



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM REDE NACIONAL EM
PROPRIEDADE INTELECTUAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA PARA A
INOVAÇÃO

FÁBIO FERNANDO DE OLIVEIRA MATOS

**GUIA PRÁTICO DO SISCOMEX PARA O PÚBLICO DO NIT DO IFPR/CAMPUS
PARANAÍ**

Maringá
2024

FÁBIO FERNANDO DE OLIVEIRA MATOS

**GUIA PRÁTICO DO SISCOMEX PARA O PÚBLICO DO NIT DO IFPR/CAMPUS
PARANAVÁI**

Defesa de Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como requisito parcial para obtenção do
título de Mestre no Programa de Pós-Graduação em
Propriedade Intelectual e Transferência de
Tecnologia para inovação-PROFNIT-Ponto Focal
UEM

Orientador: Prof. Doutor Robson Luis Mori

Maringá
2024

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)
(Biblioteca Central - UEM, Maringá - PR, Brasil)

M433g

Matos, Fábio

Guia prático do Siscomex para o público do NIT do IFPR/Campus Paranavaí / Fábio Matos. -- Maringá, PR, 2024.
118 f.: il. color., figs., tabs.

Orientador: Prof. Dr. Robson Mori.

Dissertação (Mestrado Profissional) - Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Administração, Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação (PROFNIT), 2024.

1. Comércio exterior - Brasil. 2. Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) - Guia prático. 3. Comércio internacional - Brasil. I. Mori, Robson, orient. II. Universidade Estadual de Maringá. Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Departamento de Administração. Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação (PROFNIT). III. Título.

CDD 23.ed. 382

FÁBIO FERNANDO DE OLIVEIRA MATOS

**GUIA PRÁTICO DO SISCOMEX PARA O PÚBLICO DO NIT DO IFPR/CAMPUS
PARANAVÁI**

Defesa de Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como requisito parcial para obtenção do
título de Mestre no Programa de Pós-Graduação em
Propriedade Intelectual e Transferência de
Tecnologia para inovação-PROFNIT-Ponto Focal
UEM

Aprovada em 07 de fevereiro de 2024

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Robson Luis Mori

Orientador – Universidade Estadual de Maringá

Prof. Dr. Tales Nereu Bogoni

Universidade Estadual de Mato Grosso - UNEMAT

Prof. Dr. José Augusto Teixeira

Instituto Federal do Paraná - IFPR

AGRADECIMENTOS

Primeiro a Deus, sem Ele nada seria possível.

À minha família, especialmente aos meus pais, que sempre estiveram comigo.

Aos meus amigos de turma do PROFNIT, em particular, a Priscila e o Kléssius, sempre prontos a ajudar.

Ao IFPR/Campus Paranavaí pelo apoio.

Ao meu orientador professor Dr. Robson Mori, que sempre esteve presente com sua paciência, apoio e conhecimento compartilhado.

MATOS, Fábio Fernando de Oliveira. **Guia prático do Siscomex para o público do NIT do IFPR/Campus Paranavaí.** 2024. (Mestrado em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação) – Centro de Ciências Aplicadas. Universidade Estadual de Maringá. 2024.

RESUMO

O Siscomex é um sistema de tecnologia informatizado por meio do qual é exercido o controle governamental do comércio exterior brasileiro. É uma ferramenta que traz agilidade para as empresas no processo de exportação e importação, pois permite um fluxo único de informações, eliminando controles paralelos e diminuindo significativamente o volume de documentos envolvidos nas operações. Contudo, aos usuários do sistema, observou-se necessário um material de apoio para facilitar as operações no Siscomex, haja vista que os interessados que almejam participar desse comércio precisam operar por tal sistema. Dessa forma, foi desenvolvido um guia prático, gratuito e acessível, para orientar, facilitar e incentivar a exportação dos produtos regionais. A pesquisa foi resultado de um estudo bibliográfico e documental, utilizando-se de fontes primárias e secundárias de informações, como leis, livros e artigos científicos. O estudo foi realizado com base nas informações contidas nas páginas da Receita Federal, Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e no Portal do Siscomex, além das legislações pertinentes. Com essas informações, o guia prático foi desenvolvido com uma linguagem mista. A comunicação verbal e a não verbal foi utilizada como forma de linguagem, visando a interação das pessoas, para facilitar o acesso dos usuários desse sistema ao comércio exterior. Para análise dos resultados esperados foram utilizados nas etapas metodológicas a matriz swot e o modelo canvas. E, como forma de validação dos resultados alcançados, foi desenvolvido um questionário sobre a aplicabilidade do guia de exportação.

Palavras chave: Siscomex, Comércio exterior, Guia, Instituto Federal do Paraná-Campus Paranavaí.

MATOS, Fábio Fernando de Oliveira. **Guia prático do Siscomex para o público do NIT do IFPR/Campus Paranaíba. 2024.** (Mestrado em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação) – Centro de Ciências Aplicadas.

Universidade Estadual de Maringá. 2024.

ABSTRACT

Siscomex is a computerized technology system through which government control of Brazilian foreign trade is exercised. It is a tool that brings agility to companies in the export and import process, as it allows a single flow of information, eliminating parallel controls and significantly reducing the volume of documents involved in operations. However, for the users of the system, it was observed that support material was necessary to facilitate operations in Siscomex, given that interested parties who wish to participate in this trade need to operate through such a system. In this way, a practical, free and accessible guide was developed to guide, facilitate and encourage the export of regional products. The research was the result of a bibliographic and documentary study, using primary and secondary sources of information, such as laws, books and scientific articles. The study was carried out based on the information contained in the pages of the Federal Revenue Service, Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIC) and on the Siscomex Portal, in addition to the pertinent legislation. With this information, the practical guide was developed with a mixed language. Verbal and non-verbal communication was used as a form of language, aiming at the interaction of people, to facilitate the access of users of this system to foreign trade. For the analysis of the expected results, the SWOT matrix and the canvas model were used in the methodological steps. And, as a way of validating the results achieved, a questionnaire was developed on the applicability of the export guide.

Keywords: Siscomex, Foreign Trade, Guide, Federal Institute of Paraná – Campus Paranaíba.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Aparato institucional da política comercial no 1º mandato do governo FHC.....	32
FIGURA 2: Setor responsável pela maior parte das receitas de exportação.....	43
FIGURA 3: Participação das exportações na receita das empresas.....	44
FIGURA 4: Tempo de atuação como exportadora para as empresas de grande porte.....	45
FIGURA 5: Principal modal utilizado para as exportações.....	46
FIGURA 6: Entraves do processo de exportação brasileiro por ordem de criticidade.....	47
FIGURA 7: Nível de criticidade dos obstáculos de burocracia alfandegária e aduaneira.....	54
FIGURA 8: Matriz de validação da metodologia.....	64

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: Principais teorias de internacionalização da empresa.....	35
QUADRO 2: Classificação de Empresa.....	40
QUADRO 3: Classificação das barreiras de exportações.....	41
QUADRO 4: Principal destino das exportações brasileiras.....	45
QUADRO 5: Principais Produtos Exportados pelo Brasil em 2023.....	46
QUADRO 6: Matriz SWOT.....	58
QUADRO 7: Modelo Canvas.....	59
QUADRO 8: Questionário sobre o guia de exportação.....	67

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AMUNPAR	Associação dos Municípios do Noroeste do Paraná
BACEN	Banco Central do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CACEX	Carteira de Comércio Exterior
CAMEX	Câmara de comércio
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
COMEX	Atividade de Comércio Exterior
DU-E	Declaração Única de Exportação
ECT	Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
ICT	Instituto de Ciência e Tecnologia
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IFPR	Instituto Federal do Paraná
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
J.K	Juscelino Kubitschek de Oliveira
MEI	Microempreendedor Individual
MRE	Ministério das Relações Exteriores
NIT	Núcleo de Inovação Tecnológica
OMC	Conferência da Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa Integração Social
PROFNIT	Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior

SUMÁRIO

	RESUMO.....	i
	ABSTRACT.....	ii
	LISTA DE FIGURAS.....	iii
	LISTA DE TABELAS.....	iv
	LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	v
1	INTRODUÇÃO	12
2	JUSTIFICATIVA.....	14
3	OBJETIVOS	15
3.1	OBJETIVO GERAL.....	15
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
4	REFERÊNCIAL TEÓRICO	15
4.1	COMÉRCIO INTERNACIONAL	15
4.2	TEORIA MERCANTILISTA.....	17
4.3	TEORIA CLÁSSICA.....	19
4.4	TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS OU RELATIVAS.....	21
4.5	TEORIA NEOCLÁSSICA.....	22
5	COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO	24
5.1	BRASIL COLÔNIA.....	24
5.2	ABERTURA DOS PORTOS.....	27
5.3	A INSTITUCIONALIDADE DA POLÍTICA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR.....	31
5.4	A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS.....	34
5.5	POR QUE EXPORTAR?.....	37
5.6	ENTRAVES E DESAFIOS PARA AS EMPRESAS BRASILEIRAS.....	40
6	PORTAL ÚNICO DO SISCOMEX	52
6.1	PÚBLICO-ALVO DO GUIA EXPORTAÇÃO.....	55
7	METODOLOGIA	57
8	RESULTADOS ALCANÇADOS	66
9	IMPACTOS.....	67
9.1	APLICABILIDADE.....	68

9.2	INOVAÇÃO.....	68
10	CONCLUSÃO	68
11	PERSPECTIVAS FUTURAS	69
	REFERÊNCIAS	69
	APÊNDICE A - COMPROVANTE SUBMISSÃO ARTIGO	77
	APÊNDICE B – GUIA DE EXPORTAÇÃO DO SISCOMEX.....	78
	APÊNDICE C – FORMULÁRIO ELETRÔNICO.....	113
	APÊNDICE D – FORMULÁRIO ELETRÔNICO.....	117

1 INTRODUÇÃO

O comércio exterior desempenha um papel de extrema relevância na economia de um país, abrangendo áreas cruciais como o crescimento econômico, o acesso à recursos e bens, a geração de empregos, o aprimoramento da força de trabalho, o incremento da competitividade, a diversificação econômica, o intercâmbio cultural e a diplomacia.

O comércio internacional viabiliza a especialização produtiva, permitindo que as nações concentrem seus esforços na fabricação de bens e prestação de serviços nos quais possuem vantagens comparativas distintas. Isso, por sua vez, amplifica a eficiência e reduz os custos de produção, conduzindo a uma configuração na qual cada país se torna especialista em sua área de excelência.

No Brasil, a abertura econômica iniciou-se no final dos anos 1980, num panorama marcado pelo fim da ditadura militar, aumento da dívida externa e ruptura das políticas de industrialização coordenadas pelo Estado (BÉRTOLA; OCAMPO, 2010). Na década seguinte, o governo Fernando Collor de Mello rompeu a maioria das barreiras tarifárias e não-tarifárias vigentes (GREMAUD; DE VASCONCELLOS; TONETO JR., 2004). A partir daí o Brasil teve diversas mudanças políticas, na estrutura produtiva e nos padrões de trocas internacionais.

No contexto das transações comerciais internacionais brasileiras, a partir da década de 1990 é notório o papel fundamental desempenhado pelo Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex). Esta plataforma se apresenta como uma peça essencial para o controle e a gestão eficiente das operações de importação e exportação no país.

Nesse contexto, a presente pesquisa reside na elaboração de um manual abrangente de utilização do Siscomex para a atividade de exportação, visando a sua eficaz aplicação por empresas e profissionais atuantes no campo do comércio exterior. Este manual se destaca como uma valiosa ferramenta capaz de oferecer diretrizes e um passo a passo para otimizar a utilização do sistema, contribuindo, assim, para a mitigação dos problemas previamente mencionados.

Adicionalmente, um manual bem estruturado tem a capacidade de abordar de maneira minuciosa tópicos específicos, tais como registros de operações, classificação fiscal de produtos, documentação exigida e procedimentos aplicáveis.

Ao oferecer informações de maneira clara e acessível, o manual do Siscomex capacita os usuários a navegar com mais destreza pelo sistema, minimizando possíveis erros e maximizando a eficiência no processamento das operações. Sua presença pode desempenhar um papel fundamental no aprimoramento das operações das empresas, na redução de custos e na maior conformidade com as diretrizes legais.

O manual do Siscomex pode, assim, ser uma ferramenta essencial para enfrentar os problemas apresentados pelo sistema, capacitando os usuários a utilizar o sistema de forma mais eficaz e contribuindo para a melhoria do comércio exterior brasileiro.

De forma especial, o estudo focaliza o público do Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) do Campus de Paranavaí, o qual poderá viabilizar a melhor forma de publicizar e dar acesso a essa ferramenta ao público interessado.

Este guia ficará à disposição do Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) do Campus de Paranavaí, para acesso da comunidade externa, interna, alunos e agentes de inovação e transferência de tecnologia, em especial, para Pessoas Físicas (produtores rurais, artesãos, artistas e assemelhados), visando consequente redução de erros e o aumento da eficiência nos procedimentos de habilitação no Siscomex. Busca ainda simplificar e otimizar o acesso dos usuários ao Siscomex, uma plataforma de extrema relevância no âmbito das transações comerciais brasileiras com o exterior. Espera-se, também, fortalecer as capacidades locais de engajamento no comércio exterior, impulsionando a inovação e o desenvolvimento regional por meio de um acesso mais compreensível ao Siscomex.

Importante ressaltar também que o material produzido poderá ser disponível ao público em geral, proporcionando uma fonte de informações valiosa para todo o público interessado na área de exportação. Isso significa que tanto profissionais experientes quanto aqueles que estão começando suas explorações no campo da exportação terão a oportunidade de se beneficiar do conhecimento e dos recursos disponibilizados por este estudo. Nesse viés, a disseminação aberta e ampla deste material contribuirá para o avanço e o desenvolvimento do setor de exportações.

2 JUSTIFICATIVA

A criação de um guia prático do Siscomex para o público do NIT do IFPR/Campus Paranavaí justifica-se tanto pela importância deste instrumento para uma série de atores regionais (pequenas empresas, servidores das instituições, entre outros interessados), quanto pelo próprio perfil e objetivo da instituição em contribuir com a desenvolvimento da sociedade local.

Cabe aqui, então, uma breve apresentação da região em questão. O município de Paranavaí tem como principal força produtiva o agronegócio, sendo inclusive o maior produtor cítrico do estado do Paraná (FOLHA LONDRINA, 2023). Além da vocação do agronegócio, o município possui relevância no setor indústria e no comércio local (IPARDES, 2023). No âmbito do comércio internacional, os principais destinos de exportação de Paranavaí foram, em 2023, Bélgica, Países Baixos (Holanda) e Estados Unidos (SEBRAE, 2023).

De qualquer forma, muitas pequenas empresas da região ainda estão fora do comércio internacional e apresentam grandes dificuldades para compreender o funcionamento do modelo de exportações brasileiro. Essas pequenas empresas formam a maioria dos estabelecimentos cadastrados na Receita Federal do Brasil em Paranavaí: 54,1% dos 5,748 estabelecimentos do município são Micro Empresários (MEI) (SEBRAE, 2023). Um guia de exportação poderia ser uma ferramenta útil neste contexto.

Desta forma, o presente trabalho propõe o desenvolvimento de um guia de exportação, que poderá ser disponibilizado pelo Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) do Campus de Paranavaí, para acesso da comunidade externa, interna, alunos e agentes de inovação e transferência de tecnologia. Este guia será disponibilizado de forma gratuita aos usuários e poderá ser atualizado de acordo com as mudanças do sistema. O guia poderá facilitar o entendimento dos usuários e gerar um aumento de exportações e competitividade no comércio, na produção e nos serviços da região do NIT Campus-Paranavaí.

Com relação à aderência à proposta do Profnit, este trabalho é um ativo de transferência de tecnologia que resultou em um material didático para a promoção do

empreendedorismo e da inovação, uma vez que disponibilizará uma ferramenta de apoio que poderá atrair novos usuários.

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral do presente estudo consiste em elaborar um guia abrangente sobre o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), disponibilizado ao Núcleo de Inovação Tecnológica do Instituto Federal do Paraná - Campus Paranavaí.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- I. Compreender o comércio exterior e a internacionalização de empresas;
- II. Identificar as legislações pertinentes ao comércio exterior;
- III. Apontar os desafios e vantagens da exportação;
- III. Revisar as legislações e sistemas inerentes ao Siscomex;
- IV. Disponibilizar um guia para o público geral do NIT do IFPR/Campus Paranavaí.

4 REFERÊNCIAL TEÓRICO

4.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio internacional exerce uma função vital na economia global, figurando como um pilar fundamental para a interligação entre nações, o fomento do crescimento econômico e a difusão de produtos, serviços e conhecimentos para além das fronteiras. Nesse contexto, as trocas comerciais transnacionais não apenas impulsionam as atividades econômicas, mas também promovem um intercâmbio enriquecedor de culturas e ideias entre diferentes países. O intercâmbio de bens e serviços em escala global não só gera oportunidades de expansão para as empresas, mas também facilita a colaboração internacional e o desenvolvimento conjunto de soluções para desafios globais prementes. O comércio internacional transcende os

limites geográficos, agindo como um elo vital que sustenta o progresso econômico e a cooperação internacional.

A abordagem conceitual de comércio internacional, delineada por Luna (2000, p. 27), com destaque para as interconexões profundas entre economias, políticas e sociedades, revela que este comércio é um:

Fluxo do intercâmbio de bens e serviços entre países ou empresas desses países, resultantes em grande proporção da divisão internacional do trabalho, as leis que regem o comércio internacional, as relações que integram as entidades econômicas internacionais e a harmonização dos interesses dos países entre si no campo do comércio.

Na mesma linha de raciocínio, Maluf (2000) apresenta o seguinte conceito:

O comércio internacional é o intercâmbio de bens e serviços entre países, resultantes das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos países. Os fatores que contribuem para a decisão de inserção em um mercado alvo seriam o grau de mobilidade de fatores de produção, natureza do mercado, existência de barreiras aduaneiras, distância e variações monetárias e de ordem legal (MALUF, 2000, p.23).

Por meio do comércio internacional, as nações podem colher os frutos da especialização produtiva, explorar vantagens comparativas e fomentar a disseminação de inovação e expertise entre distintas regiões. O intercâmbio de mercadorias e serviços entre países proporciona a abertura de portas para a expansão de mercados, a ampliação das fontes de suprimento e a promoção de uma competição saudável, desempenhando, assim, um papel crucial no estímulo ao crescimento econômico e na promoção do desenvolvimento sustentável.

O comércio internacional baseia-se em princípios econômicos fundamentais, teorias comerciais, políticas governamentais e dinâmicas globais que têm um impacto profundo nas economias, nas políticas e nas sociedades em geral. Essa prática milenar desempenha um papel fundamental na interconexão global, na alocação eficiente de recursos e no desenvolvimento econômico.

Ao longo da história foram desenvolvidas teorias para decifrar as complexidades do comércio internacional. Cada uma oferece sua própria visão singular sobre o assunto, enfocando aspectos variados e conferindo ênfase distinta a diferentes fatores. Algumas das teorias primordiais abrangem as propostas clássicas de vantagens comparativas e competitivas, bem como os modelos mais contemporâneos que exploram questões da globalização, cadeias de suprimentos e efeitos distributivos.

4.2 TEORIA MERCANTILISTA

A procura europeia por comércio e novas terras no século XV foi impulsionada não só pela burguesia mercantil, mas também pelo Estado, através de apoio material e empreendimentos, como as expedições de Cabral e de Colombo rumo ao Novo Mundo. Essas políticas e medidas econômicas foram denominadas posteriormente de Mercantilismo, embora o termo mercantilismo seja mais amplo do que apenas medidas econômicas (SAES e SAES, 2013).

A Teoria Mercantilista é uma das primeiras teorias econômicas do comércio internacional com ênfase no fundamento da acumulação de riqueza das nações. Os debates e estudos acerca dessa teoria ganharam refinamentos e estudos aprofundados quando pensadores e filósofos políticos começaram a discutir a natureza dos Estados modernos e o comércio entre países (CAPARROZ, 2018).

A política comercial mercantilista defendia a unificação econômica, jurídica e administrativa da nação, além do poder absoluto do monarca; o nacionalismo e o absolutismo eram a base política do mercantilismo (GONÇALVES et al, 1998).

O olhar econômico mercantilista tratava a moeda e a origem das riquezas das nações como pilares da teoria do comércio internacional. O dinheiro era um fator de produção, logo, a riqueza de uma nação poderia ser obtida estritamente através da força, do empréstimo ou pelo comércio exterior (GONÇALVES et al, 1998).

Para os mercantilistas, o valor atribuído a um produto dependia diretamente do quanto uma nação possuía de moeda em reserva. Por exemplo, se a mesma tivesse grandes reservas de moeda, logo, o seu produto seria mais caro; caso fosse o contrário, e tivesse poucas reservas, o seu produto valeria menos. Essa visão simplista do valor e de precificação de um produto não levava em consideração outros fatores importantes, como a oferta, a demanda e a utilidade (GONÇALVES et al, 1998).

Oportunas as palavras de Locke (1696, p.19), ao trazer as consequências desse entendimento para a valoração da mercadoria.

Semelhante estado de pobreza (*isto é, pobreza de dinheiro*) ainda que não determine uma escassez de nossas mercadorias nacionais, dentro de nosso próprio país, acarretará, não obstante, e as seguintes destitutas consequências: Primeiro, preços muito baixos para nossos produtos; segunda, preços muito altos para todos os produtos estrangeiros, e ambas as coisas trarão a pobreza, já que o comerciante quer obter por suas mercadorias, o mesmo aqui que em outra parte, o mesmo número de onças de prata, e isto nos obriga a pagar o dobro do valor dos demais países, que dispõem de maior abundância de dinheiro.

Para as metrópoles europeias que não tinham tais recursos em moeda, a saída encontrada era aumentar as exportações e aplicar duras restrições às importações.

Outro ponto polêmico envolvia a taxa populacional. A teoria afirmava que uma nação, para ser forte, deveria formar uma grande população, com vasta mão de obra e soldados, além de um mercado consumidor considerável, somados a uma política protecionista sem direitos humanos e sociais (CAPARROZ, 2018).

O colonialismo foi outro fator crucial que interferiu nesse processo. As colônias eram pressionadas a reduzir os preços das mercadorias e a vender seus produtos por um valor maior, o que resultava em ganhos de capital para as metrópoles (SAES e SAES, 2013).

Em suma, o Mercantilismo foi marcado pelo metalismo, balança comercial favorável, protecionismo, regulamentação, monopólios e colonialismo (SAES e SAES, 2013). Nesse entendimento, Dobb sintetiza:

“Em suma, o Sistema Mercantil foi um sistema de exploração regulamentado pelo Estado e executado por meio do comércio, que desempenhou papel importante na adolescência da indústria capitalista, foi essencialmente a política econômica de uma era de acumulação primitiva (DOBB, 1983, p.149).

É importante notar que a teoria mercantilista foi amplamente substituída por teorias econômicas mais avançadas, como a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo e as teorias modernas de comércio internacional. No entanto, as ideias mercantilistas tiveram um impacto significativo na formulação de políticas econômicas

e nas relações comerciais durante o seu tempo e sua influência ainda pode ser vista em alguns aspectos das políticas econômicas contemporâneas.

4.3 TEORIA CLÁSSICA

No início da segunda metade do século XVIII começaram a surgir novos estudos sobre o comércio internacional. Até esse momento, os debates sobre o comércio exterior originavam-se apenas da doutrina mercantilista.

Um dos maiores autores da economia, considerado o pai da economia moderna e o mais importante teórico liberalista econômico, Adam Smith, publicou uma série de obras relevantes: Teoria dos Sentimentos Morais (1759), Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações (1776), Ensaio sobre Temas Filosóficos (1795) e A Riqueza das Nações (1996), a mais influente delas.

Nesta obra, Smith aborda temas como a não intervenção do governo na economia, a lei da oferta e da demanda, a divisão do trabalho, a origem do dinheiro, a determinação dos preços das mercadorias, os salários provenientes do trabalho e os diferenciais de remuneração entre certos empregos.

A Teoria das Vantagens Absolutas do comércio internacional, defendida por Smith (1996), foi baseada na ideia do mercantilismo do comércio e na teoria do valor do trabalho. Assim, toda nação depende diretamente da produção imediata do trabalho ou dos bens que esta consiga comprar de outras nações com o fruto dessa produção. Fatores como a habilidade, a destreza e o critério com que se executa um serviço e a quantidade de empregados em trabalho útil são mais relevantes para uma nação do que o solo, o clima ou a extensão de seu território.

Assim, cada nação deve se aperfeiçoar na produção dos bens que tenha mais vantagens absolutas. Tudo aquilo que exceder o consumo interno do que foi produzido deve ser comercializado no exterior e, o lucro, utilizado para importar os bens produzidos de outra nação.

O elogio à divisão do trabalho também ocupa papel de destaque na teoria clássica. Smith (1996) explica que ela surgiu de forma natural à medida em que as pessoas necessitavam cambiar, permutar e trocar. Foi com essa troca de bens e serviços mútuos que ocorreu a divisão de trabalho, o que resultou em inúmeras vantagens, principalmente no aumento da quantidade de trabalho. Este aumento se

deveu a três circunstâncias: aumento da destreza do trabalhador, economia de tempo e invenção de máquinas, que facilitaram o trabalho e diminuíram o tempo gasto para a produção de bens e serviços.

Eis uma máxima que todo chefe de família prudente deve seguir: nunca tentar fazer em casa aquilo que seja mais caro fazer do que comprar. O alfaiate não tenta fabricar seus sapatos, mas os compra do sapateiro. Este não tenta confeccionar seu traje, mas recorre ao alfaiate. O agricultor não tenta fazer nem um nem outro, mas se vale desses artesãos. Todos consideram que é mais interessante usar suas capacidades naquilo em que têm vantagem sobre seus vizinhos e comprar, com parte do resultado de suas atividades, ou o que vem a dar no mesmo, com o preço de parte das mesmas, aquilo de que venham a precisar (SMITH, 1985, p.380).

No que diz respeito à primeira circunstância mencionada, o aprimoramento das habilidades individuais aumentou a produtividade de cada trabalhador, enquanto a especialização em tarefas específicas também contribuiu para o desenvolvimento das habilidades. Quanto à terceira circunstância, a invenção de máquinas foi uma consequência direta da divisão do trabalho, pois indivíduos focados em tarefas específicas buscaram criar métodos e ferramentas mais eficientes (SMITH, 1996).

Após o estabelecimento da importância da divisão do trabalho, Smith (1996) descreve as dificuldades encontradas pela sociedade frente à ausência de uma moeda de troca universal. As trocas dos produtos eram difíceis. Para exemplificá-la, Smith (1996) coloca como hipótese a situação comercial entre um açougueiro e um tecelão: caso um deles não quisesse carne ou lã, a troca comercial não aconteceria.

Diante desses obstáculos, o poder de troca precisava de algo que fosse comum e aceito por todos. Assim, por unanimidade e por razões incontestáveis, as nações aderiram aos metais (SMITH, 2016).

Diante dessa problemática, os metais surgiram como a solução ideal. Eles apresentavam vantagens como durabilidade, armazenamento prolongado, sem perda de valor, e divisibilidade, qualidades essenciais para o comércio (SMITH, 2016).

O dinheiro passou a ser o objeto de troca comum entre os povos devido às suas inúmeras vantagens. Todavia, existia na mercadoria uma diferença latente entre o seu preço e o seu valor. Como descrito por Smith (2016, p.34), “a palavra valor tem dois significados: às vezes designa a utilidade de um determinado objeto, e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui”. Assim, foi preciso investigar os

princípios que regulam o valor das trocas de mercadorias através do critério de precificação, os componentes que estipulam o preço real e as circunstâncias que podem alterar esses componentes (SMITH, 2016).

A moeda, apesar da relevância que adquiriu na atividade comercial, tinha apenas seu papel de troca. Para Smith (1996), os metais preciosos não eram indicativos de riqueza de uma nação, mas sim a sua capacidade de produção e de trabalho.

Além desse entendimento sobre o valor e o preço das mercadorias, para a teoria clássica a intervenção do Estado deveria ser mínima, com a liberalização nos mercados de bens e serviços.

4.4 TEORIA DAS VANTAGENS COMPARATIVAS OU RELATIVAS

Em 1817, o conceito de Smith é aprimorado pela Teoria das Vantagens Comparativas. David Ricardo abandona a ideia dos custos absolutos e inclui na discussão fatores como matéria-prima e transporte (BADO, 2004).

A Teoria das Vantagens Comparativas é um dos pilares fundamentais da economia internacional. Essa teoria explica por que o comércio internacional entre países com diferentes custos de produção pode ser benéfico para todas as partes envolvidas, mesmo quando um país é mais eficiente na produção de todos os bens em comparação com outro país.

Nesse sentido, Ricardo (1996) expõe o relato exemplificativo entre Portugal e Inglaterra: caso Portugal não tenha nenhuma relação comercial com outros países, em vez de colocar grande parte de seu capital e esforço na produção de vinhos, com os quais importa, para seu uso, tecidos e ferramentas de outros países, seria obrigado a empregar uma parte dessa mão de obra na fabricação de tais mercadorias. Certamente os resultados seriam inferiores.

O volume de vinhos que Portugal deve dar em troca dos tecidos ingleses não é determinada pelas horas de trabalho dedicadas à produção de cada um desses produtos, como seria se ambos fossem produzidos na Inglaterra ou ambos em Portugal. A Inglaterra poderia, numa situação, necessitar do trabalho de 100 homens por ano para fabricar tecidos, e, no entanto, precisar do trabalho de 120, durante o

mesmo período, se tentasse produzir vinho. Assim, a Inglaterra teria interesse em importar vinho, mediante a exportação de tecidos (RICARDO, 1996).

Em Portugal, a fabricação de vinho poderia requerer somente o trabalho de 80 homens por ano, e a fabricação de tecido necessitar do emprego de 90 homens durante o mesmo tempo. Dessa forma, seria vantajoso para Portugal exportar vinho em troca de tecidos. Essa troca poderia acontecer mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses fosse produzida em seu país com menor quantidade de trabalho do que na Inglaterra. Mesmo que Portugal pudesse fabricar tecidos com o trabalho de 90 homens, deveria importá-los de um país onde fosse preciso o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais favorável aplicar seu capital na produção de vinho, pois assim poderia conseguir mais tecido da Inglaterra do que se desviasse uma parte de seu capital do cultivo de uva para a produção daquele produto (RICARDO, 1817).

Em suma, a teoria das vantagens comparativas de Ricardo (1996) destaca a importância da especialização na produção e do comércio internacional como meios de promover a eficiência econômica e o bem-estar de todos os países envolvidos, independentemente de suas diferenças absolutas na produtividade. Esta teoria continua sendo uma das mais influentes na economia internacional e é frequentemente usada para explicar os benefícios do comércio global.

4.5 TEORIA NEOCLÁSSICA

A teoria neoclássica do comércio internacional é uma abordagem mais moderna e sofisticada para entender os padrões de comércio entre as nações. Ela se baseia em princípios econômicos fundamentais e foi desenvolvida como uma resposta à teoria mercantilista e outras teorias mais antigas. A teoria neoclássica do comércio internacional é frequentemente associada às vantagens comparativas de Ricardo e ao Modelo Heckscher-Ohlin.

Como comentado no tópico anterior, as Vantagens Comparativas de Ricardo propõem a ideia de que as nações se beneficiam ao se especializar na produção daquilo que têm uma vantagem comparativa, isto é, em bens que têm um custo de oportunidade mais baixo em relação a outras nações. Mesmo que uma nação seja menos eficiente em todos os setores, ela ainda pode se beneficiar ao concentrar seus esforços naquilo em que é relativamente mais eficiente (RICARDO, 1996).

O modelo Heckscher-Ohlin expande as ideias de Ricardo, introduzindo a ideia de que os fatores de produção (trabalho, capital, terra) são a base das vantagens comparativas. Países com abundância de um determinado fator tendem a se especializar na produção de bens que utilizam mais intensamente esse fator. Por exemplo, um país com abundância de mão de obra tenderá a se especializar em bens intensivos em trabalho.

Os principais pressupostos da teoria neoclássica fundamentam-se nas teorias do fator específico, das preferências dos consumidores, do equilíbrio geral e da eficiência e da convergência de preços.

A teoria do fator específico parte do pressuposto de que diferentes fatores de produção são específicos para determinadas indústrias. Por exemplo, um tipo específico de mão de obra altamente especializada pode ser necessário apenas para uma indústria específica. Isso leva à variações nos efeitos do comércio sobre os diferentes fatores de produção dentro de um país.

Em relação à teoria das preferências dos consumidores, a teoria neoclássica a considera como um fator importante no comércio internacional. A demanda dos consumidores por produtos diferentes influencia as decisões de produção e de comércio.

A teoria do equilíbrio geral walrasiano, importante no pensamento neoclássico, tem para si que as variáveis econômicas interagem e o sistema apresenta uma tendência de equilíbrio pela livre força de mercado. As empresas e os consumidores usam da racionalidade para terem suas decisões de forma a aumentar seus lucros e a sua satisfação (LAUTZENHEISER; HUNT, 2012).

Os neoclássicos também são considerados marginalistas, pois empregam, para dar valor aos bens e serviços, a utilidade, que representa a satisfação ou prazer que os agentes obtêm do consumo de cada unidade de determinado bem. Essa ideia se transformou em um fundamento da doutrina econômica nos países capitalistas até o final dos anos 1920 (LAUTZENHEISER; HUNT, 2012).

Outro ponto é a referência da moeda. Nessa teoria, o conceito de moeda assume a figura neutra de que não é um bem útil em si; sua utilidade é apenas como um instrumento de intermediação entre trocas de bens e serviços (LAUTZENHEISER; HUNT, 2012).

Essa abordagem neoclássica oferece uma perspectiva mais sofisticada e realista sobre os padrões de comércio internacional, considerando uma série de fatores que influenciam as decisões de produção, consumo e comércio entre as nações. Ela serviu como base para muitos modelos econômicos e políticas comerciais.

5 COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

O comércio exterior desempenha um papel fundamental no cenário econômico do Brasil, conectando o país às diversas nações do mundo em um intrincado sistema de trocas comerciais. Ao longo das últimas décadas, o comércio exterior brasileiro passou por transformações significativas, moldando não apenas a economia, mas também as relações políticas e sociais.

Para analisar o desenvolvimento comercial brasileiro é mais apropriado recorrer aos fatos de longo prazo, conforme destaca Prado Junior (1972, p.24):

“ O não-historicismo e a subestimação da especificidade histórica dos países subdesenvolvidos tornam a teoria ortodoxa incapaz de avaliar as circunstâncias peculiares que em cada lugar ou categoria sócio-econômica, condicionam as inversões e dão a medida de sua fecundidade e capacidade de determinar um processo auto-estimulante de crescimento que é o que se procura”.

O começo da história brasileira, como colônia de Portugal, foi marcado pela falta de comprometimento e experimentação da coroa portuguesa. O descobrimento de uma terra muito vasta e pouco habitada não gerou inicialmente muito interesse dos portugueses. O Brasil, no entanto, aproximou-se da civilização europeia por meio da expansão das vitórias portuguesas (ABUQUERQUE, 1977).

5.1 BRASIL COLÔNIA

Nas primeiras décadas pós-descobrimto, os portugueses não tinham muito interesse pelo Brasil, ficando mais empenhados no comércio de especiarias e outros produtos das Índias Orientais; não projetavam no Brasil nenhuma oportunidade

relevante que pudesse aproveitar em seus empreendimentos comerciais (ABUQUERQUE, 1977).

Os portugueses, no entanto, viram um proveito no pau-brasil, que poderia ser empregado na Europa no uso de tingimento de tecidos. Para essa comercialização utilizaram a ajuda da população nativa em troca de artigos simples, de pouco valor; o papel dos nativos era basicamente buscar as árvores de pau-brasil e entregar nos navios que ficavam na costa. Logo que viram a rentabilização desta atividade, concederam o monopólio à Fernão de Noronha, em contrapartida da defesa da terra e 20% da madeira (ABUQUERQUE, 1977). Todavia, essa atividade estritamente extrativa e predatória obteve pouco resultado econômico.

Em pouco tempo a política de Portugal em relação ao Brasil foi alterada e o objetivo passou a ser a colonização, levando em consideração que os portugueses já tinham experiência com suas ilhas atlânticas (ABUQUERQUE, 1977).

Ainda na primeira metade do século XVI ocorreu a implementação, no Brasil, do sistema das Capitanias Hereditárias. Esta estrutura foi inaugurada em 1534, quando Dom João III, monarca de Portugal, optou por segmentar o território brasileiro em partes denominadas capitanias. Essa divisão territorial foi empreendida com o propósito primordial de catalisar a colonização e o progresso desta nova terra.

Por meio das Capitanias Hereditárias, o monarca delegava o poder de administração e exploração das áreas à indivíduos nobres e detentores de um estatuto privilegiado, os capitães donatários. Cada um desses capitães era responsável por supervisionar a colonização, incentivar a produção, assegurar a defesa da região e explorar seus recursos. Essa abordagem descentralizada visava promover um povoamento mais rápido e eficiente do vasto território, ao mesmo tempo em que aliviava o fardo financeiro da coroa portuguesa na gestão dessas áreas distantes (ABUQUERQUE, 1977).

A instituição das Capitanias Hereditárias representa um marco essencial no processo de colonização do Brasil, delineando uma abordagem de gestão territorial que buscava equilibrar a expansão territorial com a delegação de autoridade local. Ainda hoje esse sistema histórico permanece como um componente fundamental na compreensão das origens e dos desafios enfrentados pelos primeiros colonizadores e na formação do Brasil colonial.

A implementação do sistema de capitâneas hereditárias também foi um grande marco no processo aduaneiro. No início das instalações da estrutura aduaneira oficial brasileira, os impostos não eram cobrados de mercadorias que vinham de Portugal. Os países colonizados eram fiscalmente subordinados (não era permitida a cobrança de taxas) (CARRERA, 1980).

A partir da entrada do capital industrial, o sistema colonial começou a entrar em crise. Para Costa (1986, p.5), “o sistema colonial montado pelo capitalismo comercial entrou em crise quando o capital industrial se tornou preponderante e o Estado Absolutista foi posto em xeque pelas novas aspirações da burguesia”.

De qualquer forma, o Brasil, no século XVII, teve uma ampliação populacional devido em grande parte à expansão do território das estreitas faixas litorâneas para as fronteiras e do influxo maciço de escravos para trabalhar na produção açucareira.

Conforme Prado Jr (1970), a produção açucareira no Brasil foi a atividade mais antiga desenvolvida desde o período colonial e está ligada aos importantes eventos históricos da nação brasileira.

A região Nordeste foi a escolhida no período colonial devido, em especial, pela sua localização estratégica, que permitia, de forma mais fácil, o escoamento do açúcar produzido. Como o preço do açúcar estava elevado na Europa, logo o Brasil teria neste produto sua base de economia internacional.

No centro da produção açucareira havia o engenho, que era o responsável pela produção do açúcar. O engenho consistia em uma fábrica com mão de obra de 80 a 100 escravos, que pertencia aos ricos donos de terras. Já a população livre habitava os centros urbanos ou atuava na produção de gado (poucos envolvidos na atividade açucareira) (ABUQUERQUE, 1977).

Em 1825, a produção de cana de açúcar continuou a ser plantada, todavia, aos poucos, a produção foi desaparecendo, continuando somente a de aguardente e a canavieira. A partir de 1830, a produção açucareira deu lugar ao cultivo de outro produto, o café (PETRONE, 1964).

A criação de gado, também exercia papel primordial na economia brasileira, desenvolvendo-se nas regiões Nordeste e Sul. Contudo, a precariedade da infraestrutura da época fazia com que a criação de gado fosse de pouco alcance, sendo que a carne ou o gado vivo não podiam ser transportados muito longe. Com isso, apenas o mercado local ou o regional eram supridos (ABUQUERQUE, 1977).

Durante o século XVII iniciou-se um novo ciclo econômico no Brasil, especificamente em Minas Gerais, o ciclo do ouro. Nesse período, os senhores de engenho começaram a experimentar o declínio do setor açucareiro e, com isso, as dificuldades em manter suas posições econômicas e sociais (ALBUQUERQUE, 1977). Como se vê adiante:

As primeiras descobertas de ouro no Brasil ocorrem na década de 1660. No final do século XVII, foi encontrado ouro em Minas Gerais e nos vinte anos seguintes em Goiás e Mato Grosso. Estas descobertas foram feitas pela população de São Paulo – os paulistas – uma capitania pobre do Brasil, que até então se concentrara na captura de escravos índios. Quando o tráfico de escravos índios se tornou decadente, no final do século XVII, os paulistas organizaram exércitos mercenários para combater os índios no Norte. Mas, apesar de seus esforços, a capitania de São Paulo continuava extremamente pobre em comparação com a civilização açucareira do Nordeste (ALBUQUERQUE, 1977, p.27).

O ciclo do ouro experimentou o declínio por volta de 1760. Assim, a população do Brasil começou a se deslocar para outras regiões do Sul, dedicando-se a atividades agrícolas, como algodão, café, criação bovina e atividades têxteis. O fim do ciclo do ouro abriu caminho para o aparecimento do café, um produto que seria fundamental na economia brasileira principalmente a partir das últimas décadas do século XIX, trazendo acúmulo de capital e desenvolvimento regional de forma autônoma. O café proporcionou ao Brasil maior interação e integração com a economia internacional (ALBUQUERQUE, 1977).

O ciclo do café foi o mais relevante em termos de acumulação de riquezas no Brasil. Diferentemente da cultura açucareira, a atividade cafeeira não necessitava dos holandeses para a realização de suas vendas. O café foi implementado apenas com a estrutura do mercado interno, o que possibilitou a criação de centros urbanos nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná (SILVA et al, 2010).

5.2 ABERTURA DOS PORTOS

No decorrer do século XIX, uma mudança de grande impacto no cenário comercial brasileiro ocorreu com a vinda da família Real Portuguesa ao país, em meio à invasão de Portugal pelo exército napoleônico. Esse período trouxe avanços

significativos para a atividade portuária, uma vez que resultou na reabertura dos portos às nações estrangeiras.

Em 28 de janeiro de 1808 o Brasil ingressou no comércio exterior pelo Decreto de Abertura dos Portos às Nações Amigas, assinado pelo Príncipe Regente Dom João de Portugal (MENEZES et al., 2010).

Outro marco particularmente importante no cenário comercial brasileiro ocorreu no ano de 1845, quando o então Ministro da Fazenda, Alves Branco, desempenhou um papel essencial na coordenação da formulação de uma nova estrutura tarifária alfandegária. Essa iniciativa, apesar de ter uma duração relativamente curta, deixou um impacto duradouro na economia nacional. As novas tarifas introduzidas por Alves Branco desempenharam um papel crucial na promoção da industrialização doméstica e na busca por uma maior autonomia econômica. Em 1850, o Brasil ainda era carente de infraestrutura política e econômica, todavia, estava se preparando para o crescimento através da exportação do café (ABUQUERQUE, 1977).

As mudanças promovidas durante o século XIX, particularmente com a reabertura dos portos e a modernização da estrutura aduaneira, contribuíram para a transformação do Brasil em um cenário mais globalizado e comercialmente ativo. A atuação de Alves Branco, ao reformular as tarifas alfandegárias, reflete a busca por adaptação às necessidades econômicas mutáveis e por políticas que visavam o desenvolvimento sustentável do país.

Carrera (1980) destaca também, neste contexto, a criação da Diretoria Geral de Rendas Públicas na evolução administrativa aduaneira nacional, que colaborou para a concentração de informações e cadastros atualizados mediante cruzamentos de dados. Já na Primeira Guerra Mundial, o Brasil foi forçado a utilizar estratégias comerciais devido à limitação imposta ao uso dos portos para navios de guerra.

Após esse período conturbado e instável, o Brasil voltou a passar novamente pelos mesmos problemas na Segunda Guerra Mundial. Na época, o presidente Getúlio Vargas buscou proteger a indústria nacional com o impedimento de importação de produtos. Para isso, houve a criação de barreiras alfandegárias e outras políticas comerciais, principalmente as relativas à tarifas e ao controle aduaneiro. No período Vargas e, posteriormente, no de Juscelino Kubitschek (J.K) (1956-1961), esse viés econômico se solidifica,

Assim, na observação do modelo de industrialização concebido no Brasil, onde a função do Estado para a implementação do desenvolvimento e, conseqüentemente, o progresso econômico se dá de maneira direta, é também o Estado o realizador (mediador) da aliança com o capital externo e o maior e principal impulsor estrutural do desenvolvimento industrial – destacando que o modelo internacional de associação se constitui na própria condição da expansão industrial para os países capitalistas periféricos (MOURÃO, 2012, p.78).

A principal diferença dos dois governos concentrava, principalmente, no elemento do capital externo. O governo Vargas tinha uma política mais conservadora e autônoma em relação aos investidores estrangeiros, com a premissa de que existia conflito entre a autonomia nacional e o capital externo. Desta forma,

[...] a figura do Estado assume um papel relevante, em razão de sua capacidade de definir um arranjo institucional baseado em crenças e ideologias, ao mesmo tempo que define normas, leis e regras institucionais formais para o alcance dessa estratégia. Especificamente em relação ao capital internacional, é necessário a construção de um arranjo institucional que minimize sua influência, mas não sua participação, nos objetivos gerais decididos internamente (AREND, 2009, p.116).

Ao contrário, na gestão de J.K, o governo não apontava conflito nem perigo à soberania do país nessa relação. Como analisa Ianni (1979), Kubitschek entendia a industrialização e a interdependência econômica nacional como ideias distintas.

Por esse motivo, nos pronunciamentos de Juscelino Kubitschek de Oliveira surgiram frequentemente, de par em par, o conceito de industrialização e a ideia de capital estrangeiro. Para ele, não se tratava nunca de entidades incompatíveis, ou entre as quais pudessem surgir tensões. Isto é, devido à convicção política que se fundamentava a sua política de desenvolvimento econômico, industrialização e capital estrangeiro eram noções conjugadas (IANNI, 1979, p.183).

No governo Kubitschek, para estimular a industrialização do país, houve a implantação da política de protecionismo por meio de inúmeras medidas

(GONÇALVES et al, 1998). O Brasil teve um de seus maiores períodos de crescimento econômico neste contexto.

Entre 1957 e 1988 o Brasil foi marcado pelo protecionismo, aliado à ideia de substituição de importações (WANDERLEY; GAMEIRO, 2006), que, por um lado, protegeu a indústria nacional da competição externa, dando-lhe tempo para se estruturar, e, por outro, dificultou a qualificação dessas empresas para a competição internacional (WANDERLEY; GAMEIRO, 2006).

No final dos anos 1980, o Brasil passou por um processo de abertura do comércio exterior, chamado de Nova Política Industrial, no governo José Sarney. Esta política tinha como escopo a modernização e o aumento da competitividade industrial por meio de benefícios fiscais, isenção de impostos de importação e exportação e depreciação na compra de bens de capital de origem interna ou externa (GONÇALVES et al, 1998). Fizeram parte desta política de Sarney: diminuição da redundância tarifária, extinção de alguns regimes especiais de importação, redução do grau de proteção tarifária da indústria local e unificação de diversos tributos (WANDERLEY; GAMEIRO, 2006, p. 23). Esse processo de abertura, segundo Cervo e Bueno (2002, p. 550):

“(...) resultou com o tempo em modernização das plantas industriais e aumento da competitividade sistêmica global da economia brasileira; o liberalismo em diminuição do Estado e conseqüente ascensão da sociedade quanto à distribuição do poder e das responsabilidades para promover crescimento e desenvolvimento econômicos, bem como quanto à condução da ação externa”.

Todavia, foi o presidente Fernando Collor de Mello que radicalmente promoveu a abertura comercial brasileira, com retirada de dificuldades às importações, a eliminação de tarifas e a queda de subsídios para os exportadores (WANDERLEY; GAMEIRO, 2006, p. 23). O resultado foi um considerável aumento de importações de bens de consumo e de capital, além da concorrência, que se tornou mais acirrada.

Por fim, o Brasil reduziu a proteção à indústria doméstica em um momento em que este país, diferentemente dos seus vizinhos, chegou a um grau de maturidade industrial que era compatível com a sobrevivência de parte

expressiva de sua indústria. Por outro lado, a abertura acarretou riscos, e veio inserida em uma conjuntura macroeconômica desfavorável, com valorização cambial e elevadas taxas de juros, e uma diplomacia econômica nem sempre eficiente (GONÇALVES et al., 1998).

Após o *impeachment* de Collor, em dezembro de 1992, a política de abertura comercial continuou no governo seguinte de Itamar Franco (WANDERLEY; GAMEIRO, 2006) e nos governos de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002).

Em 2003, o país elegeu o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, o qual iniciou seu governo herdando um país que havia avançado na abertura comercial, mas que ainda assistia à globalização e às decisões comerciais dos países desenvolvidos de forma muito distante.

Nesse cenário, o governo Lula teve como principal desafio democratizar a ordem da globalização e participar mais efetivamente das importantes decisões internacionais. O primeiro passo diplomático de Lula, neste sentido, ocorreu na Conferência da Organização Mundial do Comércio (OMC), em Cancún, em 2003, com a criação do G20, fundado na premissa de dar voz aos países emergentes nas decisões e tornar as regras comerciais mais justas e legítimas (CERVO; BUENO, 2002).

A partir de então o Brasil evoluiu no sentido da globalização. A política exterior brasileira operou através do multilateralismo e da reciprocidade em todas as áreas relevantes: economia, comércio, segurança, questões ambientais, saúde e direitos humanos (CERVO; BUENO, 2002).

5.3 A INSTITUCIONALIDADE DA POLÍTICA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR

Um elemento marcante da trajetória da política econômica brasileira ao longo de diferentes governos foi a criação de órgãos institucionais voltados para a internacionalização das empresas e o comércio exterior. Durante o último governo do presidente Getúlio Vargas (1951-1954), por exemplo, foi criada a Cacex (Câmara de Comércio Exterior), dentro do Banco do Brasil, em substituição à Cexim (Carteira de Exportação e Importação), por meio da Lei nº 2145 de 1953.

A Cexim havia sido criada em 1941 com o objetivo de fazer com que o país pudesse subsidiar as necessidades que existiam para as atividades do comércio exterior. A instituição promovia a exportação por meio de incentivos e suporte financeiro, além de fazer cumprir as diretrizes das importações brasileiras (FARO e FARO, 2010).

A Cacex, por sua vez, possuía o poder de decidir e de operacionalizar as medidas de política e tinha características institucionais únicas. Era uma carteira específica do Banco do Brasil, formalmente subordinada ao Ministério da Fazenda, situando-se na área do Ministério da Indústria e Comércio. O diretor era nomeado diretamente pelo Presidente da República.

A agência foi criada para a proteção da indústria brasileira a partir da introdução da Instrução 70 da Sumoc (Superintendência da Moeda e do Crédito), que foi uma instituição monetária brasileira com a missão de preparar a organização de um banco central no Brasil (BCB, 2023).

Posteriormente, com o aperfeiçoamento da instituição, a política externa parou de focar nas contas externas e passou a gerir as necessidades da política industrial, fundada na proteção do comércio nacional e na substituição Das importações (FERNANDES, 2011).

A Cacex foi extinta no Governo Collor, em um contexto de redefinição da política econômica externa, novas regras da OMC, compromissos com o Mercosul, além de ajustes fiscais (PINHEIRO; MARKWALD; PEREIRA, 2022).

Em contrapartida, houve a criação da Camex (Câmara de Comércio Exterior), pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso, por meio do Decreto 1.386, de 06 de fevereiro de 1995, vinculada ao Conselho de Governo da Presidência da República. Destarte, o comércio exterior brasileiro ficou configurado institucionalmente de acordo com a formatação demonstrada na Figura 1.

FIGURA 1. Aparato institucional da política comercial no 1º mandato do governo FHC

- i) definir as diretrizes da política de comércio exterior;
- ii) manifestar-se previamente sobre as normas e legislação sobre o comércio exterior e temas correlatos;
- iii) dispor sobre as diretrizes para as alterações das alíquotas dos impostos de importação e exportação;
- iv) estabelecer as diretrizes para as investigações relativas a práticas desleais de comércio exterior;
- v) fixar as diretrizes para a política de financiamento e de seguro de crédito às exportações;
- vi) estabelecer as diretrizes para a política de desregulamentação do comércio exterior;
- vii) avaliar o impacto das medidas cambiais, monetárias e fiscais sobre o comércio exterior;
- viii) formular a política sobre a concessão de áreas de livre comércio, zonas francas e zonas de processamento de exportações;
- ix) fixar as diretrizes para a promoção de bens e serviços brasileiros no exterior;
- x) indicar os parâmetros para as negociações bilaterais e multilaterais relativas ao comércio exterior (VEIGA E IGLESIA; 2022, p. 10).

O Decreto nº 8.807, de 12 de julho de 2016, mudou um aspecto importante da institucionalidade da Camex, que passou então a ser presidida pelo Presidente da República, enquanto a Secretaria Executiva passou ao Ministério das Relações Exteriores (MRE). Em 2017 a Camex foi transferida novamente do MRE para o MDIC, que passou a indicar o secretário-executivo da Câmara (BRASIL, 2023).

Atualmente a Camex integra a estrutura administrativa do Ministério da Economia (ME) e dispõe de um conjunto de colegiados e órgãos, que, aliados, são responsáveis por coordenar discussões e deliberações acerca dos principais pilares da política de comércio exterior brasileira (BRASIL, 2023).

Outras instituições relevantes do comércio exterior brasileiro são a Receita Federal Brasileira, no controle dos impostos e da aduana, a Secretaria do Comércio Exterior – SECEX, que administra e controla a política comercial, e o Banco Central - BACEN, que rege a moeda e o câmbio. Todas essas instituições, juntas, garantem as operações comerciais internas e externas no Brasil.

5.4 A INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS

A internacionalização das empresas é um processo fundamental no mundo globalizado. A expansão dos mercados potenciais abre espaço para o crescimento das empresas e dos países.

O conceito de Welch e Luostarinen (1998) parece sempre atual. Para eles, a internacionalização é o “(...) processo de envolvimento crescente em operações internacionais”. Beamish (1990) considera uma conceituação mais ampla: define internacionalização como “(...) o processo pelo qual as empresas aumentam sua consciência sobre a influência direta e indireta que as transações internacionais têm sobre o futuro delas e estabelecem e conduzem transações com outros países”.

As abordagens de estudos da internacionalização podem ser divididas em duas principais correntes teóricas. De um lado, a abordagem de internacionalização com base em decisões econômicas. De outro, a internacionalização como evolução comportamental.

No quadro 1, Hemais (2004) apresenta as principais teorias de internacionalização, tanto pela perspectiva econômica, quanto pela comportamental, baseado no trabalho de Cantwell (1991).

QUADRO 1 – Principais teorias de internacionalização da empresa

Teoria	Autores	Síntese
Poder de mercado	S. Hymer	Empresas buscam controlar o mercado, a concorrência e utilizar suas vantagens competitivas.
Ciclo do produto	R. Vernon	Empresas buscam menores custos de produção em países menos desenvolvidos e introduzem inovações em seus países de origem.
Internalização	P. Buckley e M. Casson	Empresas administram o trade off entre os custos de operar em diversos mercados e de contratar para otimizar o negócio.
Paradigma eclético	J. Dunning	As empresas buscam, no exterior, vantagens competitivas em propriedade, localização e internacionalização (OLI).
Escola de Uppsala	J. Johansson	As empresas se envolvem incrementalmente no processo de internacionalização à medida que melhor conhecem o destino por meio da diminuição da distância psíquica e de networks.

Fonte: Autor. Adaptado de Hemais (2004, p.36).

Tendo o exposto, cabe aqui algumas considerações adicionais sobre as principais teorias de internacionalização. Iniciando pela Teoria do Poder de Mercado de Hymer (1976), esta sustenta que, ao buscar otimizar seus ganhos e não identificar

oportunidades em seu mercado local, a internacionalização se revela como uma saída para a empresa.

A segunda teoria apresentada, a Teoria do Ciclo de Vida do Produto, desenvolvida por Vernon (1966), visa responder como o ciclo de vida do produto influi nas etapas de sua comercialização, como a venda, a compra e a produção internacional.

Em seguida, a Teoria da Internalização de Buckley e Casson (1976) dedica-se a explicar o conceito de internacionalização através do desempenho das atividades realizadas. O que antes era praticado por mercados intermediários, passa a ser realizado dentro da hierarquia da empresa.

Já o Paradigma Eclético de Dunning foi criado a partir da década de 1970 com o objetivo de explicar a atuação e o comportamento das empresas no exterior, de forma a entender como é gerida a produção internacional como um todo.

“ A teoria do paradigma eclético sugere que todas as formas de produção internacional por todos os países podem ser explicados por referências às condições acima apresentadas. Tal teoria não faz previsões a priori sobre quais países, indústrias ou empresas são mais propensas a engajar no investimento direto do exterior. Ou seja, tais condições são aplicáveis a qualquer situação. Além disso, o modelo aceita que tais vantagens não são estáticas: as vantagens OLI – *Propriedade (Ownership)*, *localização (Location)* e *internalização (Internalization)* – podem mudar com o tempo” (DUNNING, 1979, p.275)

O modelo de Dunning (1976) explica que o interesse de uma empresa pela produção internacional pode surgir baseado em três pilares: vantagens de propriedade em relação à empresas locais, internalização dos processos de produção e venda e os atrativos que possa ter fora do seu país, como mão de obra barata.

Por fim, a teoria comportamental, tida como um modelo de internacionalização - “modelo de Uppsala”, foi desenvolvida por Johanson e Vahlne, com origem na universidade de Uppsala, na Suécia. O modelo parte da teoria comportamental e considera que o aprendizado e o comprometimento da instituição em relação ao mercado internacional ocorre de maneira gradual; a internacionalização é entendida como um processo (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

5.5 POR QUE EXPORTAR?

Tornar-se um exportador é uma questão de ousadia, estar com pensamento inovador, ir além das perspectivas naturais, buscar avanços em meio aos desestímulos que se enfrenta na teia das conexões locais ou da economia desestimuladora de um país em desenvolvimento. Para Kotabe e Helsen (2010), as empresas, em grande parte, começam sua internacionalização com a exportação.

A exportação é uma estratégia crucial para empresas que desejam expandir seus negócios e aumentar sua presença global. Na literatura do comércio exterior, as teorias comportamentais de internacionalização de empresas sugerem que a exportação seria a primeira etapa de um processo gradual de aquisição, integração e uso de conhecimento sobre mercado e operações externas (Johanson e Vahlne, 1977). Complementando, Minervini (2019, p.28) elenca os principais motivos de exportar:

Para elaborar uma estratégia de desenvolvimento da empresa; amplificar o aproveitamento das instalações, melhorar a produtividade e otimizar os custos de produção, proporcionando, portanto, acesso a uma economia de escala maior; superar possíveis dificuldades de vendas no mercado interno; possibilidade de obter preços mais competitivos em outros mercados; prolongar o ciclo de vida do produto; diversificar os riscos, que deixam de se concentrar apenas em uma área de atuação da empresa; diversificar os mercados e, conseqüentemente, diminuir a dependência dos ciclos econômicos internos (que no Brasil são frequentes); possível aumento da capacidade inovadora da empresa; aperfeiçoar os recursos humanos, pois normalmente há mais treinamento, ampliar o desenvolvimento tecnológico e aumentar a rentabilidade, melhorar a qualidade do produto, pois a empresa pode ser forçada a adaptar a qualidade às diferentes exigências do mercado externo; acesso a um perfil mais amplo de clientes e, eventualmente, a volumes de produção mais interessantes; melhorar as formas de pagamento; diminuição da carga tributária por meio da utilização de incentivos fiscais; melhoras as condições de obtenção de recursos financeiros.

Essa estratégia de negócios oferece uma série de vantagens que não apenas fortalecem a posição das empresas no cenário global, mas também contribuem para o crescimento sustentável do país como um todo. A exportação faz com que a economia se mova, gerando trabalho, cultura, lazer, turismo, bem social, saúde, crescimento econômico e divisas.

Para Fasano Filho (1988), o aumento das exportações propicia o crescimento econômico. Seus resultados, além de estarem diretamente ligados à integração com outras regiões e à abertura econômica e comercial, oferecem: economias de escala às empresas envolvidas, aprendizado, progresso técnico ou inovações, melhores recursos domésticos, disseminação de conhecimento e ganhos para os setores exportadores.

Em primeiro lugar, a exportação proporciona uma ampliação significativa do mercado para as empresas domésticas. Ao explorar mercados internacionais, as empresas têm a oportunidade de atingir uma base de clientes muito mais diversificada e abrangente do que aquela disponível no mercado interno. Isso não apenas gera novas fontes de receita, mas também diminui a dependência de um único mercado, tornando as empresas mais resilientes diante das flutuações econômicas.

A empresa que passa a exportar percebe as melhorias em sua própria estrutura, como nos padrões gerenciais, na aquisição de novas tecnologias, inovação na gestão, qualificação da mão de obra, além de agregar valor à marca.

(...) quando uma empresa passa a exportar ela obtém melhoras significativas, tanto dentro da empresa (novos padrões gerenciais, novas tecnologias, novas formas de gestão, qualificação da mão de obra, agregação de valor à marca) quanto fora (melhoria da imagem frente a clientes fornecedores e concorrentes). Ao torna-se uma empresa exportadora, a sua imagem muda. O seu nome e a sua marca passam a ser uma referência em relação à concorrência, e ela passa a ser vista como uma empresa de produtos de qualidade. Os compradores no exterior são bastante exigentes, e tanto os clientes quanto os fornecedores sabem que a empresa que está exportando consegue colocar seus produtos no exterior graças ao seu esforço em se torna mais competitiva. A empresa passa a gerar novos empregos, devido ao aumento da produção, e os funcionários passam a sentir orgulho de trabalhar em uma empresa que exporta seus produtos (BRASIL, 2023).

Outro quadro importante que ocorre é em relação à produção. Com a exportação, a empresa passa a produzir mais. Assim, consegue melhorar a sua negociação e obter menores custos de fabricação, tornando-se mais competitivas (BRASIL, 2023).

A qualidade do produto também é perceptível, visto que a empresa precisa se adaptar às exigências do mercado de destino,

Ao ingressarem no mercado internacional, as empresas adquirem tecnologia, pois os países desenvolvidos exigem dos seus fornecedores normas e procedimentos que, com o tempo, são internalizadas e passam a ser rotineiras e, assim, todos os seus negócios posteriores com o exterior, ou com o mercado interno serão feitos dentro dessas normas (BRASIL, 2023).

Também se encontram benefícios na diversificação de mercado, que elimina a sazonalidade de um produto, possibilitando-lhe a comercialização o ano todo (diversificação de mercados) (BRASIL, 2023).

A exportação também impulsiona a competitividade das empresas de um país. Ao entrar em contato com concorrentes internacionais e enfrentar diferentes exigências de qualidade e inovação, as empresas são incentivadas a aprimorar seus produtos e processos. Esse aumento na competição impulsiona a inovação, melhora a eficiência operacional e eleva os padrões de qualidade, o que beneficia tanto os mercados de exportação quanto o mercado doméstico.

Outro ponto positivo é a capacidade de aproveitar as vantagens comparativas do país. No caso brasileiro, o país apresenta-se com uma rica diversidade de recursos naturais e mão de obra especializada em setores como agricultura, mineração e tecnologia. Exportar permite que as empresas maximizem essas vantagens, atendendo a demanda internacional com produtos e serviços de alta qualidade e relevância.

Por fim, dada a importância das atividades de exportação, os países, muitas vezes, isentam essas atividades de determinados impostos. No caso brasileiro, a exportação pode ser isenta de vários impostos, como, por exemplo, o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Programa de Integração Social (PIS) e Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) (BRASIL, 2023).

Com todas essas vantagens, são cristalinos os benefícios que uma empresa pode receber ao exportar seus produtos. Todavia, no começo ou durante esse caminho há alguns entraves e obstáculos que podem aparecer. Ter conhecimento, suporte e estrutura é de suma importância para a superação destes problemas. Destarte, a seção

a seguir busca elencar alguns entraves e desafios relevantes neste contexto para as empresas brasileiras.

5.6 ENTRAVES E DESAFIOS PARA AS EMPRESAS BRASILEIRAS

Nota-se, nas últimas décadas, uma intensificação do processo de internacionalização de empresas no Brasil, principalmente nos anos 1990, com a abertura comercial. Todavia, esse número é ainda muito baixo. O Brasil, apesar de ser uma das dez maiores economias globais, possui apenas 12% de exportação em relação ao PIB. A média mundial é de 30% (PIGNANELLI E SANTOS, 2016).

Segundo dados do Ministério da Economia, o número total de CNPJ ativos no Brasil, em 2022, era de 20.191.920. Destes, quase 15 milhões estavam cadastrados como Microempreendedores Individuais (MEI), ou seja, 73,4% do total de empresas formais do país. Neste cenário, apenas 40,8% dos exportadores nacionais eram MEI (SEBRAE, 2023).

A classificação das empresas é dividida em microempresas, empresa de pequeno porte ou pequena empresa, empresa de médio porte e grandes empresas e são enquadradas de acordo com a receita bruta anual e o número de empregados, conforme o quadro adiante.

QUADRO 2. Classificação de Empresa (por porte) no Brasil

Classificação	Receita Bruta Anual (Lei 123/06)	Número de Empregados	
		Indústria	Comércio e Serviços
Microempresas	Até R\$ 360 mil	Até 19 empregados	Até 09 empregados
Empresa de Pequeno Porte ou Pequena Empresa	De R\$ 360.000,01 até R\$ 3.600.000,00	De 20 a 99 empregados	De 10 a 49 empregados
Empresa de Médio Porte	Maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões	De 100 a 499 empregados	De 50 a 99 empregados
Grandes Empresas	Maior que R\$ 300 milhões	500 ou mais empregados	100 ou mais empregados

Fonte: SEBRAE (2013). Elaboração do autor.

As pequenas empresas brasileiras são peças fundamentais nesse processo, trazendo inovação, empregos e diversidade ao mercado interno. No entanto, quando se trata de expandir seus horizontes para o comércio internacional, essas empresas enfrentam uma série de desafios.

Um trabalho de Leonidou (2004, apud, MENEZES e LUZ, 2007) apresentou 32 estudos no período de 1960 a 2000 que demonstraram 39 barreiras de exportação, divididas em barreiras internas e externas. As barreiras internas dizem respeito à empresa e à sua capacidade de recursos; já as barreiras externas são aquelas que a empresa não possui controle: estão envolvidas com políticas, processos, governo e ambiente. O trabalho ainda revelou que as barreiras de exportação variam conforme a região ou o país. Avaliando as barreiras para as empresas brasileiras, o trabalho apontou outras novas barreiras de exportação no Brasil, como as barreiras governamentais, que tornam ainda mais difícil a superação dos obstáculos de exportação (MENEZES e LUZ, 2007). A classificação destas barreiras é apresentada no Quadro 3.

QUADRO 3. Classificação das barreiras de exportações segundo L. Leonidou (2004)

	Internas	Informação	Informação limitada para localizar e analisar mercados	
			Problemas com dados de mercados internacionais	
			Oportunidades de negócio no estrangeiro	
			Falta de habilidade para contatar clientes no exterior	
		Funcional	Falta de tempo administrativo para lidar com as exportações	
			Pessoal inadequado e sem treinamento para exportação	
			Falta de capacidade de produção para exportação	
			Escassez de capital de giro para financiar exportações	
		Marketing	Produto	Desenvolvimento de novos produtos para mercados externos
				Adaptando produtos de exportação em design e estilo
				Atender em qualidade produtos de exportação padronizados
			Atendendo exigências de exportação em embalagem e rotulagem	
		Preço	Oferecimento de preços satisfatórios aos clientes	

Barreiras de exportação				Dificuldade de comparar preços com preços dos concorrentes	
				Conceder facilidade de crédito aos estrangeiros	
				Distribuição	Complexidade de distribuição de canais estrangeiros
					Obtendo representação de seguro no exterior
					Mantendo controle sobre intermediários estrangeiros
					Dificuldade em inventário abastecedor no estrangeiro
				Logística	Indisponibilidade de produtos estocados em instalações no exterior
					Custos excessivos de transporte e seguro
				Promoção	Ajustando atividades de promoção no exterior
				Externas	Processuais
	Problemas de comunicação com clientes em outros mercados				
	Arrecadação lenta de pagamentos no exterior				
	Governamental		Falta de incentivos/assistência do governo local		
			Regras e regulamentos locais não favoráveis		
	Tarefa		Diferentes hábitos e atitudes de clientes estrangeiros		
			Competição aguda entre mercados estrangeiros		
	Ambiental	Econômica			Empobrecimento/deterioração das condições econômicas no exterior
					Riscos de troca de moeda corrente no estrangeiro
		Político-Legal			Instabilidade política em mercados estrangeiros
					Regras e regulação rígidas no estrangeiro
Barreiras de altas tarifas ou sem tarifas					
Sócio-Cultural			Práticas de negócios no exterior pouco conhecidas		
			Diferenças de características sócio-culturais		
Diferenças de linguagem verbal e não verbal					

Fonte: Leonidou (2004, p. 279).

Um relatório sobre o processo de exportação brasileiro, realizado em 2016 pela Confederação Nacional da Indústria, mostra que:

De acordo com as empresas, o custo de transporte e as elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos são os aspectos mais críticos do processo de exportação brasileiro e obtiveram uma nota média de 3,61 e 3,44 respectivamente. O excesso e complexidade de leis e documentos necessários para exportar, bem como a existência de leis conflituosas e o excesso de alteração das regras aparecem também entre os 10 maiores problemas do processo de exportação (CNI, 2016. p.39).

Os desafios são ainda maiores para as empresas de pequeno porte. Uma das principais dificuldades enfrentadas pelas microempresas brasileiras ao tentar exportar seus produtos é a falta de recursos financeiros. Muitas vezes essas empresas possuem orçamentos limitados que dificultam a realização de investimentos significativos em marketing internacional, adaptação de produtos para mercados estrangeiros e participação em feiras comerciais internacionais. Isso pode limitar sua capacidade de competir efetivamente em âmbito global.

A falta de conhecimento de mercado é outra dificuldade enfrentada por microempresas brasileiras. Compreender as preferências dos consumidores estrangeiros, identificar concorrentes globais e entender as nuances das diferentes culturas de negócios em todo o mundo exige recursos de pesquisa e expertise que nem sempre estão ao alcance dessas empresas.

Os custos logísticos e as questões de infraestrutura também são desafios significativos, a começar pelo setor de transportes, que ainda é principalmente rodoviário. As limitações da infraestrutura de transporte no Brasil podem resultar em atrasos nas entregas e aumento dos custos, o que pode afetar negativamente a reputação das microempresas no exterior (MAXIMO, 2023).

A pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (2016) apresentou um diagnóstico das 20.232 empresas brasileiras que participaram do comércio exterior em 2015, dividido por porte de empresa e região do país. O objetivo da pesquisa foi identificar os principais obstáculos às exportações.

A Figura 2 mostra a distribuição das empresas respondentes por setor de atividade que foram escolhidas para o estudo.

FIGURA 2. Distribuição das empresas respondentes por setor de atividade

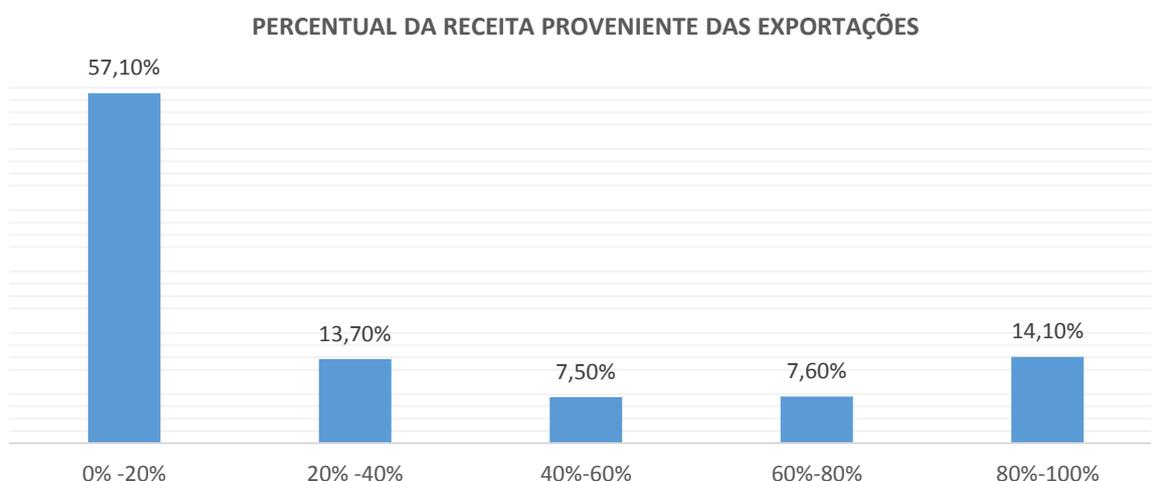


Fonte: CNI (2016).

Nota-se, na Figura 2, considerável diversidade na natureza dos itens exportados pelas empresas brasileiras, com uma maior concentração em máquinas e equipamentos e produtos agropecuários.

O estudo mostra também a participação das exportações na receita das empresas. Conforme a Figura 3, na maioria das empresas analisadas, as exportações representam menos de 20% da receita bruta da empresa.

FIGURA 3. Participação das exportações na receita das empresas



Fonte: Elaboração própria. Adaptado de CNI (2016).

Em relação ao tempo de atuação, no caso das empresas de grande porte, cerca de 90% exportam há mais de cinco anos. A Figura 4, por sua vez, mostra que mais de 76% destas empresas apresentam mais de 10 anos de experiência em exportações.

FIGURA 4. Tempo de atuação como exportadora para as empresas de grande porte



Fonte: Elaboração própria. Adaptado de CNI (2016).

Já o Quadro 4 exibe os principais destinos das exportações brasileiras, no período de janeiro a dezembro de 2023. A China figura como principal consumidor das exportações.

QUADRO 4. Principais destinos das exportações brasileiras (janeiro à dezembro de 2023)

Colocação	País de destino	Valor FOB (em bilhões de dólares)
-----------	-----------------	-----------------------------------

1º	China	67,788
2º	Estados Unidos	21,481
3º	Argentina	8.488
4º	Países Baixos (Holanda)	7,382
5º	Canadá	4,229
6º	Japão	4,127
7º	Alemanha	4,123
8º	Espanha	4,056
9º	Chile	3,849
10º	México	3,829

Fonte: Elaboração própria. Adaptado de ComexStat (2023).

O Quadro 5 indica a composição atual da pauta de exportação brasileira apurada no ano de 2023 até o mês de junho.

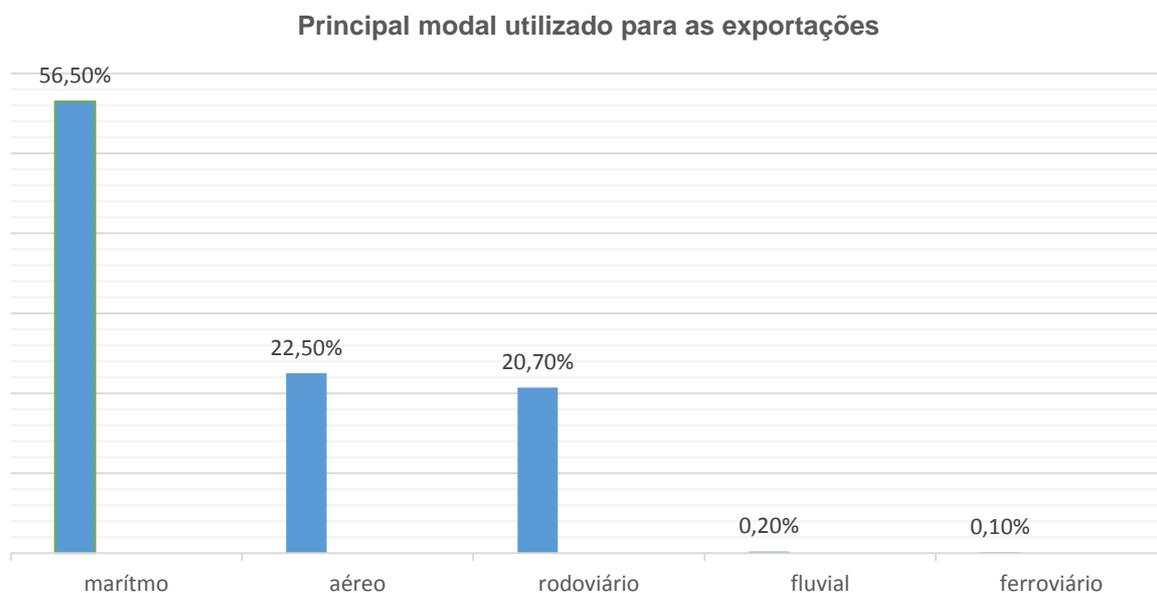
QUADRO 5. Principais Produtos Exportados pelo Brasil em 2023

	Principais produtos exportados pelo Brasil em 2023	Valor em FOB US\$
1º	Minério de ferro	42,2 bilhões
2º	Soja	37,3 bilhões
3º	Óleos brutos de petróleo	27,4 bilhões
4º	Açúcares e melações	8,5 bilhões
5º	Carne Bovina	7,4 bilhões
6º	Farelos de soja	7,2 bilhões
7º	Óleos combustíveis de petróleo	6,6 bilhões
8º	Demais produtos – Indústria de Transformação	6,4 bilhões
9º	Carnes de aves	6,3 bilhões
10º	Celulose	6,1 bilhões

Fonte: ComexStat, (2023).

Em termos de transporte das mercadorias, o trabalho do CNI (2016) mostra que o meio de transporte mais utilizado é o marítimo, escolhido por 56% das empresas.

Figura 5. Acondicionamento de cargas e modais utilizados na exportação



Fonte: Elaboração própria. Adaptado de CNI (2016).

Este trabalho ainda apresenta a percepção das empresas exportadoras sobre o impacto de 62 entraves em seus processos de exportação. Para tanto, é utilizada uma escala que varia de 1 a 5: “1” indica entrave pouco crítico e “5” indica entrave muito crítico. Estes dados são apresentados na Figura 6.

Figura 6. Entraves do processo de exportação brasileiro por ordem de criticidade



Fonte: Elaboração própria. Adaptado de CNI (2016).

Conforme a Figura 6, as empresas indicam o custo de transporte e as elevadas tarifas para a utilização de portos e aeroportos como os maiores desafios das exportações brasileiras.

Além dos entraves apontados, existem ainda as dificuldades geradas pela falta de uma política econômica forte, principalmente para as empresas de pequeno porte, pela burocracia exacerbada e pelas complexas regulamentações do comércio exterior. Para microempresas que já enfrentam recursos limitados, os custos e o tempo necessários para obtenção de licenças, certificações e documentos de exportação

podem ser excessivos. Isso pode resultar em atrasos nas operações e, em muitos casos, até na desistência da exportação.

5.7 O apoio às exportações brasileiras em meio aos entraves

O governo, as agências de comércio exterior e as instituições financeiras podem desempenhar um papel importante no fornecimento de apoio, subsídios e facilidades para microempresas interessadas no mercado global.

No Brasil, dentre as ferramentas atuais de apoio às exportações, mais especificamente para a competitividade financeira, evidenciam-se:

a) PROEX: instrumento público de apoio às exportações brasileiras de bens e serviços, tendo como agente financeiro o Banco do Brasil (BANCO DO BRASIL, 2010);

b) ACC: antecipação de recursos em moeda nacional ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro (BANCO DO BRASIL, 2010);

c) ACE: antecipação de recursos em moeda nacional ao exportador, após o embarque da mercadoria para o exterior, mediante a transferência ao Banco do Brasil dos direitos sobre a venda a prazo (BANCO DO BRASIL, 2010);

d) Capital de Giro Exportação: O Banco do Brasil facilita o capital de giro para empresas exportadoras (BANCO DO BRASIL, 2010);

e) BNDES – Exim: linha de financiamento à exportação (pós-embarque) e à produção para exportação (pré-embarque), com recursos provenientes do BNDES (BANCO DO BRASIL, 2010);

f) Carta de Crédito de Exportação: abertura de crédito com a participação de um ou mais bancos na operação, garantindo o pagamento da exportação (BANCO DO BRASIL, 2010);

g) Drawback: é um regime aduaneiro especial que fornece incentivo fiscal ao exportador brasileiro através da isenção, suspensão ou restituição dos impostos cobrados de produtos importados ou adquiridos no mercado interno, relacionados à exportação (BANCO DO BRASIL, 2010); e

h) Forfaiting: operação de comércio exterior em que o exportador emite prazos e condições de financiamento a seus compradores internacionais por intermédio do Banco do Brasil (BANCO DO BRASIL, 2010).

Ainda há outros mecanismos alinhados à competitividade comercial disponibilizados pela SECEX, pelo Ministério de Relações Exteriores (MRE), pelo Ministério de Ciência e Tecnologia (MCT), pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) e pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), entre os quais se destacam:

a) Siscomex (Sistema Integrado de Comércio Exterior): registro, acompanhamento e controle informatizados das operações de comércio exterior (MDIC, 2010);

b) Sistema RADAR COMERCIAL: ferramenta de consulta e análise de dados para seleção de oportunidades de mercado e produtos exportáveis (MDIC, 2010);

c) PORTAL DO EXPORTADOR: site com informações sobre procedimentos, instituições e links, guia eletrônico “Aprendendo a Exportar” e “Fala Exportador” - canal direto dos exportadores com o Ministério (MDIC, 2010);

d) Rede Cicex (Centros de Informações de Comércio Exterior): é um sistema de integração de centros regionais de atendimento (divulgação de instrumentos de apoio, orientação ao público e suporte institucional) (MDIC, 2010);

e) AliceWeb e AliceWeb Mercosul: estatísticas de comércio exterior (MDIC, 2010);

f) Potenciais Exportadores/Vitrine do Exportador: catálogo eletrônico de empresas exportadoras brasileiras, em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX-BRASIL) (MDIC, 2010);

g) Encomex: divulgação de ações institucionais (MDIC, 2010);

h) BrazilTradeNet: site com oportunidades de negócios (SECEX, 2010);

i) Exporta Fácil: serviço especial de remessa internacional da ECT (SECEX, 2010);

j) Ponto Focal de Barreiras Técnicas às Exportações: site informativo do INMETRO sobre barreiras técnicas às exportações apresentadas à OMC (SECEX, 2010);

k) Sala Virtual de Negócios Internacionais: serviços de consultoria, treinamento e simulação de negócios de exportação do Banco do Brasil (BANCO DO BRASIL, 2010).

Esses apoios e parcerias contribuem de forma importante para as exportações especialmente para as microempresas brasileiras, que têm demonstrado resiliência e determinação ao buscar oportunidades de exportação. A busca por parcerias estratégicas, o acesso à programas de capacitação e o aproveitamento de plataformas de comércio eletrônico podem ajudar a superar algumas dessas barreiras.

Em última análise, as microempresas brasileiras têm o potencial de aproveitar as oportunidades oferecidas pelo comércio internacional desde que tenham acesso à recursos, conhecimento e suporte adequados para enfrentar os desafios inerentes. Com a devida atenção aos detalhes, planejamento estratégico e perseverança, essas microempresas podem se tornar protagonistas no cenário global, contribuindo para a economia do país e ampliando suas perspectivas.

Muitas empresas brasileiras têm dificuldades em entender as características dos mercados internacionais, como as preferências dos consumidores, a concorrência e as tendências. Isso pode levar à estratégias de entrada inadequadas e dificuldades em atrair compradores estrangeiros.

Alguns produtos brasileiros podem enfrentar desafios em relação à qualidade e à padronização, o que pode resultar em rejeição por parte dos mercados internacionais. A conformidade com normas internacionais de qualidade é essencial para a aceitação global.

Muitos países impõem tarifas elevadas sobre produtos importados, tornando-os menos competitivos. Além disso, existem barreiras não tarifárias, como cotas de importação, regulamentos fitossanitários e de segurança, que podem dificultar o acesso aos mercados.

As empresas brasileiras enfrentam concorrência acirrada de produtos de outros países, muitos dos quais têm custos de produção mais baixos e maior experiência em exportação. Isso exige que as empresas brasileiras sejam ainda mais inovadoras e competitivas em termos de preço e qualidade.

A obtenção de financiamento para atividades de exportação, como marketing internacional e adaptação de produtos, pode ser desafiadora. A falta de recursos financeiros pode limitar a capacidade das empresas de expandir para mercados internacionais.

Algumas empresas brasileiras podem não ter uma cultura interna voltada para a exportação, o que pode prejudicar a capacidade de se adaptar às demandas dos mercados estrangeiros e implementar estratégias de internacionalização eficazes.

Esses entraves ocorrem, por exemplo, no gerenciamento de riscos versus a confiabilidade das informações recebidas para a tomada de decisão (LEMOS et al, 2010), sobre políticas cambiais e instabilidade econômica nacional (CORREA, 2004), elementos culturais – distância psíquica (JHANSON; VAHLNE, 2009) e barreiras logísticas (HENRIQUE, 2010).

6 PORTAL ÚNICO DO SISCOMEX

A partir dos anos 1990 o Brasil promoveu uma guinada na sua política de comércio exterior, realizando uma espécie de "nova abertura dos portos", em consonância com os ideais do neoliberalismo.

O ambiente protecionista protagonizado pela Cacex deixou de existir, sendo a mesma extinta pelo governo Collor tão logo assumiu. A origem do Mercado Comum da América do Sul (Mercosul) em 1991, as negociações da Rodada Uruguai - que levaram à assinatura do Acordo Constitutivo da OMC em 1994, os esforços para o controle da inflação, o ajuste fiscal das contas públicas segundo a nova ordem mundial e as sucessões no comando do país fizeram com que toda a sistemática anterior de condução do comércio exterior brasileiro fosse repensada e alterada (RAMOS, 2008, p.16).

Para organizar e centralizar a gestão do comércio exterior são necessários diversos sistemas responsáveis por receber as informações prestadas dos usuários que fazem parte do comércio exterior (SANTOS, 2021). Com a necessidade de simplificar o acesso dos usuários aos serviços e à legislação referentes ao comércio exterior, em setembro de 1992 foi criado o Siscomex, que começou a operar em 1993. Antes disso, as Guias de Exportação e Importação eram datilografadas em formulário (OLIVEIRA, 2021).

O Siscomex apresentou inúmeros benefícios para o comércio exterior brasileiro, como agilidade, eficiência e informação entre os envolvidos, resultando em uma unificação dos processos e registro (Declaração Única de Exportação DU-E), integração com a nota fiscal, 60% de redução no preenchimento de dados,

automatização da conferência de dados, automatização da conferência de informações, guichê único entre exportadores e governo e redução de tempo em fluxos processuais paralelos (OLIVEIRA, 2021).

Com a criação do Siscomex, todo o processamento administrativo relativo às exportações foi informatizado. As operações passaram a ser registradas via Sistema e analisadas “online” pelos órgãos que atuam no comércio exterior. Este sistema tem a função, por meio dos órgãos competentes, de “acompanhar, controlar e interferir no processo de entrada ou saída de produtos do país” (FONTES, 2020, p.203).

Cabe destacar aqui também, no contexto das reformas operacionais do comércio exterior brasileiro, a criação do PUCOMEX – Portal Único do Comércio Exterior, que refere-se ao conjunto de sistemas para proporcionar a integração entre os usuários, públicos e privados, no comércio exterior brasileiro, e o compartilhamento de informações em uma única ferramenta. Ele foi criado para reformular os procedimentos de comercialização, de forma harmônica e integradora, deixando acessível e centralizadas as informações para os órgãos competentes. Essa atualização do sistema garantiu a agilização do processo de negociação computadorizado de informações (BRASIL, 1992). Já o “Portal Siscomex” é o site no qual é possível acessar o Portal Siscomex (OLIVEIRA, 2021).

O Portal Único de Comércio Exterior do Siscomex tem por escopo qualificar a transparência e a eficiência nos processos de importação e exportação. É um sistema informatizado e centrado em uma plataforma de acesso. Isso facilita o controle governamental sobre o comércio exterior. Além disso, permite um fluxo único de informações, diminuindo o tempo e documentos nas operações (OLIVEIRA, 2021).

O Siscomex passou, assim, a compor as atividades de controle e nota das operações do comércio exterior no Brasil. Através dele as operações de importações e exportações passaram a ser anotadas e analisadas pelos diretores do sistema, pela Receita Federal Brasileira, pela Secretaria de Comércio (Secex) e pelo Banco Central do Brasil (Bacen).

O Siscomex, como instrumento administrativo, integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, mediante fluxo único. Como o acesso ao Siscomex não se dá somente pelo órgão governamental, o exportador pode se conectar de seu próprio empreendimento. Quanto aos

empresários, é preciso que estes tenham ferramentas de acesso disponíveis, façam uso de apoio de despachantes especializados ou se desloquem aos acessos eletrônicos disponibilizados pela Receita Federal.

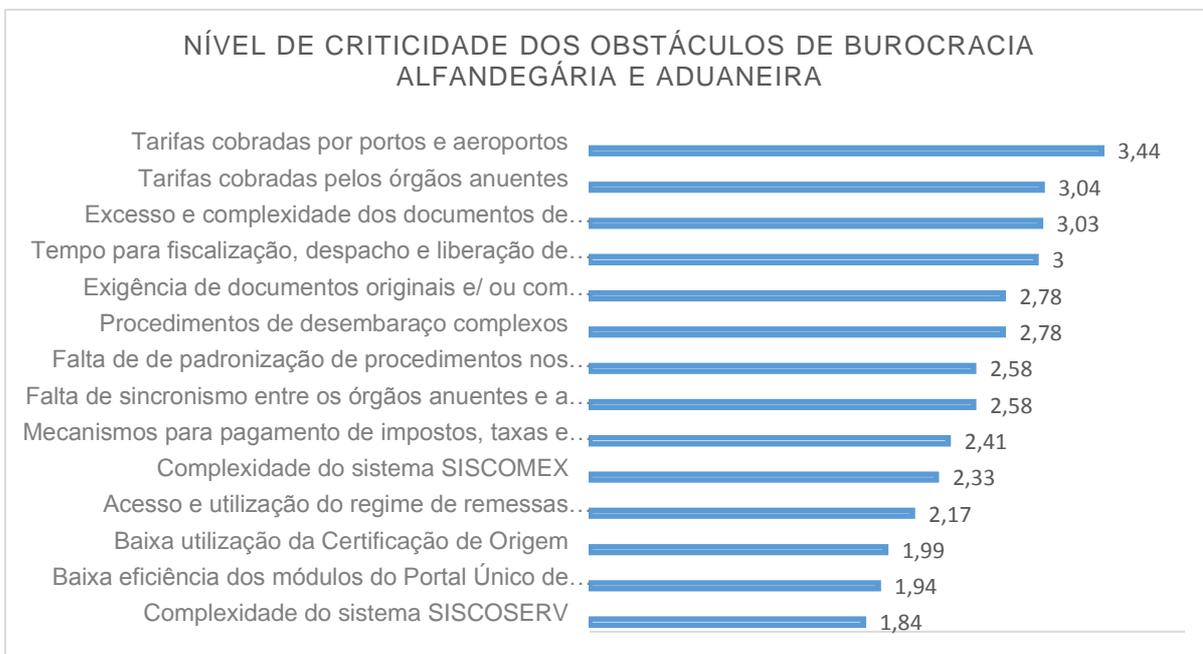
São diversos os órgãos que fazem uso do sistema financeiro de negociação via informatização. Conforme Oliveira (2021), entre eles estão: importadores e exportadores, depositários e transportadores, por meio de seus empregados ou representantes legais, Receita Federal do Brasil, Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, Órgãos Anuentes e Secretarias de Fazenda ou de Finanças dos Estados e do Distrito Federal, por meio de seus servidores. As instituições financeiras são autorizadas pela SECEX a elaborar licença de importação por meio de seus empregados:

- O Banco Central do Brasil – BACEN e as instituições financeiras autorizadas a operar em câmbio, mediante acesso aos dados transferidos para o Sistema de Informações do Banco Central – SISBACEN, por meio de seus servidores e empregados (OLIVEIRA, 2021).

A criação do Siscomex trouxe também uma série de benefícios para o governo. Houve proveitos na eficiência dos recursos, melhor controle sobre as taxas cobradas, muitas vezes com aumento, melhoria no controle de conformidades dos comerciantes e transportadores, maior segurança, integridade, transparência, redução de custos e prazos, aprovação e liberação mais rápidas e regras mais previsíveis (OLIVEIRA, 2021).

Por outro lado, a pesquisa do CNI (2016) aponta que a complexidade do sistema Siscomex é um dos entraves críticos que as empresas brasileiras encontram quando o assunto é burocracia alfandegária e aduaneira no Brasil. A Figura 7 ilustra os níveis críticos dos obstáculos de burocracia alfandegária e aduaneira. As empresas avaliam os níveis com uma nota de 1 a 5: “1” é pouco crítico e “5” muito crítico.

FIGURA 7. Entraves de burocracia alfandegária e aduaneira por ordem de criticidade



Fonte: Elaboração própria. Adaptado de CNI (2016).

Conforme a Figura 7, a complexidade do Siscomex foi classificada entre os 10 principais obstáculos da burocracia alfandegária e aduaneira. Dentro deste contexto, para ajudar as empresas exportadoras, a criação de um guia de exportação relacionado ao sistema se apresenta como um mecanismo de auxílio de grande relevância.

6.1 PÚBLICO-ALVO DO GUIA DE EXPORTAÇÃO

O guia de exportação aqui apresentado tem como público alvo o município de Paranaíba, localizado na região Noroeste do Paraná, com uma população estimada de 91.950 habitantes (IBGE, 2023).

Dados do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) apontam que o município possui mais de 10 mil empresas e uma economia forte e representativa no estado do Paraná. A principal vocação econômica do município é o agronegócio, especialmente no cultivo da mandioca, citricultura e bovino, além de outros setores importantes, como a indústria, no segmento metal mecânico, e um comércio relevante na economia local (IPARDES, 2023).

Com uma área de aproximadamente 1.200 km², o município possui 327 estabelecimentos industriais no setor de transformação, 1.180 estabelecimentos

comerciais, 1.116 estabelecimentos agropecuários, 278 voltados à lavoura temporária, 59 à horticultura e floricultura, 78 à lavoura permanente, 885 à pecuária e criação de outros animais. Com vocação para o setor agrícola, produziu, em 2022, em toneladas, os seguintes números: abacates 10.000 (kg/ha), bananas 11.000 (kg/ha), borracha 4.000 (kg/ha), café 800 (kg/ha), laranjas 34.680 (kg/ha), limão 5.000 (kg/ha), manga 16.000 (kg/ha) e maracujá 12.667 (kg/ha) (IPARDES, 2023).

Um produto que merece destaque é a laranja. O município de Paranavaí é o maior produtor do cítrico no estado do Paraná. Mais de 85% da produção é industrializada. Apenas 15% é destinada ao consumo in natura. Pelo Censo Agropecuário do IBGE, há 44 produtores de laranja em Paranavaí. Grande parte dessa produção de suco concentrado é destinada ao mercado externo (FOLHA LONDRINA, 2023).

O material de exportação ficará à disposição do NIT, do Campus de Paranavaí, aos agentes de inovação, alunos e comunidade externa da região. O Instituto Federal do Paraná, Campus Paranavaí, é uma instituição pública federal de ensino vinculada ao Ministério da Educação por meio da Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica. A instituição foi criada pela Lei 11.891, de 29 de dezembro de 2009, com o objetivo de transformar a sociedade a partir do domínio dos conhecimentos científico, tecnológico, sócio histórico e cultural, que abrange a região da Associação dos Municípios do Noroeste Paranaense (AMUNPAR) (IFPR, 2023).

A região abrangente da AMUNPAR corresponde a 28 municípios: Alto Paraná, Amaporã, Cruzeiro do Sul, Diamante do Norte, Guairaçá, Inajá, Itaúna do Sul, Loanda, Nova Aliança do Ivaí, Nova Londrina, Paraíso do Norte, Paranapoema, Paranavaí, Planaltina do Paraná, Porto Rico, Querência do Norte, Santa Cruz do M. Castelo, Santa Isabel do Ivaí, Santo Antonio do Caiuá, São Carlos do Ivaí, São João do Caiuá, São Pedro do Paraná, Tamboara, Terra Rica, Mirador, Marilena, Santa Mônica e Jardim Olinda (AMUNPAR, 2023).

Para aproximar a participação colaborativa entre empresas e as instituições de ensino, a partir da vigência da Lei nº 10.973 de 2004 tornou-se obrigatória a instalação dos NITs nas Instituições de Pesquisa Científica e Tecnológica: “(...) para apoiar a gestão de sua política de inovação, a ICT pública deverá dispor de Núcleo de Inovação Tecnológica, próprio ou em associação com outras ICTs” (BRASIL, 2004).

O Núcleo de Inovação Tecnológica do Campus Paranaíba foi instituído em 2014 e, desde então, tem como objetivos estimular e assessorar tecnicamente a criação de inovação, proteção da propriedade intelectual e transferência de tecnologia, bem como atuar no desenvolvimento de projetos aplicáveis à problemas da sociedade (IFPR, 2023).

Nesse diapasão, o guia de exportação pretende também estimular e auxiliar os produtores locais, principalmente os pequenos, no comércio exterior.

7 METODOLOGIA

A metodologia deste trabalho parte da pesquisa quantitativa, com foco no desenvolvimento de um guia de exportação para o Portal Único do Siscomex. Para a pesquisa quantitativa foi necessário organizar e formar conteúdo dentre uma quantidade considerável de materiais (POLIT; BEK, 2011).

A pesquisa teve como base o método dedutivo, cujo raciocínio é formado por meio de uma sequência lógica, que chega a conclusões específicas, visando filtrar informações a partir de princípios mais amplos. A pesquisa bibliográfica conduziu o estudo na leitura, compreensão e conceituação dos problemas e resultados (MAZUCATO et al., 2018).

Para a coleta de dados foi utilizado o método de pesquisa em bases de dados eletrônicos que reúnem artigos científicos, livros, teses, dissertações e outros tipos de publicações acadêmicas. Além das bases de dados eletrônicas, foram realizadas buscas em periódicos e revistas relacionadas.

Para o levantamento bibliográfico foram utilizados:

- Biblioteca do IFPR;
- Google Acadêmico, que é uma plataforma virtual de pesquisa;
- Sítio oficial do IFPR;
- Sítios oficiais do Governo Federal, como o da Receita Federal do Brasil e o da Presidência da República;
- Portal de Periódicos da Capes;

- Sites de instituições ligadas à empresas e ao comércio exterior, site da Receita Federal do Brasil, sites de legislações do Governo Federal I (análise de livros, artigos, manuais) e documentais (análise de leis, normas, instruções normativas).

Além disso, foi necessário um levantamento individual nos sites dos Institutos Federais com a finalidade de verificar se estes já teriam, disponibilizados em seus NITs, materiais de apoio informacional dessa natureza.

Durante a pesquisa foi feito também um levantamento com a finalidade de verificar quais Institutos Federais possuíam, em seus núcleos de inovação, manuais que abordassem a matéria de comércio exterior. Neste caso, como no anterior, não foram observados materiais. Também foi realizado um levantamento mediante formulário eletrônico, para avaliar a funcionalidade e aplicabilidade do guia de exportação.

7.1 ETAPAS METODOLÓGICAS

Quanto ao processo de desenvolvimento do produto e para alcance dos objetivos, o estudo seguiu sete etapas metodológicas, que serão detalhadas na próxima seção:

- Etapa metodológica 1: Levantamento das temáticas pertinentes que irão construir o conteúdo programático do guia. A ferramenta analítica SWOT também foi utilizada como metodologia para diagnósticos estratégicos do produto nos ambientes interno e externo. O ambiente interno foi determinado pelos fatores que poderiam ajudar ou atrapalhar. Em relação ao ambiente externo, este foi abordado pelas oportunidades e ameaças previstas.

QUADRO 6 – Matriz SWOT

	AJUDA	ATRAPALHA
INTERNA (Organização)	FORÇAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Facilitação no acesso; 2. Linguagem compreensível; 3. Disponibilidade gratuita; 4. Agilidade; 5. Baixo custo. 	FRAQUEZAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Publicidade escassa; 2. Manutenção do site; 3. Fomento público; 4. Atualizações legislativas.

EXTERNA (Ambiente)	OPORTUNIDADES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento de vendas; 2. Mercado em crescimento; 3. Competitividade; 4. novos nichos; 5. Economia. 	AMEAÇAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de Políticas públicas; 2. Mudanças na legislação; 3. Economia externa; 4. Burocracia em excesso.
-------------------------------	--	--

Fonte: Elaboração própria.

Em relação ao fator ajuda, foram observadas a facilitação no acesso, a linguagem compreensível por meio de figuras e imagens, a questão da gratuidade no acesso, além do baixo custo. Já nos pontos negativos foi possível visualizar obstáculos como a falta de publicidade, manutenção do site, fomento público, mudanças nas legislações, falta de políticas públicas, economia externa e a burocracia em excesso, que, de certa forma, poderiam ameaçar/causar fraqueza.

- Etapa metodológica 2: Levantamento bibliográfico dos materiais que foram utilizados para construção do conteúdo do guia.

- Etapa metodológica 3: O levantamento foi feito em buscas no Portal de Periódicos da Capes, Google Acadêmico e site da Receita Federal do Brasil, nos quais foram selecionados os materiais bibliográficos utilizados na elaboração do conteúdo do guia.

- Etapa metodológica 4: Após a seleção do material bibliográfico, passou-se à etapa de construção propriamente dita do conteúdo do guia. No desenvolvimento de um projeto, a incerteza dos resultados é algo comum, ainda mais quando o assunto pesquisado é novo ou pouco discutido. Assim, um caminho interessante é a utilização do modelo Canvas como uma ferramenta aliada. Esta ferramenta foi utilizada nesta pesquisa e o seu preenchimento pode ser observado no quadro 7 a seguir:

QUADRO 7 – Modelo Canvas

Parcerias Chave:	<ol style="list-style-type: none"> 1. IFPR/Campus Paranavaí; 2. Produtores locais; 3. Exportadores.
Atividades Chave:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manutenção do site; 2. Fortalecimento do NIT local; 3. Atualização do guia conforme as mudanças legislativas.
Propostas de Valor:	Guia prático do Siscomex.
Relacionamento:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fácil acesso; 2. Formato intuitivo.
Recursos Chave:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoio da Instituição;

	2. Site para hospedar o guia.
Canais:	Site do NIT do IFPR/Campus Paranaíba.
Segmentos de Clientes:	Empresas/Produtores que exportam ou/e importam seus produtos.
Estrutura de Custos:	1. Legislações pertinentes; 2. Conhecimento médio em informática para desenvolvimento do guia interativo; 3. Estudo profundo das normas vigentes de exportação e dos requisitos; 4. Criação de um site; no caso, há a disponibilidade do site do NIT IFPR/Campus Paranaíba.
Fontes de Receita:	A oferta será de forma não onerosa, como apoio e incentivo.

Fonte: Elaboração própria.

O modelo Canvas, conforme Quadro 7, foi estruturado em 9 elementos, sendo: atividades-chave, proposta de valor, relacionamento com o cliente, canais de distribuição, segmento de mercado, estrutura de custos, receita, parceiros-chave; atividades-chave.

No segmento de clientes foram identificados os produtores, exportadores e o IFPR/Campus Paranaíba como possíveis clientes/usuários. A proposta de valor apresentada foi o guia de exportação, que trará benefícios para uma gama de potenciais usuários, sem, contudo, ter custos financeiros.

Os canais de distribuição e relacionamento com clientes ocorrerão por meio de sítio eletrônico. Os recursos primordiais contarão com o NIT do IFPR/Campus Paranaíba, que, além da parceria, será um continuador do projeto. Os custos iniciais serão intelectuais para atualização do guia e, à princípio, não serão onerosos, pois o objetivo é aproveitar as ferramentas que a instituição possui.

- Etapa metodológica 5: Finalização do guia, revisão e diagramação.
- Etapa metodológica 6: Levantamento da percepção sobre o guia de exportação.
- Etapa metodológica 7: Encaminhamento e disponibilização do guia na página do NITT/IFPR Campus Paranaíba após a defesa do TCC.

7.2 DESCRIÇÃO DETALHADA DE CADA ETAPA METODOLÓGICA E RESULTADO DA COLETA DE DADOS

Etapa metodológica 1: Na etapa de identificação da situação-problema e avaliação da exequibilidade da solução proposta, esta pesquisa buscou identificar um produto que, alinhado aos objetivos do PROFNIT, pudesse atender alguma necessidade do Instituto Federal do Paraná, Campus Paranaíba, retornando na forma

de um benefício direto. Assim, analisando o NIT do IFPR e sua forma de atuação, a situação-problema foi identificada, bem como foi sugerida a solução.

A pesquisa tornou-se viável a partir da aceitação da gestão do IFPR que, além de manifestar interesse no guia, disponibilizou acesso às informações que se fizessem necessárias. Para essa etapa foram consultados os sítios oficiais do Governo Federal, buscando identificar resoluções, normas, instruções normativas, ordens de serviço ou outro documento oficial que tratassem das exportações de empresas e do comércio exterior com as palavras “comércio et exterior”, “Siscomex” e “guia et exportação”. Também foi pesquisado apenas o termo "comércio internacional", para ampliar os resultados encontrados. As pesquisas foram realizadas no período de fevereiro a setembro de 2023.

Etapa metodológica 2: Na segunda etapa, na qual o objetivo era realizar levantamento e identificação das normas, artigos e informações aplicadas na solução proposta, foi realizada uma revisão bibliográfica buscando identificar as normas e regulamentos aplicadas ao tema comércio exterior, bem como artigos publicados que tratam dos instrumentos jurídicos e de aplicação do comércio exterior.

Internamente, optou-se por consultar o sítio oficial do IFPR, Campus Paranavaí, local em que são publicadas as normas, na forma de Resoluções, aprovadas pelos Conselhos Superiores da Universidade. Foi utilizada a palavra-chave "siscomex", sem necessidade de aplicação de operador. No âmbito externo, foram buscadas leis e decretos federais, bem como documentos oficiais, publicados pelo Governo Federal em seus sítios oficiais, especialmente no sítio oficial de pesquisa de legislação federal brasileira, utilizando-se os termos "ict", "siscomex" e "comércio exterior", com o operador "OR".

Quanto aos artigos científicos, a consulta foi realizada no Google Acadêmico e na biblioteca eletrônica SPELL® Scientific Periodicals Electronic Library. O Spell, conforme indicado na plataforma, é um sistema de indexação, pesquisa e disponibilização gratuita de produção científica, particularmente das áreas de Administração Pública e de Empresas, Contabilidade e Turismo (SPELL, 2023). Na plataforma Spell, a busca foi realizada combinando "siscomex AND exportação" e "comércio AND exterior". Já na plataforma Google Acadêmico, em razão do alto número de artigos identificados, a busca foi realizada com as palavras "siscomex AND exportação AND comércio exterior", publicados a partir de 2020, ordenados por

relevância. Os livros que tratam do tema Comércio Exterior foram consultados na Biblioteca do IFPR, que apresenta obras das principais editoras de livros técnicos e científicos do Brasil, disponibilizada aos servidores e alunos. As pesquisas foram realizadas no período de janeiro a setembro de 2023.

Etapa metodológica 3: Depois de identificada a necessidade a ser atendida, realizado o levantamento do arcabouço legislativo federal, estudadas as normas internas da RFB e compreendido o seu funcionamento, foi formulada, no período de junho a setembro de 2023, a minuta do guia, apresentada como Apêndice A.

O prefácio do guia apresenta ao usuário/leitor uma perspectiva abrangente da importância do comércio exterior, seguida da Instrução Normativa RFB nº 1984, de 27 de outubro de 2020. Essa instrução normativa desempenha um papel crucial para o guia, pois define quem está autorizado a atuar como declarante de mercadorias, um ponto central para a fluidez e a legalidade das transações comerciais.

Além disso, a apresentação inicial do guia também se dedica a esclarecer a quem exatamente se destina o material. É essencial que os usuários compreendam como o conteúdo pode ser relevante para suas necessidades específicas no contexto do comércio exterior.

Em seguida, o guia adentra em uma fase de planejamento, na qual são fornecidas dicas valiosas que servirão como um estudo prévio antes de se utilizar o sistema do Portal Único do Siscomex. Esse estudo prévio é fundamental para que os usuários possam navegar eficazmente no sistema, evitando possíveis erros que podem surgir durante o processo de exportação.

A página subsequente apresenta conceitos importantes que serão encontrados no sistema, criando uma base sólida de entendimento para o usuário. Isso não apenas melhora a compreensão textual, mas também permite que os usuários compreendam plenamente os termos e conceitos que estarão adiante.

Para otimizar ainda mais o processo de exportação, o guia fornece informações adicionais, destacando as principais legislações do comércio exterior brasileiro. Isso ajuda os usuários a navegar pelas complexidades regulatórias com confiança e evitar potenciais complicações legais. Além disso, um questionário é disponibilizado, permitindo que os usuários simulem o preenchimento da Declaração Única de Exportação (DU-E), reduzindo a probabilidade de erros e atrasos.

A didática é em formato passo a passo, de forma lógica e sequencial, em 17 etapas, cada uma acompanhada de figuras que espelham o sistema real. O primeiro passo envolverá o cadastramento do usuário no sistema, estabelecendo o ponto de partida para o processo de exportação.

A partir do passo 09 os usuários entram na fase crítica de preenchimento de informações no sistema. Essa etapa requer atenção minuciosa e um profundo conhecimento das informações solicitadas, pois qualquer imprecisão pode resultar em retrabalho, atrasos na exportação e custos adicionais.

O passo 16 marca o final do preenchimento da DU-E e detalha como concluir o processo com sucesso. O passo 17, por sua vez, instruirá os usuários sobre como proceder em caso de necessidade de cancelamento ou consulta do registro da DU-E.

Como objetivo final, este guia visa proporcionar informações essenciais a todos aqueles interessados em compreender os complexos aspectos do comércio internacional e que desejam iniciar o processo de exportação de seus produtos ou serviços. Ao oferecer uma visão abrangente e passos claros, ele se torna uma ferramenta valiosa para o sucesso nas operações de exportação, contribuindo para o crescimento do comércio exterior brasileiro.

O diferencial deste guia, além da sua proposta interativa e visual, com o passo a passo da operação, é o desenvolvimento de um formulário online com questionários idênticos aos solicitados no sistema do Siscomex/Exportação para ser disponibilizado no site do Núcleo Inovação Tecnológica (NIT), com o objetivo de simular uma exportação, captar dados de usuários que pretendem exportar e auxiliá-los no processo, evitando erros e retrabalhos.

Etapas metodológicas 4 e 5: Após a construção do guia e as devidas correções, passou-se então para o desenvolvimento e a diagramação do guia e sua finalização.

Etapas metodológicas 6: Após a finalização do guia, aplicou-se um questionário para avaliar a percepção dos usuários. Quanto ao instrumento de coleta de dados, foi utilizado um questionário enviado por meio eletrônico (Google Forms) para alguns alunos egressos do IFPR/Campus Paranavaí, escolhidos de forma aleatória.

Etapas metodológicas 7: Seguida da defesa, o guia ficará disponível no NIT do IFPR para ser acessado aos agentes de inovação, alunos e comunidade externa.

7.3 MATRIZ DE VALIDAÇÃO METODOLÓGICA

Os materiais utilizados na pesquisa desempenham um papel importante no desenvolvimento de todo estudo científico. No contexto deste trabalho, tais materiais foram selecionados para garantir que fossem adequados às necessidades das diferentes etapas metodológicas.

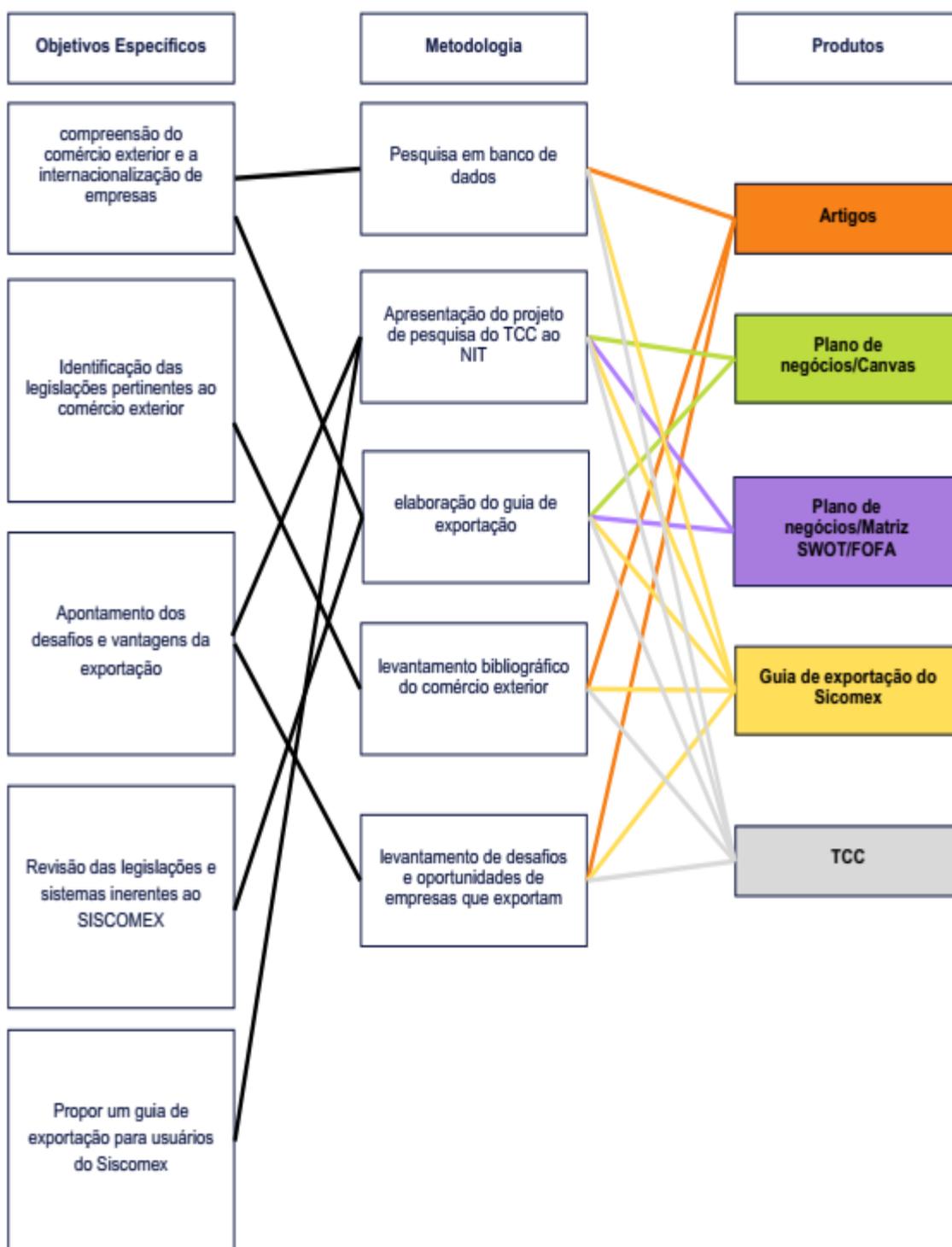
A pesquisa envolveu uma abordagem multidisciplinar, em diversas áreas do conhecimento e fontes de estudos, com uma avaliação criteriosa dos materiais, fundamental para o sucesso do projeto.

A coleta de dados representou outra etapa essencial deste estudo. Os dados foram coletados por meio de técnicas e metodologias científicas, que foram adaptadas para atender aos objetivos da pesquisa. A qualidade e a integridade dos dados coletados foram determinantes para a obtenção de resultados confiáveis.

O detalhamento dos dados coletados e a forma como foram trabalhados são minuciosamente apresentados no Capítulo 11, intitulado "Resultados e Discussão Esperados". Na matriz de validação da metodologia são apresentados, em detalhes, os objetivos específicos da pesquisa, a metodologia aplicada a cada objetivo, e, como resultado, os produtos gerados para a pesquisa em questão.

A delimitação dos objetivos específicos, a coleta de dados e a metodologia científica adequada foram aspectos fundamentais para o desenvolvimento das diferentes etapas metodológicas desta pesquisa, sendo que o Capítulo 11 oferece uma visão aprofundada de como esses elementos contribuirão para os resultados e discussões esperados. A Figura 9 apresenta a Matriz de validação da metodologia.

FIGURA 8. Matriz de validação da metodologia



Fonte: Elaboração própria.

A Figura 8 relaciona a interconexão entre as etapas metodológicas e os objetivos da pesquisa. A elaboração dessa matriz metodológica foi determinante para alcançar os objetivos deste estudo. Cada fase do processo de pesquisa foi encaixada

de forma sinérgica, permitindo um fluxo contínuo de informações e a maximização dos recursos.

Os objetivos específicos consistiram na compreensão do comércio exterior e a internacionalização de empresas, na identificação das legislações pertinentes ao comércio exterior, nos apontamentos dos desafios e vantagens da exportação, na revisão das legislações e sistemas inerentes ao Siscomex e na elaboração de um guia de exportação para usuários do Siscomex.

A metodologia ora aplicada residiu em pesquisa de banco de dados, na apresentação do projeto de pesquisa do TCC ao NIT, na elaboração do guia de exportação, no levantamento bibliográfico do comércio exterior e no levantamento dos desafios e oportunidades de empresas que exportam.

As etapas construídas resultarão em um artigo, um plano de negócios/Canvas (Quadro 7), um plano de negócios/ matriz SWOT (Quadro 6) e no guia de exportação (Anexo 2).

Essa integração possibilitou uma compreensão mais profunda do problema de pesquisa e uma abordagem mais eficaz na busca por soluções. A coordenação entre as etapas metodológicas também otimizou o uso de tempo e recursos, resultando em maior eficiência no cumprimento dos objetivos estabelecidos. Portanto, a harmonia entre as etapas metodológicas foi um fator determinante para os resultados deste estudo.

8 RESULTADOS ALCANÇADOS

Neste capítulo expõe-se os dados levantados sobre a percepção de usuários em relação ao guia de exportação como uma ferramenta de apoio ao uso do sistema Siscomex.

Para diagnosticar a percepção do uso, na prática, do guia de exportação, foi desenvolvido um questionário e enviado por meio eletrônico (Google Forms) juntamente com o arquivo digital do guia de exportação, para alguns alunos egressos do IFPR/Campus Paranavaí, escolhidos de forma aleatória.

Do total de questionários enviados por meio digital, foram recebidas 04 respostas, durante o período de cinco dias que o formulário ficou aberto. Os dados obtidos são apresentados no Quadro 8.

QUADRO 8. Questionário sobre o guia de exportação

Pergunta	Resposta em porcentagem
Possuem Ensino superior	2
Possuem Pós graduação	2
Atuam no comércio exterior	0
Pretendem exportar	1
Êxito seguindo os passos do guia de exportação	4

Fonte: Elaboração própria, (2024).

Os questionamentos foram divididos em três partes, conforme apresentado a seguir. O questionário, na íntegra, consta no Apêndice D.

- Parte 1 – Qualificação do respondente (duas perguntas);
- Parte 2 – Conhecimento sobre comércio exterior (quatro perguntas);
- Parte 3 – Sobre o guia de exportação (uma pergunta e uma sugestão).

Com relação à Qualificação dos respondentes, 2 possuem ensino superior e 2 possuem pós-graduação.

A segunda parte do questionário continha quatro perguntas e tinha por objetivo obter o grau de conhecimento e envolvimento do respondente com o comércio exterior. Em relação a pretensão de atuar no comércio exterior, 1 apresentou interesse e indicou dispositivos de internet das coisas como um produto/serviço que almejava exportar.

Todos marcaram que ainda não atuam do comércio exterior. A última pergunta: “Obteve êxito seguindo os passos do guia de exportação” foi respondida sim. Nenhum respondente escreveu sugestão.

Este experimento ajudou a mostrar que o guia prático pode realmente ser uma ferramenta de apoio para o público/usuário que não tem profundo conhecimento ou que ainda não participa do comércio internacional.

9 IMPACTOS

O produto desenvolvido irá impactar diretamente no desenvolvimento e disseminação da política de inovação da Instituição, pois o foco do produto é a transferência de tecnologia através do comércio exterior no IFPR/Campus Paranavaí.

Espera-se que esse produto possa auxiliar nas ações dos agentes de inovação e da comunidade externa do campus. O intuito é de que o produto gerado possa servir de ferramenta de apoio no desenvolvimento das atividades dos agentes de inovação, bem como contribuir com o NIT com um material que poderá ser utilizado como ferramenta por todos que atuam no setor.

9.1 APLICABILIDADE

O Produto técnico será aplicado para o público constituído pelo grupo de Agentes de Inovação do IFPR/Campus Paranavaí e usuários externos, podendo ser também utilizado por docentes, discentes, servidores e todos que venham a se interessar pela temática. Considera-se, portanto, um produto de aplicabilidade de abrangência potencial, no sentido de que esta aplicabilidade só poderá ser avaliada precisamente quando o produto for disponibilizado no sítio do IFPR/Campus Paranavaí.

9.2 INOVAÇÃO

No que diz respeito ao aspecto da inovação, é possível estabelecer uma conexão deste tema com o presente projeto no sentido de ser uma produção que exhibe um nível médio de inovação. Isso se deve ao fato de que se trata de um produto resultante da combinação de conceitos e conhecimentos já existentes. No entanto, de acordo com os dados da pesquisa conduzida, pode-se constatar que este trabalho traz contribuições valiosas para o campo da inovação.

10 CONCLUSÃO

Os resultados alcançados só poderão ser avaliados, de mais consistente, com a disponibilização e aplicabilidade do guia na página do NIT no IFPR/Campus Paranavaí, ou seja, a partir do momento em que este esteja acessível para toda a comunidade interna do IFPR/Campus Paranavaí e a todos que se interessarem pela temática.

O êxito da pesquisa concernente ao objetivo geral proposto considera-se alcançado, pois o guia já está pronto e apto a ser disponibilizado no site da instituição.

Referente aos objetivos específicos, observa-se, no guia, uma linguagem com figuras representativas e um formulário eletrônico para simular os passos da exportação, a fim de auxiliar o usuário.

Para perspectivas futuras, pretende-se atualizar o guia de acordo com as mudanças nas legislações e inserir outras modalidades do comércio exterior, conforme necessidade e sugestões da comunidade.

Pretende-se ainda disseminar a política de transferência de tecnologia no IFPR, Campus de Paranavaí, através de treinamentos, conforme sugestão de formulário eletrônico, para os agentes de inovação e discentes que se interessarem pela temática. Por fim, espera-se, com esse produto, contribuir com a política de inovação do IFPR/Campus Paranavaí.

11 PERSPECTIVAS FUTURAS

A disponibilidade de um guia de uso do Portal Único do Siscomex para a implementação do comércio exterior no Núcleo de Inovação e Tecnologia do Instituto Federal do Paraná, Campus Paranavaí, abrangerá apenas a modalidade exportação. Diante disso, como planejamento para o futuro, destaca-se a importância do uso do guia também para outras modalidades, como, por exemplo, importação.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, M. C. C. **Quatro séculos de história econômica brasileira**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.

AMUNPAR. Associação dos Municípios do Noroeste Paranaense. **Municípios integrantes**. Disponível em: <http://www.amunpar.com.br/>. Acesso em: 18 set. 2023.

AREND, M. **50 anos de industrialização do Brasil (1955-2005): uma análise 28 evolucionária**. Tese de Doutorado em Economia da UFRGS. Porto Alegre: UFRGS, 2009.

BADO, A. R. L. et. al. Das vantagens comparativas à construção das vantagens competitivas: uma resenha das teorias que explicam o comércio internacional. **Revista de Economia & Relações Internacionais - FAAP**, São Paulo, p. 5-20, 01 jul. 2004.

BANCO DO BRASIL, Portal, 2010. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/home23,116,116,1,1,1,1.bb>. Acesso em diversas datas.

BEAMISH. P. W. The internationalization process for smaller Ontario firms: a research agenda. In: RUGMAN. A. **Reserch in Global Business Management**. Greenwich.v.1.JAI Press, 1990.

BÉRTOLA, L.. OCAMPO, J. A. Desenvolvimento, vicissitudes e desigualdade: uma história econômica da América Latina desde a Independência. **Secretaria Geral Iberoamericana, Secretaria General Iberoamericana**. 2010. Disponível em: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/Historia-Economica-AL-PORT.pdf>. Acesso em: 23 mai. 2023.

BCB. Banco Central do Brasil. **História da Sumoc**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/historia/sumoc/historiasumoc.asp?frame=1>. Acesso em: 20 de nov. 2023.

BORGES, C. R. et al. Estratégias de promoção para o comércio exterior brasileiro: o caso do setor têxtil. **Revista Uniara**: n. 17/18, 2005/2006.

BORGES, J. T. Financiamento ao comércio exterior: o que uma empresa precisa saber. **Livro eletrônico**. Ed. Intersaberes, 2ª ed. Curitiba, 2017. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/129455/pdf/75?code=Uo7F38Lw hkiPrMzvWWHycBLWMc4z4tXfYr92KZzMI0gqKEmIL3pKM81PEz6L+d92pmPZ5jYM QAf84l/o1MOSA>. Acesso em: 07 jul. 2023.

BRASIL. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. **Estado, Planejamento e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA, 2010.

BRASIL. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA. **Sociedade e Economia: estratégias de crescimento e desenvolvimento**. Orgs. SICSÚ, João. CASTELAR, Armando. 2009.

BRASIL. Decreto lei nº 660, de 25 de setembro de 1992. Institui o Sistema Integrado de Comércio Exterior – Siscomex. Brasília, DF: **Diário Oficial da União**, 1990.

BRASIL. Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004. Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. DF: **Diário Oficial da União**, 2004.

BRASIL. Ministério da Economia. **Siscomex**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br>. Acesso em: 07 ago. 2023.

BUCLEY, P. CASSON, M. **The future of multinational enterprise**. London: Macmillan, 1976.

CARRERA, L. C. **História financeira e orçamentária do império do Brasil**. Brasília: Senado Federal, 1980.

CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. **História da política exterior do Brasil**. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 2002.

CAPARROZ, R. **Comércio internacional e legislação aduaneira**. 5.ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

COANA, Coordenação Geral de Administração Aduaneira. Portaria nº 72. Brasília, DF: **Diário Oficial da União**, pág. 29, 2020.

COMEXSTAT. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Comex Vis**. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral>. Acesso em: 02 jan. 2024.

CORREA, A.L. A internacionalização da indústria brasileira e seus impactos sobre os coeficientes de pass-through no Brasil no período 1996-2001. In: XXXII Encontro Nacional de Economia, 2004, João Pessoa. **Anais...** João Pessoa: ANPEC, 2004. p. 1-20.

CNI. Confederação Nacional da Indústria. **Desafios à competitividade das exportações brasileiras**. Brasília: CNI, 2016.

DA COSTA, E. V. et al. **Introdução ao estudo da emancipação política do Brasil**. Brasil em perspectiva. São Paulo: Difel, 1986.

Brasil Escola. Diferença entre exportação e importação. **UOL**. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/geografia/diferenca-entre-exportacao-importacao.htm#Exporta%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em: 08 de ago. 2023.

DUNNING, J. H. Explaining changing patterns of international production: in defense of eclectic theory. **Oxford Bulletin of economics and Statistics**, v. 41, p. 269-295, 1979.

ELIAS, P. H. N. C. **Análise dos Impactos Logísticos do Siscomex Carga em Grandes Empresas Importadas no Estado do Ceará**. Fortaleza, 2009.

FARO, F. FARO, R. **Curso de Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 2010.

FASANO FILHO, U. A expansão das exportações e o crescimento econômico: o caso do Brasil, 1964-84. **Revista Brasileira de Economia**, v. 42, n. 1, p. 73-81, 1988.

FERNANDES, I. F. A. L. **Interesses organizados na política comercial brasileira: da era Cacex às negociações internacionais**. São Paulo: Leviathan, 2011.

FOLHA DE LONDRINA. Paranaíba é o maior produtor de laranja do Paraná. Disponível em: <https://www.folhadelondrina.com.br/folha-rural/paranavai-e-o-maior-produtor-de-laranja-do-parana-3233370e.html?d=1>. Acesso em: 18 set. 2023.

GIAMBIAGI, F. MOREIRA, M. M. **A Economia Brasileira nos Anos 90**. 1ª edição. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

GONÇALVES, Reinaldo et al. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. São Paulo: Campus, 1998.

GONÇALVES, R. BAUMANN, R. PRADO, L. C. D. CANUTO, O. **A Nova Economia Internacional: Uma Perspectiva Brasileira**. 9ª edição. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GREMAUD, A. P. VASCONCELLOS, M. A. S. TONETO JR, R. **Economia Brasileira Contemporânea**. 4a ed. São Paulo: Atlas, 2004.

GRIZENDI, E. **Manual de orientações gerais sobre inovação**. Projeto nº BRA/07/017. Departamento de Promoção Comercial e Investimentos, 2011.

FONTES, K. Exportação Descomplicada. O seu Produto Além das Fronteiras Brasileiras. **Ed. Labrador**. 2020. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/184042/pdf/0?code=XnCalpFWW WuOXEIgBbXvtS/BWY5jdTlesleOyhZNwSH7QpFuLSc2h2ydMi+KRNJD+T+xcGqUju Oao0he5QZNJA>. Acesso em: 05 Jul. 2023.

HENRIQUES, G. **Barreiras logísticas à internacionalização** – uma revisão da literatura. 95 p. Dissertação (Mestrado em Economia e Gestão Internacional) - Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Porto, 2010.

HEMAIS, C. A. **O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma**. Rio de Janeiro: Maud, 2004.

HYMER, S. H. **Empresas multinacionais**. A internacionalização do capital. As empresas multinacionais Norte-Americanas e a concorrência Japonesa no Pacífico. Ed. Graal, 1976.

IANNI, O. **Estado e planejamento econômico no Brasil – 1930-1970**. 3a. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1979.

IANNI, O. **Estado e planejamento econômico no Brasil**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira S.A, 1971.

IBGE. **Estatística do Século XX**. Livro &CD-ROM. Rio de Janeiro, 2003.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Paranavaí, Paraná**. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pr/paranavai/panorama>. Acesso em: 08 maio 2023.

IFPR – Instituto Federal do Paraná. **Núcleo de Inovação Tecnológica**. Disponível em: <https://www.ifpr.edu.br/>. Acesso em: jul. 2022.

IPARDES, Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Caderno Estatístico Município de Paranavaí**. Disponível em: <http://www.ipardes.gov.br/cadernos/MontaCadPdf1.php?Municipio=87700>>. Acesso em: 1º set. 2023.

IPEADATA. **Tema: comércio exterior séries históricas**. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/>. Acesso em: 03 out. 2023.

JOHANSON, J. VAHLNE, J.-E. The internationalization process of the firm—a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, 1977.

JOHANSON, J. VAHLNE, J. E. The Uppsala internationalization process model revisited – From liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 9, p. 1411–1431, 2009.

KOTABE, M. HELSEN, K. **Global marketing management**. 5ª ed. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc, 2010.

LAUTZENHEISER, M. HUNT, E. K. **História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica**. Elsevier Brasil, 2012.

LEONIDOU, L. C. An analysis of the barriers hindering small business export development. **Journal of Small Business Management**, v. 42, n. 3, p. 279-302, 2004.

LEMOS, F. F. JOHANSON, J. VAHLNE, J. E. Risk management in the internationalization process of the firm: a Uppsala model. **Journal of World Business**, 430, 2010.

- LOCKE, J. **Some considerations on the consequences of the lowering of interest and raising the value of money.** Several papers relating to money, interest and trade. Londres: 1696.
- LUNA, E. P. **Essencial de comércio exterior de A a Z.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MALUF, S. N. **Administrando o comércio exterior do Brasil.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MAXIMO, W. **Agência Brasil,** 2023. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2023-06/apenas-088-das%20empresas-brasileiras-vendem-para-o-exterior>. Acesso em: 25 jul. 2023.
- MAZUCATO, T. et al. **Metodologia da pesquisa e do trabalho científico.** Penápolis: FUNEPE, 2018.
- MENEZES, F. M.. LUZ, G. B. **Barreiras de exportação:** empresas brasileiras e as suas dificuldades de realizar negócios no exterior. XXVII Encontro Nacional de Engenharia de produção, Foz do Iguaçu, out.2007.
- MENEZES, A. M. et al. **A história da secex e o comércio exterior brasileiro após a abertura dos portos.** 1ª ed. Brasília: MDIC, 2010.
- MINERVINI, N. **O exportador.** 7ª ed. São Paulo: Almedina, 2019.
- MOURÃO, R. P. **Desenvolvimento, industrialização e ordenamento político:** uma discussão sobre os Estados em Getúlio Vargas e Juscelino Kubitschek – dois Estados, uma “Ordem”. Revista História em Curso. Minas Gerais, V. 2, n. 2, 2012. Disponível em: <http://periodicos.pucminas.br/index.php/historiaemcurso/article/view/1866>. Acesso em: 23 set. 2023.
- OLIVEIRA, L. H. **Comércio Exterior:** fundamentos e organização. São João da Boa Vista: Editora Universitária UNIFAE, 2021. 178p. Disponível em: https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1QxC_o-g9f4DDU2k80uq-goHVzY05apkG. Acesso em: 09 de ago. 2023.
- PETRONE, M. T. S. **A lavoura canavieira em São Paulo:** expansão e declínio (1765-1851). Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1964.
- PINHEIRO, A. C. MARKWALD, R. A. PEREIRA, L. V. **O desafio das exportações.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002.
- PIRES, A. R. **Práticas abusivas no comércio internacional.** Rio de Janeiro: Forense, 2001.
- POLIT D. F. BECK, C. T. **Fundamentos de pesquisa em enfermagem:** avaliação de evidências para a prática de enfermagem. Porto Alegre: Artmed, 2011.

PRADO JUNIOR, C. **História econômica do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1970.

PRADO JUNIOR, C. **História e desenvolvimento**. São Paulo: Brasiliense, 1972.

RAMOS, G. C. C. **Comércio internacional, política comercial brasileira e a atuação da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) na condução das políticas para o setor**. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) – Fundação Getúlio Vargas, Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Rio de Janeiro, 2008.

RICARDO, D. SANDRONI, Paulo. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SAES, F. A. M. SAES, A. M. **História econômica geral**. São Paulo: Saraiva, 2013.

SARQUIS, J. B. **Comércio Internacional e Crescimento Econômico no Brasil**. Fundação Alexandre de Gusmão. 2011. Disponível em: <http://funag.gov.br/loja/download/864-com%C3%A9rcio-internacional.pdf> Acesso em: 03 Jul 2023.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Internacionalização de empresas. **Empreendedorismo**. Disponível em: <https://datampe.sebrae.com.br/profile/geo/paranavai>. Acesso em: 27 dez. 2023.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Internacionalização de empresas. **Data MPR Brasil**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pequenos-negocios-respondem-por-41-das-empresas-exportadoras,89e634bff6187810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 09 ago. 2023.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. 6a. ed. São Paulo, SP: DIEESE, 2013.

SEGALIS, G. FRANÇA, R. ATSUMI, S. **Fundamentos de exportação e importação no Brasil**. 1ª ed., Rio de Janeiro: FGV, 2012.

SICT - Secretaria de Inovação, Ciência e Tecnologia. **Dados da Inovação**. Disponível em: <https://sict.rs.gov.br/inicial#:~:text=Os%20N%C3%BAcleos%20de%20Inova%C3%A7%C3%A3o%20Tecno%20I%C3%B3gica,13.243%2C%20de%2011%20de%20janeiro%20,%20ACESSO%20EM%2007/07/2023>. Acesso em: 07 jul. 2023.

SILVA, C. IEIS, F. JÚNIOR, M. F. F. **As Interfaces da Política de Ciência, Tecnologia e Inovação com a Política Industrial: Dilemas na Trajetória Recente do Brasil**. Editora:Unijui, 2013.

SILVA, F. A. GOMES, M. F. M. et al. **Comércio internacional e crescimento econômico**: uma análise considerando os setores e a assimetria de crescimento dos estados. 2018. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/neco/a/FvdWNQQccxy5ShMcc5QpTvL/?lang=pt&format=pdf>. Acesso em: 03 jul. 2023.

SILVA, S. M. DIAS, O. L. Determinantes da demanda internacional por café brasileiro. **Revista de Economia Política**. v. 24, n. 1. jan./fev./mar. 2015. Disponível em: <https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/view/969/860>. Acesso em: 30 nov. 2023.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**: Investigação sobre sua Natureza e suas Causas. 2a. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. 3ª. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes Ltda, 2016.

SOARES, C. C. S. **Introdução ao comércio exterior**: Fundamentos teóricos do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 2004.

SOUZA, J. M. M. **Gestão de comércio exterior**: exportação/ importação. São Paulo. Saraiva. 2010. Disponível em: https://aplicacoes.unisul.br/pergamum/biblioteca_s/php/login_usu.php?flag=minhabiblioteca_redirect.php. Acesso em: 11 fev. 2015.

SPELL. Biblioteca eletrônica. Disponível em: <http://www.spell.org.br/>. Acesso em: 06 jun. 2023.

SRF - Secretaria da Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa nº 650, seção 1. Brasília, DF: **Diário Oficial da União**, pág. 36, 2006.

VEIGA, P. M. IGLESIAS, R. M. **A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior**. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/publicacoes/tds/TDFUNCEX156.pdf>. Acesso em: 21 de jun. 2023.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**, 1966.

WANDERLEY, M. N. GAMEIRO, A. H. **O Impacto da abertura comercial no comércio exterior do Brasil na década de 90**. Santa Cruz do Rio Pardo –SP: Viena, 2006.

WELCH, L.S; LUOSTARINEN, R. K. **Internationalisation**: evolution of a concept, *Journal of General Management*, v.1, n.1, p. 34-55,1998.

WERNECK, P. **Comércio Exterior & Despacho Aduaneiro**. 4ª. ed. Curitiba: Juruá, 2011.

APÊNDICE A – Comprovante submissão artigo

[RC] Agradecimento pela submissão

1 mensagem

Revista Contemporanea <ojs@revistacontemporanea.com>
Para: Fábio Matos <fabio.matos@ifpr.edu.br>

12 de janeiro de 2024 às 15:56

Fábio Matos:

Obrigado por submeter o manuscrito, "CRIAÇÃO DE UM GUIA DE EXPORTAÇÃO PRÁTICO DO SISCOMEX PARA O NIT DO IFPR/CAMPUS PARANAÍ" ao periódico Revista Contemporânea. Com o sistema de gerenciamento de periódicos on-line que estamos usando, você poderá acompanhar seu progresso através do processo editorial efetuando login no site do periódico:

URL da Submissão: <https://ojs.revistacontemporanea.com/ojs/index.php/home/authorDashboard/submission/2992>
Usuário: fabiomatos

Se você tiver alguma dúvida, entre em contato conosco. Agradecemos por considerar este periódico para publicar o seu trabalho.

Editorial Team

Revista Contemporânea

APÊNDICE B – Guia de exportação do Siscomex

O apêndice B apresenta o Guia do Siscomex para exportação no formato passo a passo, acompanhado de ilustrações que facilitam a compreensão. Isso torna mais acessível o sistema para aqueles que desejam ingressar no comércio exterior. Além disso, há um formulário eletrônico, o qual permite aos usuários do Siscomex praticarem o preenchimento antes de acessar o sistema oficial do Portal Único do Siscomex, como um treinamento.

Programa de Pós-Graduação em Propriedade
Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação

Fábio Fernando de Oliveira Matos

Guia de Exportação do Siscomex

Sumário

Apresentação.....	3
O que é o Siscomex?.....	4
A importância do comércio exterior.....	4
A quem se destina?.....	4
Conceitos Importantes.....	6
Pré-Requisitos para Realizar Exportações.....	7
Principais legislações do comércio exterior brasileiro.....	8
Confira o passo a passo para habilitar a empresa.....	16
Após a habilitação da empresa, aprenda o registro da DU-E.....	22
Informações adicionais.....	30
Declaração Única De Exportação (Du-E) Sem Nota Fiscal.....	31





Apresentação

Este guia foi elaborado pelo aluno Fábio Fernando de Oliveira Matos, integrante do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação (PROFNIT), Ponto Focal da Universidade Estadual de Maringá (UEM), sob orientação do professor Doutor Robson Luis Mori. O objetivo principal é orientar agentes da inovação e usuários iniciantes que pretendem exportar bens ou serviços. Em particular, pequenas e médias empresas, através de informações básicas sobre os principais procedimentos à exportação.

O guia ainda apresenta o conceito do Siscomex, esclarece a importância do comércio internacional, busca responder a quem se destina o mercado de exportação e orienta um passo a passo sobre o sistema de exportação.

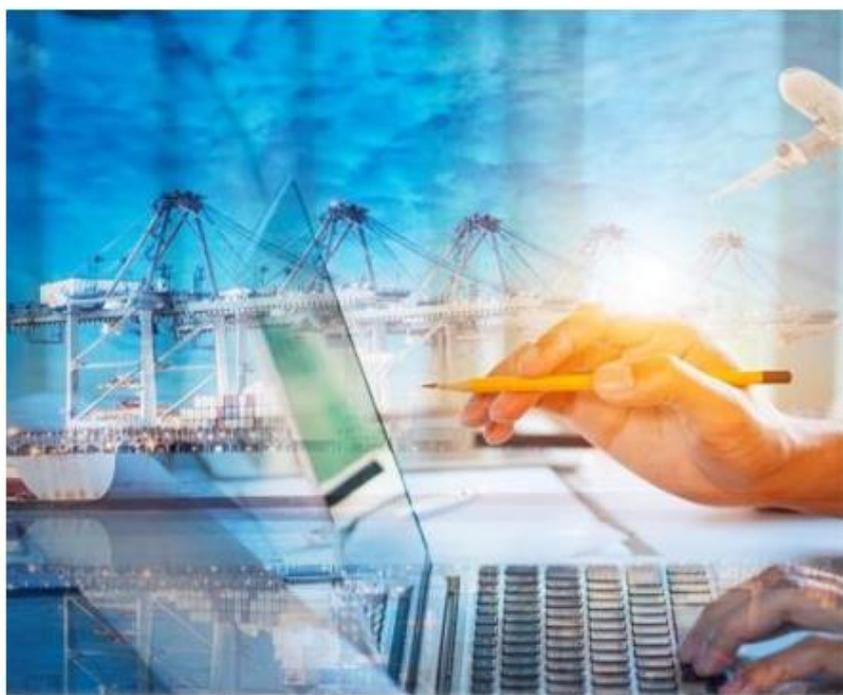




SISCOMEX

É um instrumento administrativo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior.

Foi instituído pelo Decreto nº 660, de 25 de setembro de 1992, e constitui extraordinário avanço, ao informatizar os controles existentes, que eram realizados por meio de declarações em papel, carimbos e assinaturas.



Fonte: ABTRA, 2023

A importância do comércio exterior



O comércio exterior desempenha um papel de extrema relevância na economia de um país abrangendo áreas cruciais como o crescimento econômico, o acesso a recursos e bens, a geração de empregos, o aprimoramento da força de trabalho, o incremento da competitividade, a diversificação econômica, o intercâmbio cultural e a diplomacia. Compreender a importância e seus desafios determinam o sentido e a expansão dos que participam da atividade comercial.

O comércio internacional viabiliza a especialização produtiva, permitindo que as nações concentrem seus esforços na fabricação de bens e prestação de serviços nos quais possuem vantagens comparativas distintas. Isso, por sua vez, amplifica a eficiência e reduz os custos de produção, conduzindo a uma configuração na qual cada país se torna especialista em sua área de excelência.

A quem se destina?

Este guia foi criado com o intuito de fornecer informações essenciais a todos os interessados em compreender os intricados aspectos do comércio internacional e que tenham o desejo de iniciar o processo de exportação de seus produtos ou serviços. Se você busca explorar o mercado global e almeja expandir seus horizontes comerciais, este guia se apresenta como um recurso fundamental para orientar suas iniciativas no âmbito do comércio exterior.

Para quem pretende iniciar na atividade do comércio exterior, seja pessoa física ou pessoa jurídica, o primeiro passo começa na habilitação (SEBRAE, 2023).

A Instrução Normativa RFB nº 1984, de 27 de outubro de 2020, no artigo 4º, estabelece os usuários que podem atuar como declarantes de mercadorias:

“I - as pessoas jurídicas de direito privado;

II - os órgãos da administração pública direta ou autárquica, federal, estadual ou municipal, as missões diplomáticas ou repartições consulares de país estrangeiro ou as representações de órgãos internacionais;

e III - as pessoas físicas, no caso de operações de comércio exterior realizadas em seus próprios nomes.;

§ 2º As disposições desta Instrução Normativa relativas às pessoas jurídicas de direito privado a que se refere o inciso I do § 1º são também aplicadas às seguintes entidades:

I - Sociedades em Conta de Participação (SCP), vinculadas aos sócios ostensivos;

II - grupos e consórcios de sociedades, constituídos, respectivamente, na forma prevista nos arts. 265 e 278 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976;

- empresas domiciliadas no exterior;

IV - serviços notariais e de registro, de que trata a Lei nº 8.935, de 18 de novembro de 1994;

V - condomínios edilícios, conceituados nos termos do art. 1.332 do Código Civil (Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002);

VI - fundações ou associações domiciliadas no exterior;

- empresas individuais imobiliárias;

VIII - empresas individuais constituídas na forma estabelecida nos arts. 966 a 969 do Código Civil (Lei nº 10.406, de 2002);

IX - Microempreendedores Individuais (MEI) de que trata o art. 18-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006; e

- produtores rurais pessoa física com inscrição no

Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ).

§ 3º A pessoa física que atuar no comércio exterior em seu próprio nome poderá realizar somente operações de comércio exterior para:

I - a realização de suas atividades profissionais, inclusive na condição de produtor rural, artesão, artista ou assemblado;

II - seu uso e consumo próprio; e

III - suas coleções pessoais.

§ 4º É de responsabilidade de cada declarante de mercadorias manter seus dados atualizados no CNPJ e nos sistemas de comércio exterior (RFB, pag. 93, 2020)“.



As pessoas físicas poderão atuar como requerentes, cadastrador sócio-dirigente, cadastrador delegado ou representante. O mais comum, que é o requerente, atua em nome do declarante de mercadorias e é quem apresenta o requerimento de habilitação (RFB, 2020).



Dicas de planejamento

Antes de exportar, verifique e siga as seguintes etapas:

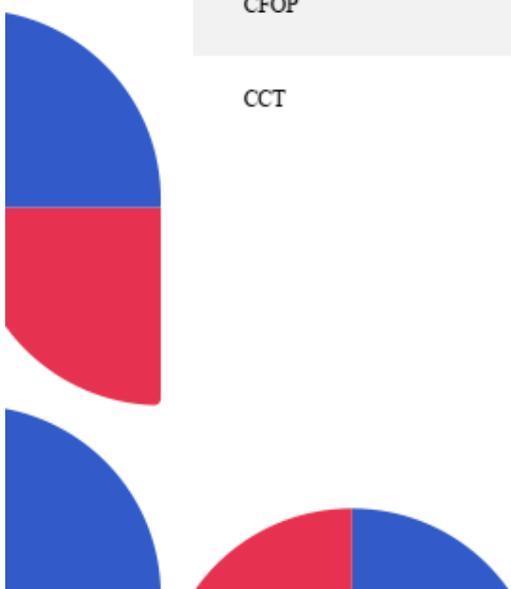
- 1 Capacidade exportadora;
- 2 Classificar a mercadoria;
- 3 Formar o preço de exportação;
- 4 Identificar o mercado para onde exportar;
- 5 Promover o produto a ser exportado;
- 6 Negociar com o importador;
- 7 Operacionalizar importação.



Conceitos Importantes

Com o propósito de oferecer um auxílio e simplificar a compreensão do Siscomex, foram escolhidos, criteriosamente, os termos mais frequentemente empregados no contexto do sistema Siscomex. Para cada um desses termos, suas definições foram selecionadas, proporcionando assim um recurso que não apenas facilita o entendimento do sistema, mas também enriquece o conhecimento sobre o assunto comércio exterior.

Exportador	emissor na Nota de exportação;
Declarante	CNPJ/CPF de quem elabora a DU-E e acompanha os demais procedimentos aduaneiros. Na maioria dos casos, o declarante é o próprio exportador;
DU-E	declaração única de exportação;
NF-e	nota fiscal eletrônica;
NCM	nomenclatura comum do Mercosul;
Atributo	detalhamentos das mercadorias para sua melhor classificação;
CFOP	Código fiscal de operações e prestações;
CCT	controle de carga e trânsito;



Exportador/Despachante	elabora, consulta retifica e cancela DU- E, inclui pedido, anexa documentos, consulta e cancela LPCO, simula o tratamento administrativo, atua em algumas funcionalidades do módulo controle de carga e trânsito; consulta e anexa documentos usando o módulo anexação; acessa o Visão Integrada;
TA	tratamento administrativo;
Ajudante de despacho	consulta a DU-E, consulta e anexa documentos usando o módulo anexação;
Depositário	consulta DU-E (resumo e histórico), recepciona, consulta e cancela recepção de carga, consulta estoques, entrega carga;
Transportador/agente da carga	consulta DU-E (resumo e histórico), manifesta consulta e retifica dados de embarque;
Transportador estrangeiro	consulta DU-E (resumo e histórico), manifesta, consulta e retifica dados de embarque.

Pré-Requisitos para Realizar Exportações

O despacho de exportação, segundo artigo 580º do Regulamento Aduaneiro, é o procedimento que verifica a exatidão dos dados declarados pelo exportador em relação à mercadoria, aos documentos apresentados e às legislações correlatas, com o objetivo do desembaraço aduaneiro e a sua saída para o exterior (BRASIL, 2009).

IMPORTANTE

As mercadorias destinadas ao exterior estão sujeitas a despacho de exportação, com algumas exceções estabelecidas em lei.

NOVIDADE

Governo cria Licença Flex para desburocratizar e reduzir custos de exportações e importações. Uso de uma mesma licença para múltiplas operações vai trazer economia de tempo e dinheiro para empresas brasileiras e mais eficiência para órgãos do governo.

Principais legislações do comércio exterior brasileiro

Nesta seção são apresentadas as principais legislações e os links de acesso que norteiam o comércio exterior brasileiro. A seguir, os atos normativos editados pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, no tocante à regulamentação das operações de comércio exterior (BRASIL, 2023):

- Portaria SECEX nº 249, de 4 de julho de 2023 - Dispõe sobre o Licenciamento de Importações e Emissões de Provas de Origem. (Atualizado em 1/8/2023). Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/PortariaSecex249de2023TextoConsolidado.pdf>
- Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011 - Dispõe sobre Operações de Comércio Exterior. (Atualizado em 1/8/2023).
 - Texto Consolidado.
 - Texto Compilado.
- Portaria Conjunta RFB/SECEX nº 349, de 21 de março de 2017 - Dispõe sobre a Declaração Única de Exportação - DUE. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81446&visao=anotado>
- Portaria SECEX nº 93, de 8 de junho de 2021 - Dispõe sobre o acesso à Declaração Única de Exportação e à Declaração Única de Importação pela Secretaria de Comércio Exterior. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acesso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2021/portaria-secex-093_2021.pdf/view
- Portaria SECEX nº 19, de 2 de julho de 2019 - Dispõe sobre a emissão de licenças, autorizações, certificados e outros documentos públicos de exportação por meio do Portal Único de Comércio Exterior do Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX. (Atualizado em 12/04/2023). Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/secex>
- Anexo I: Informações exigidas nos formulário de solicitação de documentos de exportação no LPCO. (Atualizado em 27/06/2023).
- Anexo II: Mercadorias sujeitas a exigências de documentos de exportação emitidos por meio do LPCO. (Atualizado em 22/08/2023).
- Portaria SECEX nº 44, de 24 de julho de 2020 - Dispõe sobre o regime aduaneiro especial de drawback e altera a Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011, que dispõe sobre operações de comércio exterior. (Atualizado em 13/6/2023). Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acesso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/anos-anteriores/portarias-secex-2020/copy_of_PortariaSECEX044_2020.pdf
- Portaria SECEX nº 65, de 26 de novembro de 2020 - Dispõe sobre a habilitação de órgãos da Administração Pública Federal e sobre a inclusão, alteração ou exclusão de tratamentos administrativos no Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX. (Atualizado em 19/12/2022). Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/secex>

- Portaria SECEX nº 77, de 15 de janeiro de 2021 - Dispõe sobre o projeto piloto de implementação do módulo de Licenciamento, Permissões, Certificados e Outros Documentos de Importação nos procedimentos de licenciamento de importação de competência da Secretaria de Comércio Exterior. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2021/portaria-secex-077_2021.pdf/view
- Portaria SECEX nº 49, de 31 de agosto de 2020 - Dispõe sobre atos públicos de liberação da atividade econômica de competência da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) nos termos do Decreto nº 10.178, de 18 de dezembro de 2019 - Parecer de Mérito publicado conforme artigo 7º do Decreto nº 10.178/2020 (regulamento da Lei da Liberdade Econômica). Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/anos-antecedentes/portarias-secex-2020/PortariaSECEX049_2020.pdf
- Portaria SECEX nº 123, de 20 de setembro de 2021 - Altera a Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011, e a Portaria SECEX nº 49, de 31 de agosto de 2020. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2021/portaria-secex-123_2021.pdf/view
- Portaria SECEX nº 72, de 18 de dezembro de 2020 (Consolidada) - Dispõe sobre as operações amparadas por cotas de exportação (Atualizado em 28/8/2023). Disponível em: https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/veiculos_cota_uso-11.pdf
- Portaria SECEX nº 210, de 30 de agosto de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 383, de 19 de agosto de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 22 de agosto de 2022, e altera a Portaria SECEX nº 203, de 28 de julho de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 29 de julho de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/mdic/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portaria-secex/arquivos/2022/portaria-secex-210_2022.pdf
- Portaria SECEX nº 212, de 23 de setembro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 396, de 14 de setembro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 16 de setembro de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2022/portaria-secex-212_2022.pdf/view
- Portaria SECEX nº 215, de 30 de setembro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cota para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 400, de 22 de setembro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 23 de setembro de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2022/portaria-secex-215_2022.pdf/view
- Portaria SECEX nº 222, de 21 de outubro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 409, de 13 de outubro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 17 de outubro de 2022. Disponível

em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2022/portaria-secex-222_2022.pdf/view

- Portaria SECEX nº 223, de 7 de novembro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 414, de 25 de outubro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 27 de outubro de 2022. Disponível em: Portaria SECEX nº 223, de 7 de novembro de 2022

- Portaria SECEX nº 229, de 7 de dezembro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 422, de 24 de novembro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 25 de novembro de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/mdic/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portaria-secex/arquivos/2022/portaria-secex-229_2022.pdf

- Portaria SECEX nº 231, de 29 de dezembro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 437, de 23 de dezembro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 26 de dezembro de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2022/portaria-secex-231_2022.pdf/view

- Portaria SECEX nº 232, de 29 de dezembro de 2022 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do

Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 439, de 23 de dezembro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 26 de dezembro de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2022/portaria-secex-232_2022.pdf/view

- Portaria SECEX nº 234, de 20 de janeiro de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 396, de 14 de setembro de 2022, publicada no Diário Oficial da União de 16 de setembro de 2022. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-234_2023.pdf/view

- Portaria SECEX nº 238, de 14 de março de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 453, de 8 de março de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 10 de março de 2023. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-238_2023.pdf/view

- Portaria SECEX nº 241, de 14 de abril de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 468, de 5 de abril de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 6 de abril de 2023. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-241_2023.pdf/view

comercio-exterior/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-241_2023.pdf/view

- Portaria SECEX nº 243, de 6 de junho de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cota para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 481, de 26 de maio de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 29 de maio de 2023. Disponível em: https://www.gov.br/mdic/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portaria-secex/arquivos/2023/portaria-secex-243_2023.pdf/view

- Portaria SECEX nº 246, de 22 de junho de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 482, de 16 de junho de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 19 de junho de 2023. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-246_2023.pdf/view

- Portaria SECEX nº 247, de 29 de junho de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cota para importação, determinada pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 491, de 16 de junho de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 19 de junho de 2023. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-247_2023.pdf/vi

Portaria SECEX nº 250, de 19 de julho de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para

importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 496, de 12 de julho de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 13 de julho de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portaria-secex/arquivos/2023/portaria-no-250-de-19-de-julho-de-2023-dou-20-07-2023.pdf/view>

- Portaria SECEX nº 255, de 27 de julho de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 502, de 21 de julho de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 24 de julho de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portaria-secex/arquivos/2023/portaria-no-255-de-27-de-julho-de-2023-dou-31-07-2023.pdf/view>

- Portaria SECEX nº 262, de 24 de agosto de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pelas Resoluções do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 504, de 21 de julho de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 24 de julho de 2023, e nº 515, de 16 de agosto de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 18 de agosto de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023-1/portaria-secex-no-262-de-24-de-agosto-de-2023-dou-de-28-08-2023/view>

- Portaria SECEX nº 263, de 24 de agosto de 2023 - Estabelece critérios para alocação de cotas para importação, determinadas pela Resolução do Comitê-Executivo de Gestão da Câmara de Comércio Exterior nº 516, de 16 de agosto de 2023, publicada no Diário Oficial da União de 18 de agosto de 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/aceso-a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2023->

1/portaria-secex-no-263-de-24-de-agosto-de-2023-dou-de-28-08-2023/view

- Portaria DECEX nº 8, de 13 de maio de 1991. (Revogada pela Portaria Secex nº 43, de 17 de julho de 2020). Disponível em: https://www.gov.br/siscomex/pt-br/arquivos-e-imagens/2020/01/Portaria-DECEX-8_1991.pdf

- Portaria SECEX nº 87, de 31 de março de 2021 - Dispõe sobre procedimento especial de verificação de origem não preferencial para fins de aplicação do disposto no art. 33 da Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011. Disponível em: Portaria SECEX nº 87, de 31 de março de 2021.

- Portaria SECEX nº 94, de 10 de junho de 2021 - Altera a Portaria Secex nº 23, de 14 de julho de 2011, publicada no DOU de 19 de julho de 2011, e a Portaria Secex nº 87, de 31 de março de 2021, publicada no DOU de 6 de abril de 2021. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/acao/a-informacao/legislacao/portarias-secex/Arquivos/2021/portaria-secex-094_2021.pdf/view

- Portaria SECEX nº 06, de 22 de fevereiro de 2013, e Portaria SECEX nº 22, de 23 de maio de 2013 - Dispõem sobre a Declaração de Origem para a importação de bens idênticos aos sujeitos a medidas de defesa comercial, quando originários de países ou produtores não gravados. Disponível em: https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/arquivos/dwnla_1361992526.pdf.

Portaria SECEX nº 221, de 08 de julho de 2013 (Atualizada) - Estabelece o Registro de Informações de Promoção (Sisprom). (Atualizada em 16/05/2022). Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/secex>

Atos normativos editados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil relacionados às atividades de comércio exterior:

- Instrução Normativa RFB nº 2.052, de 06 de dezembro de 2021 - Aprova a tradução das atualizações das Notas Explicativas do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias publicadas pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA).

- Instrução Normativa RFB nº 2.054, de 06 de dezembro de 2021 - Aprova a VII Emenda à Nomenclatura do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias.

- Portaria COANA nº 81, de 28 de junho de 2022 - Estabelece atributos e especificações relativos às mercadorias, complementares à Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, a serem obrigatoriamente informados na declaração de importação. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=124717>

- ADE Coana nº 12, de 5 de novembro de 2018 - Estabelece prazos, condições e procedimentos a serem observados pelos intervenientes na prestação de informações no módulo de Controle de Carga e Trânsito (CCT) do Portal Siscomex sobre as operações que executarem com cargas de exportação.

- Portaria COANA nº 77, de 26 de setembro de 2018 - Estabelece os procedimentos para execução do projeto-piloto do Novo Processo de Importação e o despacho aduaneiro por meio de Declaração Única de Importação - Duimp. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=95195>

- IN RFB nº 1.799, de 16 de março de 2018 - Disciplina sobre a aplicação do regime aduaneiro

especial de loja franca em fronteira terrestre. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=90852&visao=anotado>

- IN RFB nº 1.702, de 21 de março de 2017 - Disciplina o despacho aduaneiro de exportação processado por meio de Declaração Única de Exportação (DU-E). Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=81483>

- IN RFB nº 1.982, de 9 de outubro de 2020 - Altera a Instrução Normativa RFB nº 1.702, de 21 de março de 2017, que disciplina o despacho aduaneiro de exportação processado por meio de Declaração Única de Exportação (DU-E). Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=113050>

- Portaria Conjunta RFB / SECEX nº 349, de 21 de março de 2017 – Dispõe sobre a Declaração Única de Exportação – DUE.

- IN SRF nº 680, de 2 de outubro de 2006 - Disciplina o despacho aduaneiro de importação.

- IN SRF nº 1.861, de 27 de dezembro de 2018 - Estabelece requisitos e condições para a realização de operações de importação por conta e ordem de terceiro e por encomenda. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=97727>

- IN SRF nº 611, de 18 de janeiro de 2006 - Dispõe sobre a utilização de declaração simplificada na importação e na exportação. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=15544>

- IN RFB nº 2.104, de 21 de setembro de 2022 - Altera a Instrução Normativa SRF nº 611, de 18 de janeiro de 2006, que dispõe sobre a utilização de declaração simplificada na importação e na exportação, a Instrução Normativa SRF nº 680, de 2 de outubro de 2006, que disciplina o despacho aduaneiro de importação, e a Instrução Normativa RFB nº 1.702, de 21 de março de 2017, que disciplina o despacho aduaneiro de exportação processado por meio de Declaração Única de Exportação (DU-E). Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=126228>

- IN SRF nº 28, de 27 de abril 1994 - Disciplina o despacho aduaneiro de mercadorias destinadas à exportação. Disponível em: IN SRF nº 28, de 27 de abril 1994.

- Portaria ME nº 7.058, de 21 de junho de 2021 - Estabelece requisitos e condições para importação de mercadoria destinada a reposição de outra anteriormente importada que tenha apresentado defeito técnico. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=118569>

- Lei nº 9.716, de 26 de novembro de 1998

- Dá nova redação aos arts. 1o, 2o, 3o e 4o do Decreto-Lei nº 1.578, de 11 de outubro de 1977, que dispõe sobre o imposto de exportação, e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9716.htm

- Portaria ME nº 4.131, de 14 de abril de 2021 - Altera os valores da Taxa de Utilização do Sistema Integrado de Comércio Exterior, administrada pela Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil do Ministério da Economia. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/li>

[nk.action?idAto=116931](#)

- Instrução Normativa RFB nº 1.155, de 13 de maio de 2011 - Dispõe sobre procedimentos e medidas de controle referentes à exportação de cigarros. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=16127>

- Instrução Normativa RFB nº 2.109, de 4 de outubro de 2022 - Disciplina a suspensão do pagamento da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins incidentes nas vendas no mercado interno de óleo combustível do tipo bunker destinado à navegação de cabotagem e de apoio portuário e marítimo e da Contribuição para o PIS/Pasep-Importação e da Cofins- Importação incidentes na sua importação. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/noticias/2022/outubro/instrucao-normativa-disciplina-a-suspensao-do-pagamento-de-pis-pasep-e-cofins-nas-operacoes-com-oleo-bunker#:~:text=Foi%20publicada%20Instru%C3%A7%C3%A3o%20Normativa%20RFB,de%20apoio%20portu%C3%A1rio%20e%20mar%C3%ADtimo>

- IN RFB nº 1.600, de 14 de dezembro de 2015 - Dispõe sobre a aplicação dos regimes aduaneiros especiais de admissão temporária e de exportação temporária.

Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/receita-federal>

- IN SRF nº 409, de 19 de março de 2004 - Dispõe sobre o regime aduaneiro especial de depósito afiançado operado por empresa de transporte aéreo internacional. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=15309>

- IN SRF nº 248, de 25 de novembro de 2002 - Dispõe sobre a aplicação do regime de trânsito aduaneiro. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=15125>

- IN SRF nº 241, de 6 de novembro de 2002 - Dispõe sobre o regime especial de entreposto aduaneiro na importação e na exportação. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=15117&visao=anotado>

- IN SRF nº 2.036, de 24 de junho de 2021 - Dispõe sobre a aplicação dos regimes aduaneiros especiais de admissão temporária e de exportação temporária a bens amparados por Carnê ATA. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=118647>

- Instrução Normativa RFB nº 2126, de 29 de dezembro de 2022 - Dispõe sobre o Regime Aduaneiro Especial de Entreposto Industrial sob Controle Informatizado (Recof). Disponível em: [http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=128149#:~:text=IN%20RFB%20n%C2%BA%202126%2F2022&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20Regime%20Aduaneiro,sob%20Controle%20Informatizado%20\(Recof\)](http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=128149#:~:text=IN%20RFB%20n%C2%BA%202126%2F2022&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20Regime%20Aduaneiro,sob%20Controle%20Informatizado%20(Recof))

- Instrução Normativa RFB nº 2075, de 23 de março de 2022 - Dispõe sobre o regime aduaneiro especial de loja franca. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/receita-federal#:~:text=%2D%20Instru%C3%A7%C3%A3o%20Normativa%20RFB%20n%C2%BA%202075,aduaneiro%20especial%20de%20loja%20franca>

- Portaria MF nº 112, de 10 de junho de 2008 - Dispõe sobre o regime aduaneiro especial de loja franca em portos e aeroportos alfandegados. Disponível em: <https://www.gov.br/fazenda/pt-br/acao-informacao/institucional/legislacao/portarias->

ministeriais/2008/arquivos/portaria-no-112-de-10-de-junho-de-2008.pdf/view

- IN RFB nº 1.059, de 2 de agosto de 2010 - Dispõe sobre os procedimentos de controle. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=16026>

- IN RFB nº 1737, de 15 de setembro de 2017 - Dispõe sobre o tratamento tributário e os procedimentos de controle aduaneiro aplicáveis às remessas internacionais, e altera a Instrução Normativa RFB nº 1.059, de 2 de agosto de 2010, que dispõe sobre os procedimentos de controle aduaneiro e o tratamento tributário aplicáveis aos bens de viajante. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=86226>

- Portaria COANA nº 81, de 17 de outubro de 2017 - Dispõe sobre procedimentos operacionais relativos ao controle e despacho aduaneiro de remessa expressa internacional e à habilitação de empresa de transporte expresso internacional para o despacho aduaneiro de remessa expressa internacional. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=87216>

- Portaria COANA nº 95, de 13 de outubro de 2022 - Substitui o Anexo Único à Portaria Coana nº 81, de 28 de junho de 2022, que estabelece atributos e especificações relativos às mercadorias, complementares à Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) a serem obrigatoriamente informados na declaração de importação. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=126671>

- IN RFB nº 1.984, de 27 de outubro de 2020 - Dispõe sobre a habilitação de declarantes de mercadorias para

atuarem no comércio exterior e de pessoas físicas responsáveis pela prática de atos nos sistemas de comércio exterior em seu nome, bem como sobre o credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro de mercadorias e dos demais usuários dos sistemas de comércio exterior que atuam em seu nome.

Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=11336>

- Portaria Coana nº 72, de 29 de outubro de 2020 - Estabelece normas complementares sobre os procedimentos de habilitação de declarantes de mercadorias para atuarem no comércio exterior e de pessoas físicas responsáveis pela prática de atos nos sistemas de comércio exterior em seu nome, bem como de credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro de mercadorias e dos demais usuários dos sistemas de comércio exterior que atuam em seu nome. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=113638>

- Portaria Coana nº 75, de 12 de maio de 2022 - Regulamenta os requisitos e procedimentos para a verificação física remota de mercadorias, a inspeção física remota de mercadorias, a verificação de mercadorias pelo importador, a verificação remota de cargas submetidas ao trânsito aduaneiro e as especificações técnicas e requisitos mínimos do respectivo sistema informatizado. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=124015>

- Decreto nº 660, de 25 de setembro de 1992 - Institui o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). Disponível em: <https://legislacao.presidencia.gov.br/atos?tipo=DEC&numero=660&ano=1992&ato=081UTUU10MFpWTb8c>

- Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009 (Regulamento Aduaneiro) - Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm
- Decreto-Lei nº 1.455, de 7 de abril de 1976 - Dispõe sobre bagagem de passageiro procedente do exterior, disciplina o regime de entreposto aduaneiro, estabelece normas sobre mercadorias estrangeiras apreendidas e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1455.htm#:~:text=DECRETO%2DLEI%20N%C2%BA%201.455%2C%20DE%207%20DE%20ABRIL%20DE%201976.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20bagagem%20de%20passageiro,apreendida%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%AAs
- Decreto-Lei nº 37, de 18 de novembro de 1966 - Dispõe sobre o imposto de importação, reorganiza os serviços aduaneiros e dá outras providências. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del0037.htm#:~:text=Del0037&text=DECRETO%2DLEI%20N%C2%BA%2037%2C%20DE%2018%20DE%20NOVEMBRO%20DE%201966.&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20o%20imposto%20de%20aduaneiros%20e%20d%C3%A1%20outras%20provid%C3%AAs.&text=Art%201%2C%20BA%20O%20imp%C3%B5e%20de,sua%20entrada%20no%20territ%C3%B3rio%20nacional
- Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional) - Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm

ado.htm

As principais Resoluções editadas pela Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior:

- Decreto nº 10.044, de 4 de outubro de 2019 - Dispõe sobre a Câmara de Comércio Exterior - CAMEX. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D10044.htm#:~:text=DECRETO%20N%C2%BA%2010.044%2C%20DE%204%20DE%20OUTUBRO%20DE%202019&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20a%20C%C3%A2mara%20de,outubro%20de%201977%2C%20no%20art
- Resolução CAMEX nº 77, de 21 de setembro de 2016 - Adota o Regimento Interno da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/camex#:~:text=%2D%20Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CAMEX%20n%C2%BA%2077%2C%20de,de%20Facilita%C3%A7%C3%A3o%20do%20Com%C3%A9rcio%20%2D%20Confac>
- Resolução CAMEX nº 122, de 23 de novembro de 2016 - Aprova as regras regimentais do Comitê Nacional de Facilitação do Comércio - Confac. Disponível em: Resolução CAMEX nº 122, de 23 de novembro de 2016.
- Resolução CAMEX nº 124, de 13 de dezembro de 2016 - Aprova as regras regimentais do Comitê Nacional de Investimentos - Coninv. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/camex>
- Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional) - Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm

As principais Resoluções editadas pela Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior:

- Decreto nº 10.044, de 4 de outubro de 2019 - Dispõe sobre a Câmara de Comércio Exterior - CAMEX. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/decreto/D10044.htm#:~:text=DECRETO%20N%C2%BA%2010.044%2C%20DE%204%20DE%20OUTUBRO%20DE%202019&text=Disp%C3%B5e%20sobre%20a%20C%C3%A2mara%20de,outubro%20de%201977%2C%20no%20art.

- Resolução CAMEX nº 77, de 21 de setembro de 2016 - Adota o Regimento Interno da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/camex#:~:text=%2D%20Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CAMEX%20n%C2%BA%2077%2C%20de,de%20Facilita%C3%A7%C3%A3o%20do%20Com%C3%A9rcio%20%2D%20Confac>

- Resolução CAMEX nº 122, de 23 de novembro de 2016 - Aprova as regras regimentais do Comitê Nacional de Facilitação do Comércio - Confac. Disponível em: Resolução CAMEX nº 122, de 23 de novembro de 2016.

- Resolução CAMEX nº 124, de 13 de dezembro de 2016 - Aprova as regras regimentais do Comitê Nacional de Investimentos - Coninv. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/camex>

Passo a Passo para exportar:

Confira o passo a passo para habilitar a empresa

Passo 1

Agora que você sabe sobre as mercadorias que devem ser despachadas pelo Siscomex, o primeiro passo para alguém exportar é habilitar a empresa para operar no comércio exterior; após, a Receita Federal do Brasil efetua um cadastro do responsável da empresa. Assim, este poderá acessar o sistema.

A habilitação possui quatro modalidades, sendo: ordinária, simplificada, especial e restrita. A habilitação ordinária é para empresas que atuam habitualmente no comércio exterior. A habilitação simplificada é voltada para as pessoas físicas, inclusive as qualificadas como produtor rural, artesão, artista ou assemelhado, empresas públicas ou sociedades de economia mista e entidades sem fins lucrativos, ou para pessoas jurídicas, sob a forma de sociedade anônima de capital aberto, habilitadas para utilizar o despacho aduaneiro expresso, que atuem exclusivamente como encomendante, que realizem somente importações de bens que são incorporados ao seu ativo permanente ou atuem no comércio exterior em valor de pequena monta (SEBRAE, 2020). Considera-se valor de pequena monta:

“ a realização de operações de comércio exterior com cobertura cambial, em cada período consecutivo de seis meses, até os seguintes limites:

I - cento e cinquenta mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as exportações FOB (“Free on Board”); e

II - cento e cinquenta mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as importações CIF (“Cost, Insurance and Freight”) (SRF, pag.36, 2006)”.

A habilitação especial é destinada aos órgãos da Administração Pública Direta, autarquias e fundações públicas, órgãos públicos autônomos e organismos internacionais. A habilitação restrita pode ser para pessoa física ou jurídica que tenha operado no comércio exterior anteriormente e precisa, exclusivamente, realizar consulta ou retificação de declaração (SEBRAE, 2020).

Passo 2

Acessar o site: <https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/>



Fonte: Brasil, 2023

Passo 3

Clicar no menu “habilitar empresas”;

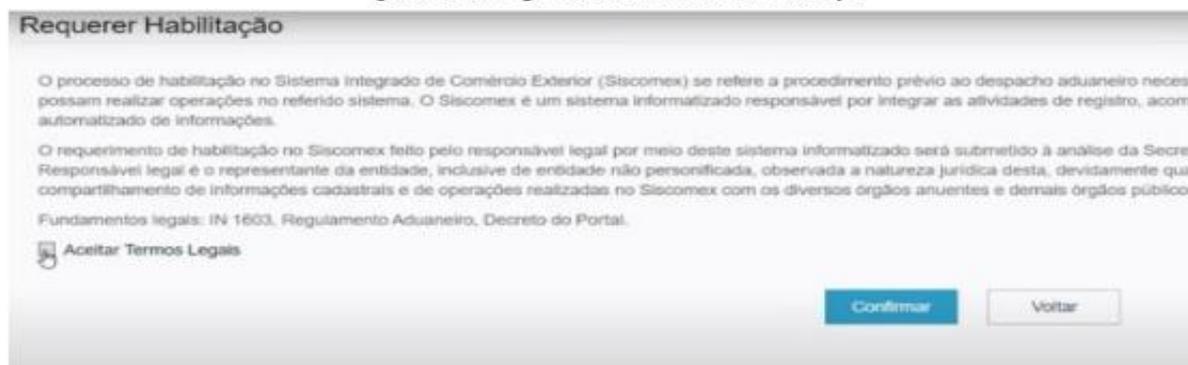
Passo 4

Após carregada a página, o usuário tem a opção de logar através do gov.br ou certificado digital.

Passo 5

Esta ação direcionará o usuário para a habilitação no submenu cadastro de intervenientes. Neste ponto, o usuário deve clicar em habilitação e, após, selecionar "requerer habilitação".

QUADRO 2. Imagem ilustrativa do menu de habilitação



Requerer Habilitação

O processo de habilitação no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) se refere a procedimento prévio ao despacho aduaneiro necess para realizar operações no referido sistema. O Siscomex é um sistema informatizado responsável por integrar as atividades de registro, acompanhamento e compartilhamento de informações cadastrais e de operações realizadas no Siscomex com os diversos órgãos anuentes e demais órgãos públicos.

O requerimento de habilitação no Siscomex feito pelo responsável legal por meio deste sistema informatizado será submetido à análise da Secret Responsável legal e o representante da entidade, inclusive de entidade não personificada, observada a natureza jurídica desta, devidamente qual

Fundamentos legais: IN 1603, Regulamento Aduaneiro, Decreto do Portal.

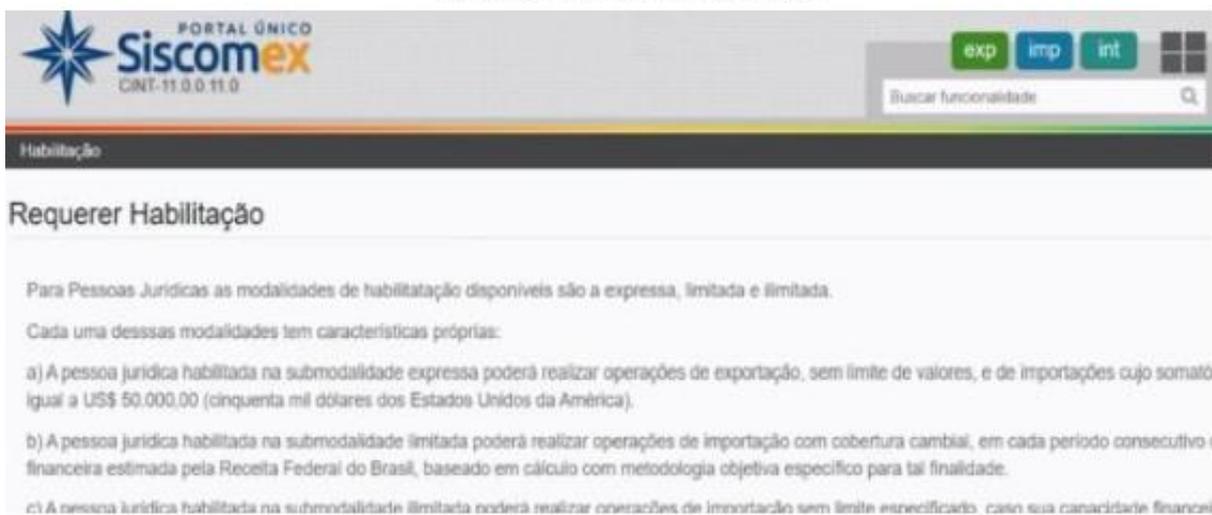
Aceitar Termos Legais

Confirmar Voltar

Passo 6

Após, preencher o número do Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas (CNPJ). A próxima tela será para selecionar, de acordo com o perfil da empresa, as modalidades de habilitação expressa, limitada e ilimitada. O usuário deverá optar entre duas modalidades: habilitação expressa concedida imediatamente para exportações ilimitadas e importações limitadas a US\$ 50.000,00 em período de 6 meses ou habilitação limitada/ilimitada concedida após análise da Receita Federal.

QUADRO 3. Imagem ilustrativa do menu



PORTAL ÚNICO Siscomex
CINT-11.0.0.11.0

exp imp int

Buscar funcionalidade

Habilitação

Requerer Habilitação

Para Pessoas Jurídicas as modalidades de habilitação disponíveis são a expressa, limitada e ilimitada.

Cada uma dessas modalidades tem características próprias:

a) A pessoa jurídica habilitada na submodalidade expressa poderá realizar operações de exportação, sem limite de valores, e de importações cujo somatório igual a US\$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América).

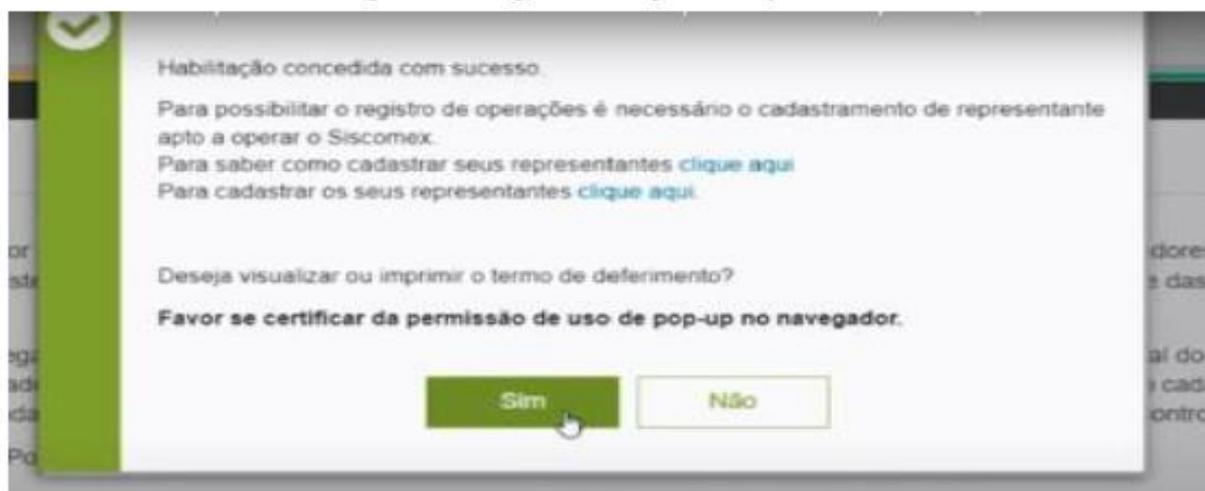
b) A pessoa jurídica habilitada na submodalidade limitada poderá realizar operações de importação com cobertura cambial, em cada período consecutivo de financeira estimada pela Receita Federal do Brasil, baseado em cálculo com metodologia objetiva específico para tal finalidade.

c) A pessoa jurídica habilitada na submodalidade ilimitada poderá realizar operações de importação sem limite especificado, caso sua capacidade financeira

Passo 7

Escolhida a opção, o usuário clica em confirmar e, em seguida, ao aceitar os termos legais, confirma.

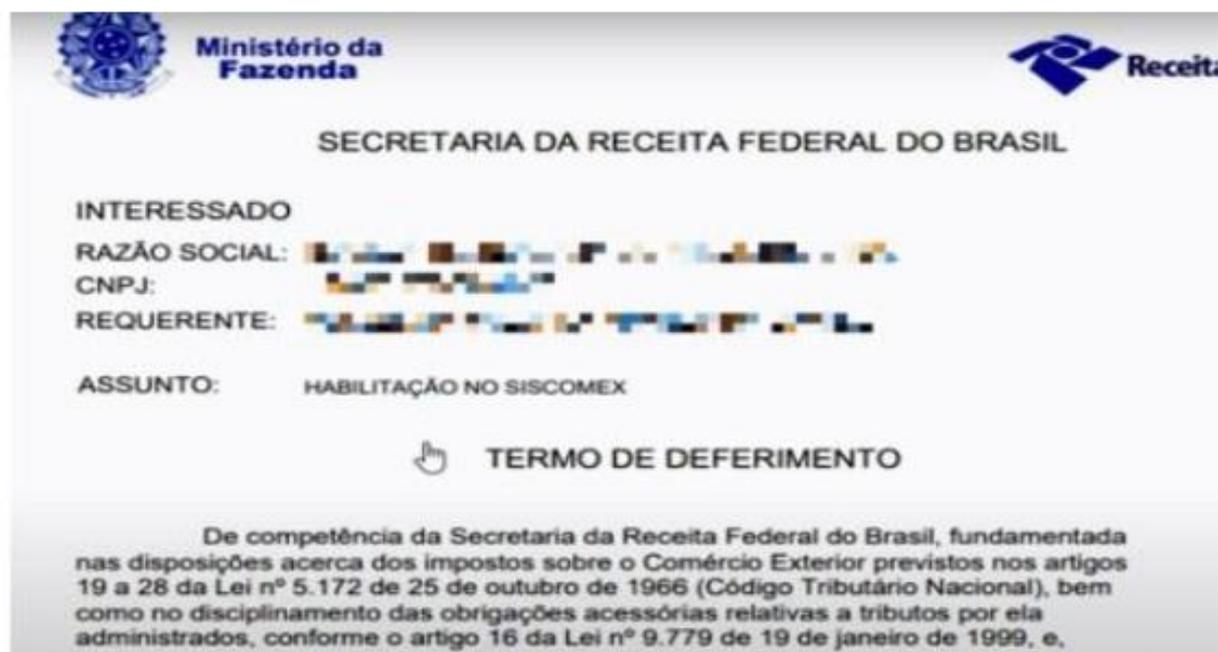
QUADRO 4. Imagem ilustrativa para habilitação concedida



Passo 8

Caso os dados estejam corretos, surgirá a mensagem que a habilitação foi concedida com sucesso. Assim, o usuário poderá imprimir o termo de deferimento e a empresa já estará habilitada para operar.

QUADRO 5. Imagem ilustrativa do termo de deferimento



Após a habilitação da empresa, aprenda o registro da DU-E

Passo 9

Neste ponto é possível consultar, retificar e cancelar a DU-E, incluir pedidos, anexar documentos, consultar e cancelar a LPCO, simular o tratamento administrativo, atuar em algumas funcionalidades do módulo controle de carga e trânsito, consultar e anexar documentos usando o módulo anexação e acessar o Visão Integrada.

DU-E (Declaração Única de Exportação)

A DU-E é um documento eletrônico que contém informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, tributária, fiscal e logística, que caracteriza a operação de exportação de bens por ela amparados e define o enquadramento dessa operação; servirá de base para o despacho aduaneiro de exportação.

SIMULADOR

caso seja necessário, através do link: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/informacoes/manual-de-preenchimento-du-e-v22.pdf> o usuário poderá preencher um questionário com os dados que serão solicitados no Portal Único do Siscomex, como uma ferramenta simuladora do sistema.

Passo 10

Registro de exportação DU-E: o documento é elaborado no Portal Único Siscomex, portanto, o usuário deverá acessar o endereço eletrônico: <https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/>.

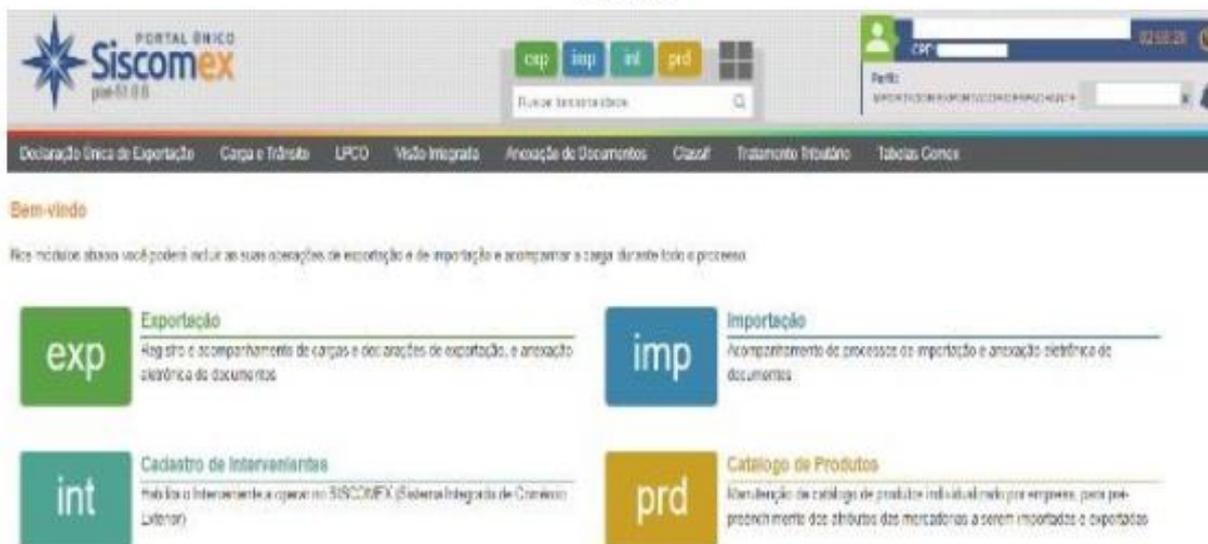
Passo 11

Em seguida, escolher a opção Importador/ Exportador.

Passo 12

Após carregada a página, o usuário seleciona a janela verde (EXP) de registro e acompanhamento de cargas e declarações de exportação e anexação eletrônica de documentos.

QUADRO 6. Imagem ilustrativa do acesso ao menu de exportação



The screenshot shows the Siscomex portal interface. At the top, there is a navigation bar with the following menu items: Declaração Única de Exportação, Carga e Trânsito, LPOD, Visto Integrado, Anexação de Documentos, Classif, Tratamento Tributário, and Tabelas Comerciais. Below the navigation bar, there is a section titled "Bem-vindo" with a welcome message. The main content area displays four menu options in a grid:

exp	Exportação Registro e acompanhamento de cargas e declarações de exportação, e anexação eletrônica de documentos	imp	Importação Acompanhamento de processos de importação e anexação eletrônica de documentos
int	Cadastro de Intermediárias Cadastro de Intermediárias e acesso ao SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior)	prd	Catálogo de Produtos Atualização de catálogo de produtos individualizado por empresa, para preenchimento dos tributos das mercadorias a serem importadas e exportadas

Passo 13

Esta ação direcionará o usuário para o menu de exportação. O usuário, no submenu Declaração Única de Exportação, deverá escolher a opção Elaborar DU-E e, depois, a opção NOVA.

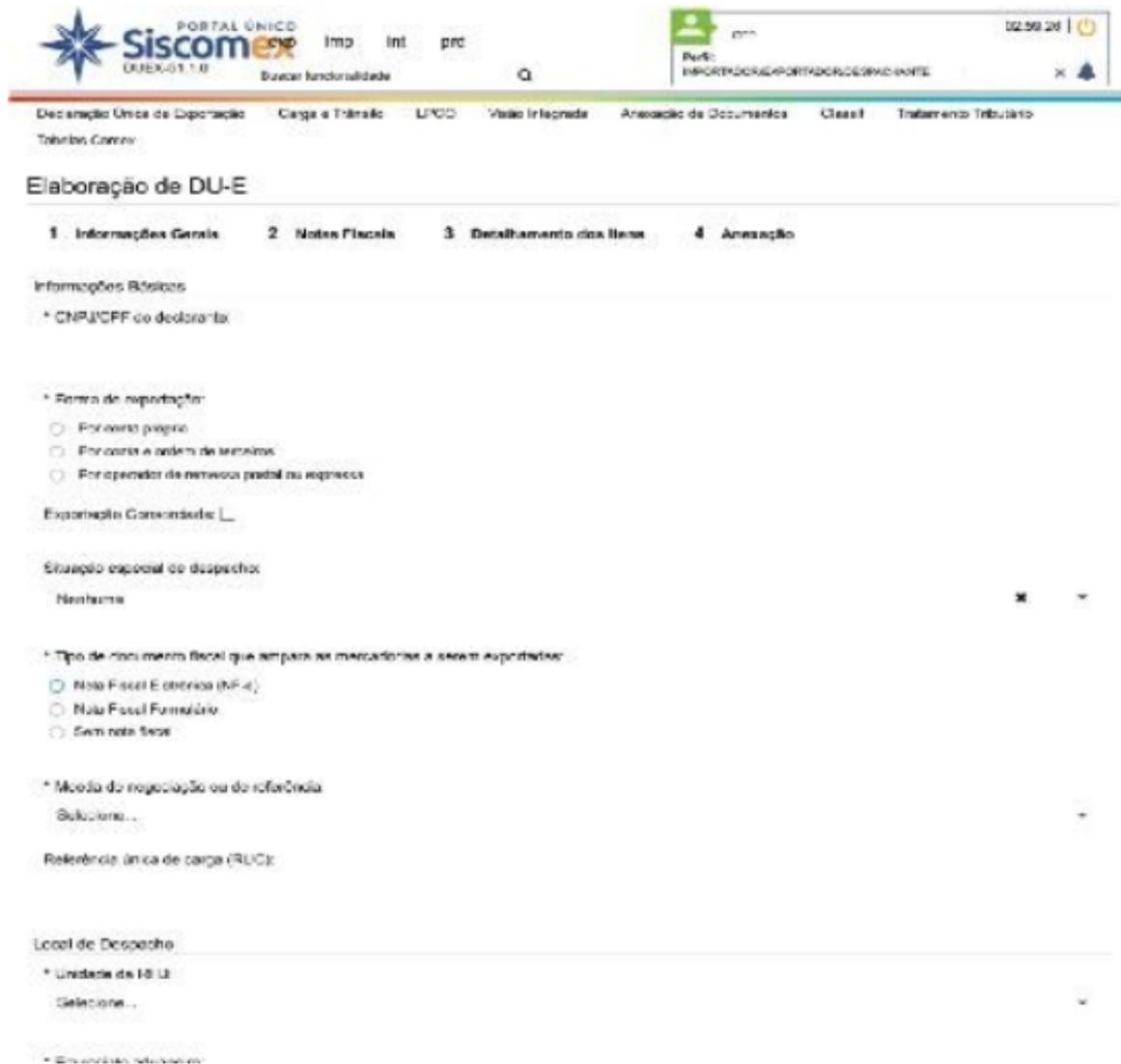
A elaboração seguirá quatro etapas, sendo o preenchimento das informações gerais, notas fiscais, detalhamentos dos itens e anexação de documentos.

Nas informações gerais, o usuário preencherá as informações básicas, como o número do CNPJ ou do CPF, a forma de exportação, a situação de despacho, o tipo de documento fiscal que ampara as mercadorias, a moeda de negociação ou de referência, a referência única de carga, o local de despacho, o recinto aduaneiro e a via especial de transporte. Se houver informações complementares, o usuário também preencherá a tabela ao final. Após todos os dados preenchidos, clicar em avançar.

Dica Importante

Antes de preencher as informações, o usuário poderá fazer uma planilha eletrônica com os dados completos da mercadoria/serviço, o que facilitará o processo de preenchimento e evitará erros e contratemplos.

QUADRO 7. Imagem ilustrativa da elaboração de DU-E



PORTAL ÚNICO
Siscomex EX
DU-EX-01.1.0

Imp Int pro

Buscar funcionalidade

Perfil: IMPORTADORA/EXPORTADORA/EMPRESANTE

02:59:29

Declaração Única de Exportação Carga e Trânsito LPCO Visão Integrada Associação de Documentos Classif Tratamento Tributário

Tabela Contas

Elaboração de DU-E

1 **Informações Gerais** 2 **Notas Fiscais** 3 Detalhamento dos Itens 4 Anexação

Informações Básicas

* CNPJ/CPF do declarante

* Forma de repatriação:

Por meio próprio

Por carta e ordem de saqueio

Por depósito de remessa postal ou remessa

Exportação Contingente: L

Situação especial do despacho:

Normal

* Tipo de documento fiscal que ampara as mercadorias a serem exportadas:

Nota Fiscal Eletrônica (NF-e)

Nota Fiscal Formulário

Sem nota fiscal

* Modo de negociação ou de referência:

Balcão...

Referência única de carga (RUC):

Local de Despacho:

* Unidade de MLI:

Selecione...

* Encargos adicionais:

Passo 14

No submenu notas fiscais, o usuário deverá preencher a lacuna com a chave de acesso disponível na nota fiscal eletrônica. É de suma importância que todos os dados contidos na nota fiscal estejam corretos para que não ocorram entraves no registro da DU-E. As notas fiscais podem ser excluídas ou adicionadas, mas não será possível deixar o campo em branco.

Passo 15

O usuário poderá alterar o detalhamento de itens clicando na linha do item que queira alterar. Após concluir as retificações, clicar em Retificar, para que o sistema faça as validações necessárias.

QUADRO 8. Imagem ilustrativa da aba detalhamento de itens



Passo 16

Na última etapa da elaboração da DU-E, após o detalhamento de itens, ao clicar em avançar, o sistema apresentará uma nova aba Anexação, que serve para o usuário anexar documentos instrutivos obrigatórios do despacho de exportação e outros documentos eventualmente exigidos pela fiscalização aduaneira. Finalizado o procedimento, basta clicar em Registrar e estará pronta a DU-E. Caso seja necessário, o usuário poderá consultar ou retificar, iniciando o procedimento de retificação da DU-E após o login no Siscomex e acessando o menu "elaborar DU-E" pelo módulo "exportação", em seguida, "declaração única de exportação" e, depois, "retificar DU-E".

QUADRO 9. Imagem ilustrativa da aba de retificação



Passo 17

Para cancelar a DU-E, o declarante ou o exportador só poderá realizar a operação por tela mediante informação dos dados da DU-E. O procedimento é feito após acessar o menu "Elaborar DU-E", pelo módulo exportação, e, em seguida, clicar "Cancelar DU-E".

QUADRO 10. Imagem ilustrativa da aba de cancelamento



ATENÇÃO

Caso exista algum impedimento para o registro, o sistema apresentará os alertas com os motivos, indicando qual item da DU-E deve ser corrigido para a operação prosseguir.

Informações adicionais

O Siscomex disponibiliza uma plataforma digital gratuita com informações sobre a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). Para isso, o usuário deverá acessar e fazer o login no sistema, clicar no menu Importador/Exportador > Exportação > Classif conforme o Quadro 10.

Declaração Única De Exportação (Du-E) Sem Nota Fiscal

Código Motivo (para uso XML)	Motivo da dispensa de NF (Detalhamento da operação sem nota fiscal)
somente tela	Exportação temporária de bagagem desacompanhada
somente tela	Exportação definitiva de bagagem desacompanhada
somente tela	Retorno de mercadoria ao exterior antes do registro da DI
3004	Embarque antecipado
somente tela	Exportação temporária de bens de viajante não incluídos no conceito de bagagem
somente tela	Exportação definitiva de bens de viajante não incluídos no conceito de bagagem
3007	Exportação temporária de bens de emprego militar
3008	Exportação definitiva de bens de emprego militar
3009	Reexportação de bens admitidos em regime aduaneiro especial
somente tela	Bens de herança
somente tela	Bens doados
3012	Exportação temporária de bens destinados a feiras, exposições, competições, etc.

3013	Exportação definitiva de bens destinados a feiras, exposições, competições, etc.
3014	Exportação temporária de bens destinados a eventos científicos, técnicos, educacionais, religiosos, artísticos culturais, esportivos, políticos, comerciais ou industriais
3015	Exportação temporária de bens destinados a pastoreio, adestramento, cobertura e cuidados da medicina veterinária
3016	Exportação temporária de bens destinados a promoção comercial, inclusive amostras sem destinação comercial e mostruários de representantes comerciais, representantes legais, colaboradores ou prepostos das empresas solicitantes do regime
3017	Exportação temporária de bens destinados a prestação de assistência técnica a produtos exportados, em virtude de garantia
3018	Exportação temporária de bens destinados a atividades relacionadas com a intercomparação de padrões metrológicos, aprovadas pelo Inmetro
3019	Exportação temporária de bens reutilizáveis destinados ao transporte, acondicionamento, segurança, localização, preservação, manuseio ou registro de condições de temperatura ou umidade de outros bens
3022	Exportação definitiva de bens exportados temporariamente ou em consignação sem nota fiscal
3023	Exportação temporária de bens destinados a substituição de outro bem ou produto nacional, ou suas partes e peças, anteriormente exportado definitivamente, que deva retornar ao País para reparo ou substituição, em virtude de defeito técnico que exija sua devolução

3024	Exportação temporária de bens destinados a homologação, ensaios, testes de funcionamento ou resistência, ou ainda a serem utilizados no desenvolvimento de produtos ou protótipos
3025	Exportação temporária de bens destinados a execução de contrato de arrendamento operacional, de aluguel, de empréstimo ou de prestação de serviços, no exterior
3026	Exportação temporária de bens destinados a atividades de pesquisa científica e desenvolvimento tecnológico aprovadas pelo CNPq ou pela Finep
somente tela	Exportação temporária de bens destinados a assistência e salvamento em situações de calamidade ou de acidentes de que decorra dano ou ameaça de dano à coletividade ou ao meio ambiente
3020	Outras exportações temporárias sem nota
3021	Outras saídas definitivas sem nota



APÊNDICE C – Formulário eletrônico

O presente formulário foi criado para simular o preenchimento do Siscomex, com o objetivo de propiciar aos usuários iniciantes do sistema uma prévia das informações que serão necessárias, bem como, servir de banco de dados para o NIT para mensurar o público que tem interesse nesse mercado. Link para acesso do formulário:

https://docs.google.com/forms/d/1pndYD_Cn72Ca06zLNlpcvRawNMPHLeAN4dyGi2CLQQE/edit

Treinamento para uso do Siscomex

PASSO 01- elaboração da declaração única de exportação DU-E

1. E-mail *

2. Informe o CNPJ ou o CPF do responsável por apresentar a DU-E:

3. Indique a forma de exportação:

Marcar apenas uma oval.

- por conta própria
- por conta e ordem de terceiros
- por operador de remessa postal ou expressa

4. Qual o tipo de documento fiscal:

Marcar apenas uma oval.

- nota fiscal eletrônica (NF-e)
- nota fiscal formulário
- sem nota fiscal

5. Informe a moeda de negociação ou de referência: Quando não há venda de bens, deve-se informar a "moeda de referência:

6. Local de Despacho e Embarque:

7. Unidade da RFB: o usuário deverá preencher o campo escolhendo um dos códigos da Tabela de Unidades da RFB:

8. Recinto Aduaneiro: o usuário deverá preencher o campo escolhendo um dos códigos da Tabela de Recintos Aduaneiros:

9. Despacho fora de recinto: o usuário deve indicar a unidade da RFB, o CNPJ ou CPF do responsável pelo local de despacho, as coordenadas geográficas do local de despacho, e o endereço:

10. Embarque/Transposição de Fronteira fora de recinto: o usuário deve indicar a unidade da RFB e a referência do endereço:

PASSO 02 - Notas fiscais

11. Informe o número da chave de acesso da Nota Fiscal Eletrônica que possui 44 caracteres:

12. Referente ao Tratamento Prioritário, escolha entre as opções disponíveis abaixo

Marcar apenas uma oval.

- carga viva
- carga perecível
- carga perigosa
- partes/peças de aeronave

13. Informe o peso líquido total do item da DU-E:

14. Informe o valor da mercadoria na condição de venda e na moeda negociada:

15. Informe o valor da mercadoria no local de embarque e na moeda negociada

16. Escolha o país de destino, sendo que a lista completa pode ser consultada na Tabela de Países do Siscomex:

17. Se houver comissão de agente na operação, preencher o percentual de acordo com a negociação com o cliente:

APÊNDICE D – Formulário eletrônico

Questionário criado no (Google Forms), para levantamento de coleta de informações sobre o Guia de Exportação.

Pesquisa sobre o guia de exportação

* Indica uma pergunta obrigatória

1. E-mail *

2. Qual seu nível de escolaridade? *

3. Atua no comércio exterior? *

Marcar apenas uma oval.

sim

não

4. Se a resposta anterior for sim, qual produto/serviço exportado?

5. Se não atua, pretende atuar? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

6. Qual produto/serviço que pretende exportar?

7. Obteve êxito seguindo os passos do guia de exportação *

Marcar apenas uma oval.

Não

Sim

8. Sugestões:
