do Norte de Minas’, depositado pelo Conselho de Desenvolvimento da Apicultura do Norte de Minas (CODEA-NM), com a especificação: Mel de Aroeira produzido pela abelha da espécie *Apis Melíferas* L.³ (SPYER, 2020).

7. Analisar a Concorrência

Realizar uma pesquisa de mercado é fundamental para quem quer iniciar a exportação de forma direta. Nessa pesquisa, deve-se reconhecer não apenas os mercados potenciais, como descritos acima, mas também os **principais concorrentes internacionais**.

É importante observar que concorrência internacional não são apenas as empresas estrangeiras atuantes no mercado que se quer adentrar, mas também as empresas que eventualmente concorrem no mercado interno. No caso da exportação de mel, do mesmo modo que, por exemplo, uma Cooperativa apícola realiza esforços para o alcance de mercados internacionais, seus concorrentes nacionais podem já estar atuando nesses mercados. No caso da apicultura, há os entrepostos de mel que o recolhem dos produtores, inclusive das empresas que ainda não conseguem exportar, e realizam as comercializações em grande escala.

Portanto, deve-se compreender que o número de exportadores pode ser maior do que de importadores, voltando-se para a questão da **estratégia de vendas**, em que é necessário considerar possíveis obstáculos e como superá-los.

³ Informação disponível em <http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil>. Acesso em: 10 de março de 2020.

8. Definir Estratégias de *Marketing* para atrair e fidelizar Clientes

Não apenas para os mercados internacionais, mas também os nacionais, é essencial **planejamento de *marketing* e de pós-vendas**.

O planejamento de *marketing* considera a melhor forma para apresentar o produto no mercado internacional. Essa decisão é tomada a partir das informações obtidas na pesquisa de mercado, em que serão averiguados, conforme exposto, além dos gostos dos consumidores daquele local, características como cultura, religião, preferência de cores e tipos de embalagens aceitas.

Além disso, sugere-se a composição de uma *homepage* da empresa na internet, que seja acessível, considerando-se além do idioma português, o inglês. Também, uma apresentação clara e precisa da empresa, seus trabalhos, parcerias, certificados, realizações e ampla descrição de seus produtos trazem segurança aos compradores internacionais.

Ademais se recomenda uma boa comunicação nas respostas em *e-mails* (correspondências eletrônicas) e mensagens, prezando-se sempre pela **formalidade**. Documentar as negociações é essencial nas tramitações internacionais.

Outra dica voltada à estratégia de *marketing* é o envio de amostras para os compradores. Deve-se considerar nos custos esse tipo de ação promocional, haja vista que, no caso do mel, há relatos de falsificações do produto. Portanto, é interessante que o cliente possa conhecer seu produto, e o envio de amostras é uma das formas menos onerosas para isso.

A fidelização do cliente também compõe a questão do pós-vendas. É importante que a empresa acompanhe os embarques, mesmo que esses não sejam de sua responsabilidade direta. Após a chegada da mercadoria ao cliente, é essencial a realização de contatos a fim de obter críticas, sejam positivas ou negativas. Com esse conhecimento, é possível aperfeiçoar as futuras tratativas com esse e demais clientes.

9. Verificar os Cálculos dos Preços dos Produtos e Estimativas de Lucros

Apesar de o mel ser considerado uma *commodity* em alguns mercados, no Brasil não há uma tabela específica sobre os valores trabalhados para esse produto, no entanto, no mercado internacional, é possível a verificação por meio das exportações.

Como exemplo, na Tabela 2, o mel exportado pelo Estado de Minas Gerais, no ano de 2019, foi mais valorizado no mercado alemão, sendo comercializado, em média, a 2,47 dólares por quilograma.

Desse modo, observa-se, além dos principais importadores de mel do Estado, quais mercados proporcionam melhores valores agregados ao produto.

Tabela 2
Importadores do Mel de Minas Gerais
2019
Valores em USD e Peso em Quilograma

País	Valor em USD	Peso em Quilograma	Valor médio por quilograma em USD
Estados Unidos	5.642.746	2.839.898	1,9869
Alemanha	1.215.349	491.910	2,4706
França	241.395	99.750	2,4200
Bélgica	238.827	102.600	2,3277
Canadá	197.291	101.176	1,9499
Panamá	32.686	44.300	0,7378
Total Exportado	7.568.294	3.679.634	2,0568

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de BRASIL (2020).

Ainda considerando as questões de formação de preços, no contexto internacional, recomenda-se a breve compreensão quanto aos **INCOTERMS**, que significa *International Commercial Terms*, em português ‘Termos Internacionais de Comércio’. Trata-se de regras internacionais, imparciais, para a uniformização das negociações internacionais; basicamente, por meio deles, define-se ‘quem paga o quê’ durante as transações internacionais.

Os termos internacionais são amplos e diversos. Neste Manual, o objetivo não é o aprofundamento nas terminologias do comércio internacional, mas a disposição do conhecimento básico para o início de trabalhos voltados para a exportação. Portanto, serão apresentados quatro principais INCOTERMS utilizados nas exportações brasileiras.

EX WORKS (EXW): nesta opção, o vendedor/exportador limita-se a dispor a mercadoria ao comprador/importador **no seu domicílio**, no prazo estabelecido. Não há responsabilidade pelo desembaraço⁴ da mercadoria, nem seu carregamento por qualquer veículo coletor ou

⁴ O desembaraço aduaneiro trata-se do processo de liberação da mercadoria pela alfândega para a saída do país, no caso da exportação. É o ato final do processo do despacho aduaneiro (BRASIL, 2015) Mais informações estão disponíveis na Seção 4 deste Manual. Informação disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/topicos/etapas-do-despacho>. Acesso em: 28 de fevereiro de 2020.

transporte. Pode ser utilizado por qualquer modalidade, seja marítima, aérea, férrea, rodoviária etc. Entretanto, é compreensível que, por vezes, o comprador não possui a autonomia para o desembaraço da mercadoria dentro do país exportador, em especial, no Brasil, onde, conforme será tratado adiante, exige-se o cumprimento de algumas determinações. Logo, é importante observar esses custos e repassá-los ao comprador, caso o INCOTERM utilizado seja esse.

FREE CARRIER (FCA): O vendedor/exportador realiza suas obrigações encerrando sua responsabilidade ao entregar a mercadoria, **desembaraçada** para exportação, ao transportador indicado pelo comprador/importador, no local nomeado por esse, no **país de origem**. Essa opção pode ser utilizada em qualquer modalidade de transporte.

FREE ON BOARD (FOB): O vendedor/exportador encerra suas obrigações ao entregar a mercadoria **desembaraçada** para a exportação, organizada, **a bordo do navio** no porto de embarque indicado pelo comprador /importador, no período acordado. Essa modalidade só é possível para transportes aquaviários, ou seja, marítimos ou hidroviários. É relevante mencionar que, nessa opção, as despesas relacionadas de armazenagens portuárias ANTES do embarque são de encargo do exportador.

COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF): nesta opção, além das obrigações com desembaraço, o vendedor/exportador deve arcar com o valor do frete internacional, custos e seguros relativos ao transporte da mercadoria até o porto de destino. Utilizável exclusivamente para transportes aquaviários, ou seja, marítimos ou hidroviários.

Uma vez que exportadores iniciantes podem ainda não ter experiências sobre as negociações, trâmites sobre fretes internacionais e eventuais intercorrências durante o desembaraço das mercadorias, recomenda-se a negociação *Ex Works* para as primeiras transações. No entanto, é essencial observar os custos de desembaraço para poder compor os valores apresentados aos compradores.

**Para mais informações sobre os INCOTERMS, recomenda-se o endereço eletrônico da
Câmara de Comércio Internacional:**

<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>

Também, o Manual disponibilizado pelo Governo Federal:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/negociando-com-importador/incoterms>

10. Identificar as Embalagens, Transportes e Canais de Distribuição:

Conforme apontado, reconhecer questões de cores e embalagens é importante para adentrar novos mercados; além disso, no caso do mel, há as considerações sobre embalagens e transportes.

Uma vez que as Boas Práticas apontam diretrizes relacionadas ao transporte e armazenagem de mel, é relevante mencionar que a observação quanto à temperatura do produto durante esses processos é imprescindível, considerando que, em altas temperaturas, pode ocorrer o comprometimento de suas características (CAMARGO; PEREIRA; LOPES, 2002). As embalagens para o transporte a granel de mel, até 25 kg, são usualmente plásticas (balde de plástico com alça), todavia, não é recomendada a reciclagem de embalagens de outros produtos alimentícios para esse fim. Para transportes acima de 300 kg, o ideal são tambores, revestidos com um verniz especial. Esse tipo de embalagem é frequentemente utilizado em exportações, sem diferenciação do produto, como, por exemplo, quando esse é observado como *commodity*. Entretanto, quando há agregação de valor por meio de diferenciação do mel, utilizam-se embalagens fracionadas. Para essas, a recomendação é que sejam utilizadas, preferencialmente, embalagens de vidro. Apesar de o vidro apresentar problemas com relação ao transporte, podendo quebrar durante o trajeto, sua constituição diminui a ação de troca gasosa com o ambiente externo e realça a cor do mel. Outro cuidado está relacionado à tampa de vedação da embalagem fracionada, uma vez que essa deve isolar hermeticamente o produto (CAMARGO; PEREIRA; LOPES, 2002).

No entanto, seguindo exemplo do mel de aroeira, conforme apresenta a pesquisadora Esther Bastos (2020)⁵, a preocupação com relação à embalagem para esse tipo de mel é diferente dos demais, visto que, esse possui a coloração mais escura, logo, recomenda-se o uso de embalagens de coloração âmbar, para que a luminosidade não afete a qualidade do produto.

Outra consideração é em relação aos canais de distribuição. É imprescindível que, ao adentrar os mercados internacionais, reconheça-se quem irá distribuir os produtos no país de destino.

Para os iniciantes, recomenda-se a verificação dos acordos realizados, de modo que caiba ao importador essa atividade, pois esse já conhece seu próprio mercado e consegue distinguir com maior facilidade (e menos custos) os melhores canais de distribuição. Contudo, para

⁵ Informação apresentada durante palestra realizada dia 12 de fevereiro de 2020, na Câmara Municipal do município de Bocaiúva – MG.

exemplos como do mel de aroeira, é importante que, no acordo, sejam aclaradas as especificidades desse mel em relação à temperatura, para que não perca as suas propriedades durante o transporte.

Portanto, é de suma importância que o exportador conheça profundamente seu produto e saiba instruir seu cliente para a manipulação daquele e, assim, garantir a mesma qualidade do mel desde sua coleta até o seu consumidor final, em outro país.

11. Estudar um Plano de Fabricação/Produção dos Produtos:

Nesta etapa, reforça-se a importância de manter o atendimento aos clientes nacionais já fidelizados e conquistar novos mercados, sendo esse um desafio, em especial, no caso do mel, em que as safras podem variar. Ter um plano de contingência para atingir os volumes acordados, ou ainda, ao firmar negociação, analisar com antecedência as variações possíveis à produção daquele período. A produção deve estar sempre pronta para o atendimento internacional de acordo com o combinado com os importadores. Além disso, é necessário observar a questão da padronização dos produtos, particularmente no que tange à sua qualidade e segurança sanitária.

Outro fator relevante é em relação à tributação estadual vigente. É importante que o exportador esteja informado quanto aos benefícios fiscais que seu Estado proporciona para vendas em exportações.

O Plano de Negócios deve considerar também questões contábeis e financeiras, de modo que, caso haja a necessidade, a empresa esteja pronta para obter linhas de créditos e financiamentos disponíveis para a ampliação da atividade. Logo, esse planejamento, ainda que em longo prazo, deve ser considerado.

Ao final do Plano de Negócios para exportações, deve-se realizar um **Plano de Ações** e um acompanhamento detalhado dos dados de lucratividade esperados. Ademais, é importante realizar um cronograma da operação de exportação, considerando inclusive, os prazos para a obtenção de certificados e regulamentos necessários.

4. Procedimentos Administrativos para Exportar

Uma vez realizado o planejamento de exportação, reconhecendo todas as medidas descritas acima, sobretudo, em relação às exigências regulamentárias, inicia-se a compreensão sobre as exigências brasileiras para realizar a exportação.

4.1 Despacho de Exportação e Desembaraço Aduaneiro

Termos muito utilizados nos processos de exportações são ‘despacho de exportação/despacho aduaneiro’ e ‘desembaraço aduaneiro’.

De acordo com o Decreto nº 6.759, de 05 de fevereiro de 2009, o **despacho de exportação/aduaneiro** é o procedimento em que se realizam as verificações dos dados declarados pelo exportador sobre a mercadoria comercializada com o exterior. Além disso, verificam-se, nesse processo, os documentos apresentados e a legislação específica visando ao seu desembaraço aduaneiro e sua liberação para a transição ao exterior (BRASIL, 2009). Desse modo, toda mercadoria destinada ao exterior está sujeita ao despacho de exportação (com algumas exceções estabelecidas na legislação específica) (RFB⁶, 2017).

É relevante mencionar que, em 1º de outubro de 2018, os procedimentos de exportações no Brasil foram alterados e, o antes nomeado Registro de Exportação (RE), passou a ser tratado como Declaração Única de Exportação (DU-E) (SISCOMEX, 2019). A DU-E⁷ corresponde a um documento eletrônico, o qual define o enquadramento da operação de exportação e suporta seu despacho aduaneiro. Para a DU-E, assim como antes para o Registro de Exportação, compreendem-se as informações de natureza aduaneiras, administrativas, comerciais, financeiras, fiscais e logísticas, que caracterizam as operações de exportações de bens (RFB, 2019).

Assim, o **despacho aduaneiro da exportação** é processado por meio da DU-E, a qual é registrada no Portal Único SISCOMEX. Para tanto, o exportador deve estar devidamente habilitado para realizar operações em comércio exterior, conforme será apresentado adiante.

Após a realização do despacho aduaneiro, ocorre o **desembaraço aduaneiro** que é, no caso da exportação, o processo de liberação da mercadoria pela alfândega para a saída do país. É, portanto, o ato final do processo do despacho aduaneiro (RFB, 2015).

⁶ Receita Federal do Brasil (RFB).

⁷ As atribuições da DU-E são definidas por meio da Instrução Normativa RFB nº 1.702, de 21 de março de 2017. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=81483>. Acesso em: 28 de fevereiro de 2020.

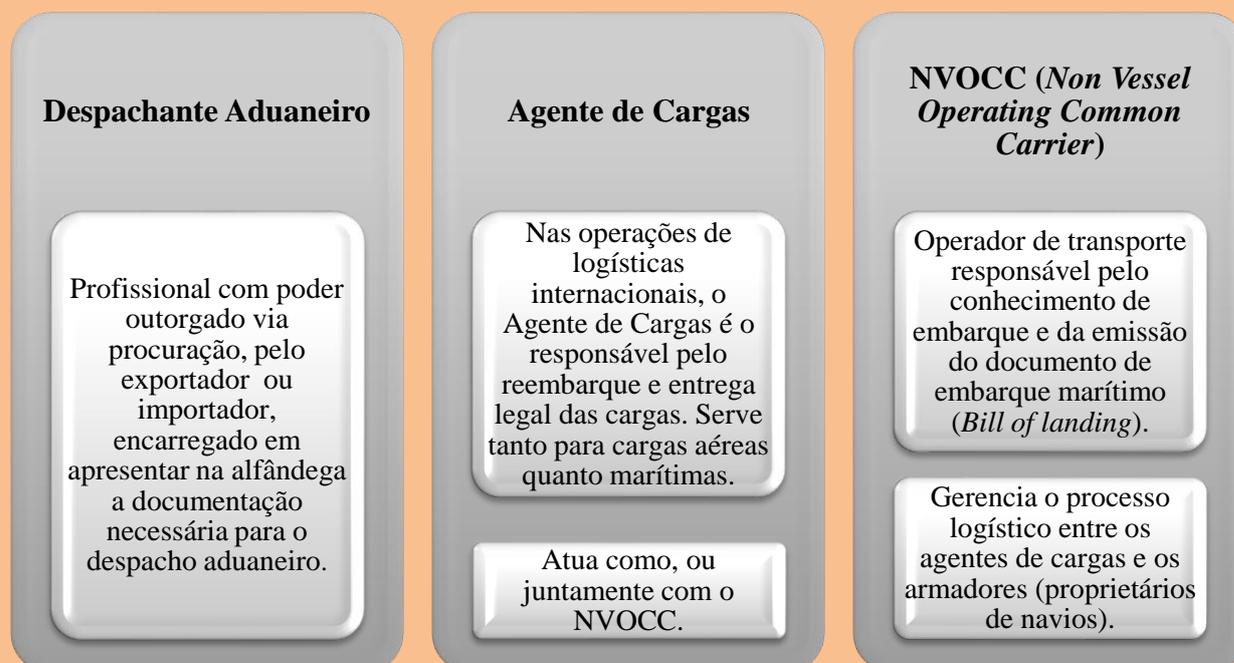
Todo esse processo pode ser realizado de forma terceirizada pelo despachante aduaneiro ou representante legal da empresa. Entretanto, para a elaboração da DU-E sem o apoio de um representante legal, a Receita Federal do Brasil disponibiliza o passo a passo por meio do endereço eletrônico:

<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal->

4.1.1 Principais Atores do Comércio Exterior

É relevante apontar que, dentro da tramitação da **exportação direta**, há vários atores envolvidos, uma vez que, dificilmente, o exportador poderá fazer todas as atividades individualmente. Logo, deve-se reconhecer que é possível terceirizar certas etapas do processo de exportação e, ainda assim, ser considerada uma exportação direta, ou seja, administrada pela empresa exportadora.

Desse modo, apresentam-se os principais atores do comércio exterior:



Fonte: Elaboração Própria.

4.2 Processo Inicial para ser um Exportador no Brasil

Conforme exposto, para adentrar o mercado internacional, o exportador deve-se atentar à necessidade da realização de procedimentos burocráticos, a fim de estar regularizado às exigências nacionais no que tange à exportação de bens e serviços. De acordo com a Receita Federal do Brasil (RFB) (2015), os exportadores devem estar devidamente habilitados para as operações de comércio exterior, seguindo os pressupostos da Instrução Normativa RFB nº 1.603, de 15 de dezembro de 2015, observando onde se enquadram suas empresas.

4.2.1 RADAR/SISCOMEX

De modo geral, a empresa que busca realizar exportações deve obter o **RADAR/SISCOMEX (Sistemas Integrados de Comércio Exterior)** que é o sistema da Receita Federal que permite as empresas importarem ou exportarem mercadorias ou serviços. De acordo com a Receita Federal do Brasil (2020), o RADAR visa disponibilizar, em tempo real, informações de natureza aduaneira, contábil e fiscal, permitindo à fiscalização governamental a identificação do comportamento e inferência do perfil de riscos dos diversos agentes do comércio exterior, logo, é uma ferramenta para o combate a fraudes.

As informações atualizadas sobre TODOS os procedimentos relacionados ao SISCOMEX encontram-se amplamente explicados no endereço eletrônico:

<http://www.siscomex.gov.br/>

Além disso, a Receita Federal do Brasil disponibiliza um endereço eletrônico voltado exclusivamente para dúvidas e uso do SISCOMEX, de acordo com o tipo de pessoa jurídica que almeja realizar exportações:

<http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao>

Os procedimentos de registros no RADAR e a habilitação no SISCOMEX também podem ser realizados pelo despachante aduaneiro/responsável legal da empresa. No entanto, salienta-se a necessidade de confirmar a confiabilidade dos profissionais contratados, pois terão acesso às informações da empresa e atuarão como sua representante via procuração, contudo, as responsabilidades fiscais e legais permanecerão da empresa exportadora.

O processo de registro no RADAR passará por uma análise prévia pela Secretaria da Receita Federal, assim sendo, é importante observar os dados informados para que não haja confronto nas informações apresentadas. Além disso, deve-se considerar uma estimativa sobre a quantidade em valores que se pretende exportar ao longo dos anos.

De acordo com a Receita Federal do Brasil (2014), é necessário indicar no ato da habilitação, a modalidade na qual a empresa se encaixa. Há três opções: Pessoa Física, Pessoa Jurídica-Expressa e Pessoa Jurídica Limitada e Ilimitada.

Para que uma pessoa jurídica possa operar no comércio exterior, salvo em alguns casos de dispensa de habilitação, deverá estar habilitada no Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex, seja na submodalidade Expressa, Limitada ou Ilimitada, a depender de sua capacidade financeira estimada com base na soma dos recolhimentos tributários e previdenciários efetuados pela requerente nos últimos 5 anos (Portaria COANA, nº123/2015) (RFB, 2014).

O que se sugere por meio deste Manual é o **Planejamento das Exportações**. O resultado do Plano de Negócios, apontado anteriormente, deve proporcionar uma visão futura para que a empresa tenha um embasamento sobre qual quantidade visa exportar ao longo dos anos e, assim, preencher as informações para a Receita Federal, de modo que não haja problemas futuros.

Concluída a habilitação no SISCOMEX, a Receita Federal do Brasil efetua o cadastro do responsável legal da empresa nos sistemas, podendo esse ser o dirigente, diretor, sócio-gerente, entre outros. Ao responsável legal da empresa destina-se a operação do SISCOMEX ou o credenciamento de responsáveis legais (despachantes aduaneiros) para atuarem em nome da empresa. O representante legal terá acesso às informações e funcionalidades por meio do Portal Único SISCOMEX, para tanto, são necessários a obtenção de um certificado digital e constar como representante do exportador no cadastro do SISCOMEX.

As orientações sobre o acesso ao Portal Único SISCOMEX estão disponíveis pelo endereço eletrônico: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico/elaboracao-da-due/acesso-ao-ambiente-de-operacoes-do-portal-unico-siscomex>

Para a obtenção de certificado digital sugere-se o acesso ao endereço eletrônico: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/senhas-e-procuracoes/senhas/certificados-digitais>

4.2.2 Documentos para Exportação

Serão demonstrados neste Manual os **principais** documentos necessários para o exercício da exportação de mel. Entretanto, é sempre interessante verificar as exigências do mercado para onde se destinam as exportações, bem como as atualizações no sistema nacional alfandegário para liberação de cargas alimentícias.

Uma das principais exigências para a liberação de mercadorias alimentícias no Brasil é o **Certificado Sanitário Internacional (CSI)**. Esse documento deve ser emitido pelo Sistema de Informações Gerenciais do Serviço de Inspeção Federal (SIGSIF)⁸, impresso ou eletrônico, para o trânsito internacional de matérias-primas e de produtos de origem animal que estejam em atendimento às exigências sanitárias, técnicas e legais (BRASIL, 2020)⁹.

De acordo com instruções do Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) (BRASIL, 2020), os procedimentos para a CSI, também as informações para a exportação de matérias-primas ou produtos de origem animal são regidos pela Instrução Normativa nº 23, de 26 de julho de 2018. Nela, apresenta-se a necessidade da Certificação Sanitária concedida por uma autoridade reconhecida pelo MAPA. É importante observar, na região, qual a Central de Certificação, que dispõe do Serviço de Inspeção Federal (SIF), apta para a emissão do Certificado Sanitário Nacional (CSN), do CSI e da Guia de Trânsito (GT), sendo essa última exigida para o trânsito nacional de matérias-primas e produtos de origem animal. E, ainda, é necessário verificar a Declaração de Conformidade de Produtos de Origem Animal (DCPOA), que é um documento emitido pelo representante do estabelecimento para a comprovação do atendimento aos requisitos sanitários, técnicos e legais das matérias-primas ou produtos de origem animal, do país importador (BRASIL, 2020).

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento disponibiliza informações sobre CSI e a Certificação Sanitária no endereço eletrônico:

<https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/inspecao/produtos-animais/empresario/empresas>

⁸ De acordo com o Memorando Circular nº 207/2018/ DHC/ CGI/DIPOA/DAS/MAPA de 07 de dezembro de 2018. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/inspecao/produtos-animais/empresario/207.IN23novo.pdf>. Acesso em: 28 de fevereiro de 2020.

⁹ Informação disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/internacional/exportacao/certificacao-sanitaria>. Acesso em: 28 de fevereiro de 2020.

Um termo utilizado em documentos de comércio exterior é ‘NCM’ (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) que se trata de um código de oito dígitos estabelecido pelo Governo Brasileiro e adotado pelos demais países do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). Toda mercadoria comercializada, seja por meio de venda nacional ou importação, deve conter a sua classificação NCM. No caso do mel, a NCM é ‘0409.00.00’; para esse código, exige-se a **Guia de LPCO** da exportação¹⁰. LPCO significa Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos. Esse documento é realizado por meio do Módulo LPCO disponível no Portal Único SISCOMEX; após a solicitação da LPCO via sistema, o processo ficará em análise do órgão anuente, podendo esse ‘deferir’, ‘colocar exigência’ ou ‘indeferir’ no prazo de 30 dias (FAZCOMEX, 2020). Logo, é relevante levar essa informação em consideração ao fornecer prazos ao importador.

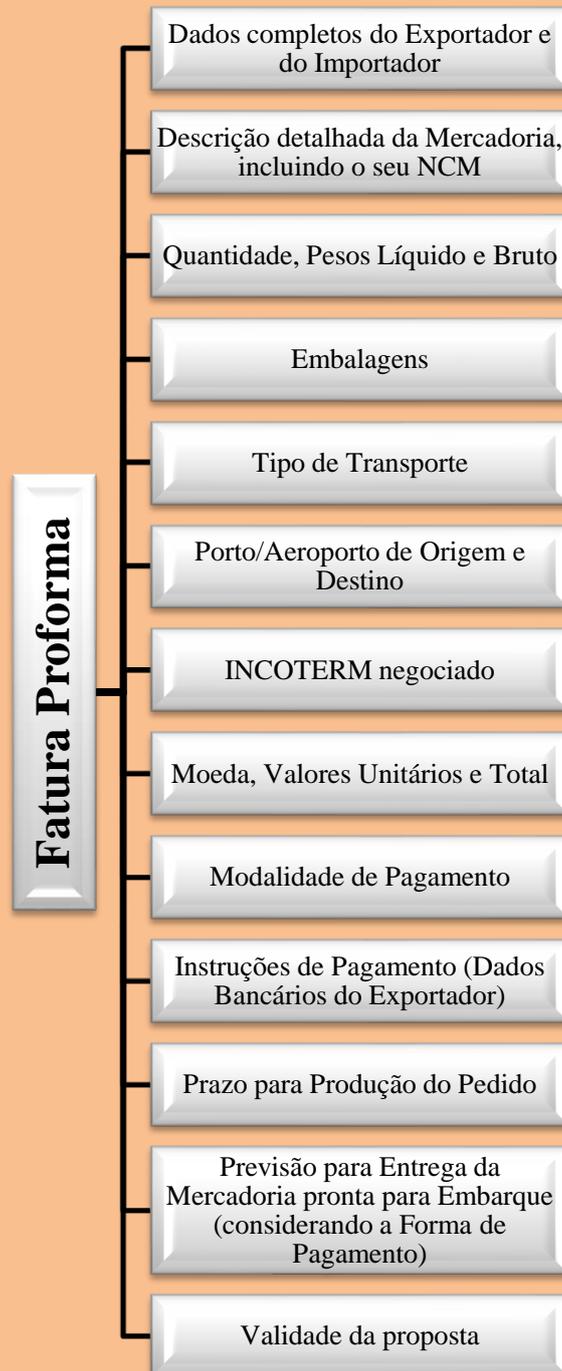
A Instrução Normativa RFB nº 1702, de 21 de março de 2017, rege sobre a disciplina de despacho aduaneiro de exportação por meio da Declaração Única de Exportação (DU-E). No artigo 10 desse instrumento, observa-se que a DU-E terá como base as informações contidas na nota fiscal que ampara a operação de exportação (com exceção aos casos em que haja a dispensa da emissão desse documento) (RFB, 2017). Logo, deve-se verificar com atenção o preenchimento da **nota fiscal eletrônica (NF-e)**.

Durante o processo de negociação comercial entre o exportador e importador, é recomendada a composição da **Proforma Invoice** ou Fatura Proforma, que é um documento informativo cuja intenção é formalizar a negociação realizada entre o exportador e importador. Não se refere a um documento oficial nem propõe obrigatoriedade de pagamento; em termos brasileiros, seria como o “orçamento” usualmente realizado no país. É uma solicitação que pode ou não ser aprovada pelo importador, por conseguinte, é um documento emitido pelo exportador.

Assim, a Fatura Proforma apresenta-se como um documento de firmamento do negócio internacional, desse modo, quanto mais respaldadas as informações contidas nela e aceitas pelo importador, menores as chances de problemas futuros, tais como erros no preenchimento dos documentos oficiais. Relevante observar que, para alguns destinos, pode ser exigida pelo país importador a Licença de Importação* ou pedido de inspeção. Tal informação deve ser apresentada no ato da negociação e informada claramente na Fatura Proforma.

¹⁰ Conforme consulta realizada no Portal Único para esta NCM. Disponível em: <https://portalunico.siscomex.gov.br/talpc/#/similar-ta?perfil=publico>. Acesso em: 24 de agosto de 2020.

- A **Licença de Importação** é um documento exigido pelo país importador e deve ser previamente aprovado por ele, para que a mercadoria possa adentrar seu território.



Fonte: Elaboração Própria.

Sugere-se que a Fatura Proforma seja apresentada ao importador no idioma inglês ou no idioma do país do importador, podendo ser substituída por um contrato formal assinado e

reconhecido oficialmente, ou por via eletrônica, desde que oficializado e reconhecido por ambas as partes.

Depois de confirmadas as informações da Fatura Proforma (com o aceite do importador quanto às condições apresentadas), é possível realizar a emissão da **Commercial Invoice** ou **Fatura Comercial**. Esse documento representa a operação comercial firmada entre o exportador e importador, logo, trata-se de um documento oficial. Assim como na Fatura Proforma, o texto deve ser preferencialmente em inglês ou no idioma do país importador, sendo necessário inserir nesse documento as informações solicitadas pelo importador, caso a alfândega do país importador tenha alguma exigência específica. A Fatura Comercial formaliza a transferência de propriedade da mercadoria para o comprador, porém, não possui cunho fiscal. Para tanto, ao longo do processo de transporte, segue juntamente com a Fatura Comercial a Nota Fiscal Eletrônica da mercadoria.

A **Fatura Comercial** necessita conter, principalmente:

- ✚ Nomes e endereços do exportador e do importador;
- ✚ Tipo de transporte;
- ✚ Tipo de embalagem, número e marcas dos volumes enviados;
- ✚ INCOTERM e condições de vendas negociadas;
- ✚ Locais de embarque e desembarque da carga;
- ✚ Descrição completa da mercadoria e NCM;
- ✚ Quantidade, pesos bruto e líquido (unitário e total);
- ✚ Moeda, preço unitário e valor total;
- ✚ Modalidade de pagamento;
- ✚ Assinatura do Exportador;
- ✚ Data de emissão do documento.

Além desses documentos, é necessário para acompanhamento da carga para embarque o **Packing List** ou **Romaneio de Carga** que, de acordo com a Receita Federal do Brasil (2014), discrimina as mercadorias embarcadas ou todos os componentes da carga em quantidades e partes, no caso de cargas fracionadas. O objetivo desse documento é o detalhamento da mercadoria, visando facilitar a identificação e localização de qualquer produto dentro de um lote, também, a fim de facilitar a conferência por parte da fiscalização, tanto no embarque quanto no desembarque.

Apesar de não haver modelo padrão, a Receita Federal do Brasil (2014) recomenda que o Romaneio de Carga contenha as seguintes informações:

- ✚ Quantidade total de volumes (embalagem);
- ✚ Marcação dos volumes;
- ✚ Identificação dos volumes por ordem numérica;
- ✚ Espécie de embalagens (caixa, pallet etc.) contendo peso líquido, peso bruto, dimensões unitárias e o volume total da carga.

Seu original deve acompanhar a Fatura Comercial, preferencialmente assinado, com data e mencionando à qual Fatura Comercial esse se refere. Desse modo, sugere-se que tanto a Fatura Comercial quanto o Romaneio de Carga tenham números sequenciais para melhor controle das informações.

5. Modalidades de Pagamento

A etapa de condições ou modalidades de pagamentos das exportações é uma das mais importantes a ser estudada cuidadosamente pelo exportador.

Assim, apresentam-se as modalidades mais utilizadas nas exportações¹¹:

a) **Antecipado**: nesta modalidade, o importador remete previamente o valor da transação. Em seguida, o exportador providencia a exportação da mercadoria e envio da documentação original exigida (Fatura Comercial, Romaneio de Carga e outros, caso haja a necessidade).

Nessa situação, o exportador deve providenciar, obrigatoriamente, o contrato de câmbio antes do pagamento junto ao banco, onde receberá reais na troca pela moeda estrangeira. A conversão é definida de acordo com a taxa de câmbio vigente no dia.

b) **Remessa sem saque**: o importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque, sem o saque*, podendo efetuar o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, a remessa da quantia é enviada ao exportador.

- **Saque** é o termo utilizado para designar o título de crédito de letra de câmbio pelos bancários.

É importante informar que esse tipo de negociação é desvantajoso ao exportador, pois oferece alto risco de inadimplência, uma vez que não há título de crédito que garanta a possibilidade de protesto e/ou ação judicial.

c) **Carta de Crédito**: também conhecida como crédito documentário, é uma modalidade que oferece garantias para ambas as partes. Esse instrumento é emitido por um banco, nomeado banco emitente, a pedido do cliente (tomador de crédito). O banco compromete-se a realizar o pagamento a um terceiro (beneficiário) contra a entrega de documentos previamente estipulados. Assim, a carta de crédito é uma ordem de pagamento condicionada, logo, o exportador só terá direito ao recebimento se atender às exigências convencionadas.

d) **Cobrança Documentária**: é realizada por meio do manuseio de documentos pelos bancos da transação (bancos intervenientes). Nessa operação, os bancos intervenientes atuam

¹¹ Informações obtidas pelo Governo Federal Brasileiro por meio do Ministério da Economia sem data de publicação. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

como “cobradores internacionais” de uma operação de exportação. Nessa modalidade, a transação é fechada diretamente entre o exportador e importador, porém, cabe aos bancos intermediários a troca da documentação original necessária para liberação da mercadoria na alfândega.

Nesse processo, o exportador realiza o embarque da mercadoria e envia os documentos de embarque a um banco intermediário. Esse banco remete os documentos a outro banco, na praça do importador, para que sejam apresentados para o pagamento (cobrança à vista) ou aceite e posterior pagamento (cobrança a prazo). Portanto, uma vez que o importador precisa desses documentos para o desembarço aduaneiro, realiza o pagamento ou o aceite cambial para quitação posterior ao banco de sua praça em troca dos documentos.

Além das informações administrativas e documentais apresentadas, para mais informações recomenda-se a página eletrônica do Governo Federal para os passos iniciais em exportação:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>

6. Procedimentos para Exportação

Reconhecendo as informações apresentadas ao longo deste Manual, apresenta-se de forma ilustrativa a trajetória padrão de um Processo de Exportação, que pode ter suas etapas alteradas conforme a negociação realizada entre o exportador e importador, sendo apenas um exemplo apresentado.



Fonte: Elaboração Própria.

Relevante aclarar que, para que ocorra o despacho aduaneiro e consequente desembaraço aduaneiro, o processo de exportação passa pela avaliação do Auditor Fiscal da Receita Federal (AFRF). Nessa etapa, há a verificação do Canal Parametrizado.

A seleção Parametrizada é estabelecida por meio de níveis diferenciados de conferência aduaneira da Declaração de Exportação, nomeados 'canais'. Esse procedimento pode ocorrer de forma automática ou imediata (a qualquer momento), sendo esse um critério do supervisor

do Recinto Alfandegado (local onde a mercadoria estará disponível para desembaraço aduaneiro) (RFB, 2016).

Os Canais Parametrizados para exportação são:

- **Canal Verde:** o sistema procederá ao desembaraço automático da DU-E, sem a obrigatoriedade de conferência aduaneira realizada pelo AFRF.
- **Canal Laranja (ou Amarelo):** Necessária a conferência documental realizada pelo AFRF.
- **Canal Vermelho:** Ocorre obrigatoriamente a conferência documental e física da mercadoria, realizada pelo AFRF.

Após as deliberações alfandegárias, a carga estará disponível para embarque e trânsito internacional.

Considerações Finais

Este Manual teve por finalidade apresentar as principais ferramentas para a exportação de mel, em especial, originada na região Norte de Minas Gerais.

É relevante que os exportadores estejam atentos às diversas alterações diárias que ocorrem no comércio internacional, principalmente quanto às regulamentações brasileiras relacionadas ao desembaraço aduaneiro de alimentos.

Espera-se, ao final deste Manual, que os leitores possam encontrar caminhos e ferramentas para realizar suas exportações de forma direta.

Referências

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS - APEX BRASIL. Disponível em: <https://portal.apexbrasil.com.br>. Acesso em: 29 jul. 2020.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISA. Ministério da Saúde. RDC Nº 275, de 21 de outubro de 2002. Dispõe sobre o Regulamento Técnico de Procedimentos Operacionais Padronizados aplicados aos Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos e a Lista de Verificação das Boas Práticas de Fabricação em Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos. **Diário Oficial da União** nº 206, de 23-10-2002, Seção 1, pág. 126. Disponível em: <http://portal.anvisa.gov.br/documents/10181/2718376/RDC_275_2002_COMP.pdf/fce9dac0-ae57-4de2-8cf9-e286a383f254. Acesso em: 12 fev. 2020.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA - ANVISA. Ministério da Saúde. Resolução nº 216 de 15 de setembro de 2004. Dispõe sobre regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação. **Diário Oficial da União**, 16 de setembro de 2004. Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/documents/33916/388704/RESOLU%25C3%2587%25C3%2583O-RDC%2BN%2B216%2BDE%2B15%2BDE%2BSETEMBRO%2BDE%2B2004.pdf/23701496-925d-4d4d-99aa-9d479b316c4b>. Acesso em: 12 fev. 2020.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS EXPORTADORES DE MEL - ABEMEL. **Apicultura no Brasil**. 2015. Disponível em: <http://brazilletsbee.com.br/nossos-produtos.aspx>. Acesso em: 27 out. 2018.

BASTOS, Esther Margarida Alves Ferreira; CALAÇA, Paula de Souza São Thiago; SIMEÃO, Cláudia Marques Gonçalves; CUNHA, Mariem Rodrigues Ribeiro da. Characterization of the honey from Myracrodruon urundeuva (Anacardiaceae-Aroeira) in the Dry Forest of northern of Minas Gerais/Brazil. **Advances and Agricultural Science**, v. 4, n. 4, p. 64-71, 2016.

BRASIL. Decreto-Lei nº. 1.248 de 29 de novembro de 1972. Dispõe sobre o Tratamento Tributário das Operações de Compra de Mercadorias no Mercado Interno, para o Fim Específico da Exportação, e dá outras Providências. **Diário Oficial da União**, 30 de novembro de 1972. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del1248.htm#:~:text=DECRETO%2DLEI%20N%C2%BA%201.248%2C%20DE%2029%20DE%20NOVEMBRO%20DE%201972.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20tratamento%20tribut%C3%A1rio,exporta%C3%A7%C3%A3o%2C%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%Aancias. Acesso em: 28 de julho de 2020.

BRASIL. **Decreto nº 6.759**, de 05 de fevereiro de 2009. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. Brasília, 5 de fevereiro de 2009. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm. Acesso em 28 de julho de 2020.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA. **Certificação sanitária**. 2020. Disponível em: <http://antigo.agricultura.gov.br/assuntos/internacional/exportacao/certificacao-sanitaria>. Acesso em: 13 de março de 2020.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA. **Habilitação e Certificação Sanitária**. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/inspecao/produtos-animais/empresario/empresas>. Acesso em: 28 de julho de 2020

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA. **Memorando Circular Nº 207/2018/DHC/ CGI/DIPOA/DAS**. Brasília, 07 de dezembro de 2018. Disponível em: <http://antigo.agricultura.gov.br/assuntos/inspecao/produtos-animais/empresario/207>. IN23novo. pdf. Acesso em 28 de fevereiro de 2020.

BRASIL. Ministério da Economia. Aprendendo a exportar. **Incoterms**. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/index.php/negociando-com-importador/incoterms>. Acesso em 28 de fevereiro de 2020.

BRASIL. Ministério da Economia. **Empresa Comercial Exportadora/Trading Company**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/empresa-comercial-exportadora-trading-company>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

BRASIL. Ministério da Economia. **Esclarecer dúvidas sobre Comércio Exterior**. Disponível em <https://www.gov.br/pt-br/servicos/esclarecer-duvidas-sobre-comercio-exterior>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

BRASIL. Ministério da Economia. **Exportação e Importação Geral**. Brasília: Comex Stat, 2020. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2011. 268 p.

CAMARGO, Ricardo Costa Rodrigues de; PEREIRA, Fábila de Mello; LOPES, Maria Teresa do Rêgo. Produção de mel. Teresina: **Embrapa Meio-Norte**, 2002. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/80709/1/sistemaproducao-3.PDF>. Acesso em: 15 de fevereiro de 2020.

CRUZ, Fabiana Thomé da. Qualidade e boas práticas de fabricação em um contexto de agroindústrias rurais de pequeno porte. 2007. 109 f. Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas) – Centro de Ciências Agrárias, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

DE ASSIS SILVA, Pedro Henrique; LEITE, Adriana Melo. BOAS PRÁTICAS NA PRODUÇÃO DE MEL NA MICRORREGIÃO DE PAU DOS FERROS. **HOLOS**, v. 5, p. 154-161, 2010.

DEMIER, Alex Douglas Martins. Doces Matas do Norte de Minas: Atores, instituições e a obtenção do registro de indicação geográfica do mel de aroeira. 2018. 132 f. Dissertação (Mestrado em Sociedade, Ambiente e Território) - Instituto de Ciências Agrária, Universidade Federal de Minas Gerais, Montes Claros, 2018.

FAZCOMEX. **Guia do LPCO na Exportação**. 1 de julho de 2020. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/blog/guia-do-lpco-na-exportacao/>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANISATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. **Food quality and safety systems – A training manual on food hygiene and hazard analysis and critical control point (APPCC) system**. Roma, Itália: Publishing Management Group, FAO Information Division, (1998). Disponível em: <http://www.fao.org/docrep/W8088E/w8088e00.htm#Contents> . Acesso em: 10 de fevereiro de 2019.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANISATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. **Honey** 1. Chapter 2. Disponível em: <http://www.fao.org/docrep/w0076e/w0076e04.htm#2.4.1> . Acesso em: 12 de fevereiro de 2019.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANISATION OF THE UNITED NATIONS - FAO. **Statistics**. 2019. Disponível em: <http://www.fao.org/statistics/pt/> . Acesso em: 04 de fevereiro de 2019.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL – INPI. Ministério da Economia. **Pedidos de indicação geográfica no Brasil: concedidos e em andamento**. 2020. Disponível em: <http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/pedidos-de-indicacao-geografica-no-brasil>. Acesso em 09 de abril de 2020.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE - ICC. **Incoterms rules**, 2020. Disponível em: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>. Acesso em: 29 de julho de 2020.

MOYANO, Patrícia. **HACCP: o que é?** 2018. Disponível em: <https://certificacaoiso.com.br/haccp-o-que-e>. Acesso em: 12 de fevereiro de 2019.

PAULA, Maristela Franchetti; SANTOS, Anadalvo Juazeiro dos; TIMOFEICZYK JUNIOR, Romano; HOEFLICH, Vitor Afonso; SILVA, João Carlos Garzel Leodoro da; ANGELO, Humberto. Análise da competitividade das exportações brasileiras de mel natural, segundo o modelo constant market share e o índice de vantagem comparativa revelada. **Rev. Ceres**, Viçosa, v. 63, n.5, p. 614-620, set/out, 2016.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **A Declaração Única de Exportação (DU-E)**. Disponível em: http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portalunico/introducao/copy_of_conceitos-e-definicoes-gerais. Acesso em: 28 de fevereiro de 2020.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **Instrução Normativa RFB nº 1.603**, de 15 de dezembro de 2015. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=70354>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **Instrução Normativa RFB nº 1702**, de 21 de março de 2017. Disponível em: [http://www.receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico/legislacao#:~:text=%2D%20Instru%C3%A7%C3%A3o%20Normativa%20RFB%20N%C2%BA%201702,Exporta%C3%A7%C3%A3o%20\(DU%2DE\)](http://www.receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/exportacao-portal-unico/legislacao#:~:text=%2D%20Instru%C3%A7%C3%A3o%20Normativa%20RFB%20N%C2%BA%201702,Exporta%C3%A7%C3%A3o%20(DU%2DE)). Acesso em: 28 de julho de 2020.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **Manual de Habilitação no SISCOMEX**. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao>. Acesso em 28 de julho de 2020.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **Romaneio de Carga (Packing List)**. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-importacao/topicos1/despacho-de-importacao/documentos-instrutivos-do-despacho/romaneio-de-carga-packing-list>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **Seleção Parametrizada**. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/topicos/selecao parametrizada>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB. Ministério da Economia. **Submodalidade Expressa**. Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/habilitacao/Pessoa-Juridica/SubmodalidadeExpressa>. Acesso em: 28 de julho de 2020.

SANTOS, Ailana Fernanda Silva Dutra; SOUZA, Sara Gonçalves Antunes. **Manual de Regulamentações e Diferenciações para o Produto Mel no Âmbito Nacional e Internacional**. 2020. Disponível em: <http://www.ppgde.unimontes.br/index.php/convenios/30-convenios/178-manual-tecnico-de-regulamentacoes-ediferenciacoes-para-o-produto-mel-no-ambito-nacional-e-internacional>. Acesso em: 29 de julho de 2020.

SISTEMAS DE COMÉRCIO EXTERIOR- SISCOMEX. **Declaração Única de Exportação**, 2019. Disponível em: <http://www.siscomex.gov.br/informacoes/manuais/>. Acesso em 28 de fevereiro de 2020.

SPYER, Débora Clemente. A Indicação Geográfica por Denominação de Origem do Mel da Aroeira do Norte de Minas. 2020. Dissertação (Mestrado em Biotecnologia), Universidade Estadual de Montes Claros –Unimontes, Montes Claros, 2020.