



beautycare
BRAZIL

**MANUAL DE EXPORTAÇÃO
PARA O SETOR DE HIGIENE PESSOAL,
PERFUMARIA E COSMÉTICOS**

Manual de Exportação para setor Higiene Pessoal Perfumaria e Cosméticos (HPPC)

Coordenação Geral

Gueisa Silvério
Gerente de Negócios Internacionais, ABIHPEC

Coordenação Técnica

Ricardo de Nobrega
Gerente de Comércio Exterior, ABIHPEC

Coordenação Gráfica

Karla Brandão
Diretora de Gestão, Comunicação
e Marketing, ABIHPEC

Elaboração

Grupo Carajás

Criado em

Setembro de 2023

Importante

Esse manual foi criado sem a pretensão de esgotar o tema, mas com o intuito de contribuir com informações para a exportação dos produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos. Importante ressaltar que é fundamental acessar periodicamente as atualizações posteriores à data desta edição, cujas fontes estão disponíveis nas referências do manual.



beautycare
BRAZIL

Sumário

1. Prefácio	01
2. Preparação da documentação necessária	02
a. Lista de preço Internacional.....	02
b. Tabela Logística.....	03
c. Certificado de Origem.....	03
d. Declaração de Livre Venda ou Certificado de Venda Livre...04	
e. Fatura Proforma.....	05
f. Fatura Comercial.....	05
g. <i>Packing List</i>	05
h. MSDS e FISPQ.....	06
3. INCOTERM	07
4. Acondicionamento de Carga	13
a. Tipos de Embalagens.....	13
b. Cargas IMO/DGR.....	18
5. Nota Fiscal, Fiscalização e Controle Aduaneiro	19
6. Proteção contra riscos cambiais e de crédito	22
a. Financiamento às exportações.....	23
b. Seguro de crédito para as exportações.....	24
7. Proteção de marcas e patentes	26
8. Gestão de riscos	28
a. Comerciais.....	27
b. Regulatórios.....	27
c. Financeiros.....	28
d. Transporte.....	30
9. Anexos	32
10. Modelos de Documentos - Commercial Invoice	32
11. Modelos de Documentos - Packing List	33
12. Glossário	34



beautycare
BRAZIL

Prefácio

Este guia tem como objetivo apresentar informações gerais sobre exportação de produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos, mas é importante destacar que se trata de um material para referência aos não exportadores ou empresas que estão no início da estruturação de processos para comércio internacional.

A compreensão sobre exportação e comércio exterior é imprescindível para o sucesso de sua estratégia de negócios internacionais e aqui apresentaremos informações relevantes sobre as etapas e processos das exportações, que podem implicar diretamente na possibilidade de realizar uma venda internacional.

A documentação correta é essencial para garantir a legalidade e a segurança das operações de comércio exterior, além de possibilitar a aplicação de tarifas preferenciais e facilitar a entrada dos produtos no país de destino.

A falta ou a apresentação incorreta de documentos pode causar atrasos na liberação dos produtos, multas e até mesmo a devolução ou rejeição da carga. Além disso, a documentação correta é fundamental para comprovar que os produtos atendem às regulamentações e normas do país de destino, evitando problemas legais.

Portanto, é imprescindível que o exportador tenha conhecimento dos documentos necessários e dos procedimentos para sua emissão, para garantir o sucesso de suas operações de comércio exterior.

É importante lembrar que cada país pode ter suas próprias regulamentações específicas para a exportação de produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (legislação sanitária), portanto é importante verificar regras e normas de cada país de destino antes de iniciar o processo de exportação.

Sugerimos leitura dos manuais de regulamentação técnica, elaborados pela área de assuntos técnicos e regulatórios da ABIHPEC em parceria com o Projeto Setorial BeautyCare Brazil, que têm como objetivo orientar as empresas brasileiras que buscam mercados internacionais e podem ser livremente consultados para verificação e adequação de seus produtos através do link

<https://beautycarebrazil.org.br/regulamentacao-tecnica/>

Para facilitar a compreensão e evitar que sua exportação tenha problemas, explicaremos os principais documentos com exemplos e ilustrações.

Não se trata de um material exaustivo, já que poderão ocorrer muitas outras implicações em processos de exportação, assim como existem cursos e profissionais especializados no tema, além de muitas outras publicações, livros e materiais sobre o assunto.

Preparação da documentação

Qual a documentação mínima para poder exportar?



Lista de preço internacional

Uma tabela de preço não é simplesmente uma tabela de preço nacional convertida pela cotação de uma moeda internacional (ex. Dólar ou Euro).

O preço de uma mercadoria deve ser condizente com o mercado (o quanto o cliente está disposto a pagar, comportamento de consumo e preços locais) considerando as condições comerciais incumbidas no *Incoterm*. Além disso, deve-se sempre levar em consideração que em uma negociação ainda serão aplicados impostos e tributos locais, assim como será aplicada uma margem de lucro por parte do distribuidor na comercialização dos produtos.

Mais à frente explicaremos um pouco mais sobre os *Incoterms*, mas em linhas gerais é importante entender que sua tabela de preço deve considerar os custos de logística, os descontos fiscais da exportação e a correta conversão pela moeda. Lembre-se que a conversão deve ser sempre por uma cotação de segurança.

Preparação da documentação

Tabela logística

Uma tabela logística é essencial para que o cliente consiga estimar custos de transporte, otimizando o pedido para o melhor tipo e modal de transporte.

Ela deve conter todos os itens (SKU*) que deseja exportar e suas respectivas informações quanto:

- Quantidade por volume (caixa, palete, etc)
- Dimensão dos volumes
- Peso líquido e bruto por unidade e por volume
- Quantidade de volumes por palete e/ou por contêiner

Certificado de origem (C.O.)

O certificado de origem é um documento que atesta a origem de uma mercadoria, indicando o país onde ela foi produzida ou fabricada. Ele é emitido por autoridades competentes e autorizadas, como Federações de Indústrias e Câmaras de Comércio.

O C.O. pode ser exigido por países importadores como forma de verificar a autenticidade da origem das mercadorias, o que possibilitará que a aplicação de tarifas preferenciais (acordos comerciais bilaterais), como por exemplo a isenção de tarifas ou redução de impostos.

Em alguns casos, ele pode ser obrigatório para que o importador possa obter a autorização para importar a mercadoria.

É importante destacar que o processo de emissão do certificado de origem pode variar de acordo com cada Entidade emissora e pode exigir uma série de documentos e informações específicas, como a descrição detalhada da mercadoria, a sua classificação fiscal e o valor da mercadoria.

Em geral, o certificado de origem é utilizado como uma forma de comprovar a procedência das mercadorias e evitar práticas de dumping ou importações fraudulentas. Ele também é importante para garantir a transparência e a segurança nas transações comerciais internacionais.

(*) "Stock-keeping unit" (SKU) pode ser traduzido para o português como "unidade de manutenção de estoque" ou simplesmente "SKU". Em contextos comerciais e de gestão de inventário, é comum utilizar a sigla SKU tanto em inglês quanto em português, mantendo a abreviação.

Preparação da documentação

Certificado de Venda Livre (CVL)

Também é conhecido como Certificado de Livre Venda (CLV), Certificado de Livre Comercialização ou Comércio (CLC) ou a Declaração de Livre Venda (DLV), portanto, apenas são nomenclaturas diferentes para o mesmo documento.

Considerado como um documento emitido a fim de garantir basicamente 3 pontos:

1. Que o produto não possua qualquer tipo de restrição à comercialização no país de origem
2. Que o produto está em conformidade com a legislação regulatória e fiscalizadora do país de origem, sem garantias que esteja totalmente adequado ao país de destino
3. Que o produto atende aos requisitos normativos e regulatórios básicos do país de origem onde foi fabricado

O Certificado de Venda Livre é um documento outorgado pela autoridade sanitária competente ou por organismos oficialmente reconhecidos no país de origem e serve para atestar que o produto pode ser livremente comercializado no país de origem.

Para o setor de HPPC a autoridade emissora do CVL no Brasil é a Agência de Vigilância Sanitária (ANVISA) ou órgão por ela autorizado (tal como as vigilâncias sanitárias municipais, Federações de Indústrias e entidades setoriais representativas). Somente um documento emitido e assinado pela Agência é válido para fins de comércio exterior.

A ABIHPEC, além da Anvisa poderá emitir o documento, bem como, assessorar com informações sobre os procedimentos de emissão do CVL (detalhes adicionais devem ser verificados com a Entidade).

Fatura Proforma

Também conhecida como *Proforma Invoice*, é um documento utilizado para simular um pedido, que ainda pode estar em negociação e que precisa que as partes formalizem os produtos e respectivos valores a serem comercializados, ou seja, serve para demonstrar a intenção de compra e pedido, mas que não é válido como documento de embarque. Ao fechar o pedido, este deverá ser substituído pela fatura comercial.

Preparação da documentação

Fatura Comercial

Também conhecida como *Commercial Invoice*, é um documento utilizado para detalhar as informações de um negócio comercial, especialmente em operações de comércio exterior. Ele é emitido pelo exportador e é considerado um documento-chave para a realização do comércio internacional. A Fatura Comercial contém informações importantes, como a descrição dos produtos, NCM, quantidade, valor unitário, valor total, prazo de pagamento, condições de transporte, entre outros. Ele também inclui informações sobre as partes envolvidas na transação, como o exportador, importador, remetente, destinatário, e canal bancário para recebimento do pagamento.

A Fatura Comercial é necessária para o processo de comércio exterior, pois é por meio dela que as autoridades aduaneiras do país importador verificam se os produtos atendem às regulamentações e normas do país, e para calcular o imposto devido. Além disso, a Fatura Comercial é um importante documento para os bancos, pois é com ela que os bancos verificam se as condições de pagamento foram cumpridas antes de liberar os fundos para o exportador.

É importante destacar que a Fatura Comercial deve ser emitida de acordo com as regulamentações e normas, incluindo as exigências dos órgãos reguladores e normas internacionais como os *INCOTERMS*.

Packing List

Um *packing list* (ou lista de embalagem) é um documento que detalha os itens contidos em uma remessa de mercadorias.

Ele é utilizado para ajudar no controle de inventário e identificação da carga, além de ser necessário para fins aduaneiros. Ele geralmente inclui informações como número de referência da ordem de compra, número de itens, descrição dos itens, marcações, peso e dimensões da embalagem e etc.

O *packing list* é anexado ao conhecimento de transporte ou à fatura comercial e é enviado junto com a mercadoria para o destinatário.

- **Dados do Importador**
- **Dados das Caixas**
- **Número de Volumes**
- **Peso Líquido**
- **Peso Bruto**

Preparação da documentação

MSDS

MSDS (sigla em inglês para "Ficha de Dados de Segurança" ou "*Material Safety Data Sheet*") é um documento que fornece informações detalhadas sobre os riscos e precauções relacionados a determinado produto químico. Ele geralmente inclui informações como composição química, propriedades físicas, riscos de saúde e segurança, precauções de manuseio, transporte e armazenamento, emergências e primeiros socorros e informações de contato para o fabricante ou distribuidor.

FISPQ

A FISPQ (sigla em português para "Ficha de Informações de Segurança de Produtos Químicos") é similar ao MSDS e contém informações importantes sobre os produtos químicos, incluindo seus riscos, precauções, medidas de emergência e as medidas de primeiros socorros.

Ambos, MSDS e FISPQ, são documentos importantes para garantir a segurança no manuseio e armazenamento de produtos químicos. Eles fornecem informações valiosas sobre os riscos dos produtos e as medidas de segurança necessárias para minimizar esses riscos. Eles também são exigidos por regulamentações governamentais e são geralmente fornecidos pelo fabricante ou distribuidor do produto químico.

IMPORTANTE:

MSDS e FISPQ não são documentos aduaneiros obrigatórios. No entanto podem ser solicitados pelo transportador ou importador. Não dispor destes documentos poderá acarretar atraso na exportação.

Como decifrar as siglas mais usadas no comércio internacional?

Incoterm

É uma abreviação para "Termos Comerciais Internacionais" é um conjunto de regras internacionais que fornecem definições claras e precisas sobre as responsabilidades e obrigações dos compradores e vendedores durante o transporte de mercadorias. Eles são utilizados em contratos de comércio para garantir que as partes envolvidas entendam claramente suas responsabilidades e riscos durante o transporte.

Os *Incoterms* incluem termos como: FOB (*Free on Board*), CIF (*Cost, Insurance and Freight*), DDP (*Delivered Duty Paid*), entre outros.

Portanto, é imprescindível o entendimento das regras e definições do *Incoterm* escolhido durante a negociação, já que o mesmo será informado nos documentos de exportação, o que determinará onde termina a responsabilidade do vendedor pelo transporte da carga e onde começa a do importador. Por exemplo, no termo FOB, o vendedor é responsável por carregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque. Já o comprador, por todos os custos e riscos após a mercadoria ser carregada a bordo.

Importante

Para as empresas exportadoras, os *Incoterms* são importantes pois eles ajudam a garantir quais as responsabilidades pela carga, assim como deixa claramente estabelecidos e entendidos os riscos entre as partes envolvidas.

Isso pode ajudar a evitar problemas e mal-entendidos durante o transporte e garantir que as partes cumpram com suas obrigações. A escolha do *incoterm* impacta diretamente no preço e negociação da venda de uma mercadoria.

1. Incoterm determina as responsabilidades.

Como parte da negociação, O *Incoterm* servirá para definir as responsabilidades e riscos entre o comprador e o vendedor durante as diversas etapas da transação comercial, desde a entrega da mercadoria até o pagamento.

Os termos estabelecem, por exemplo, quem será responsável pelo transporte e o seguro, bem como quem irá arcar com os riscos de perda, dano ou atraso durante o processo de transporte.

2. Responsabilidade determina os fatores de quem contrata e quem paga.

A definição das responsabilidades e riscos é fundamental para que as partes envolvidas na transação comercial possam planejar e executar suas atividades de forma adequada, garantindo a segurança e o cumprimento dos prazos acordados.

Além disso, a clareza nos termos contratuais do transporte ajuda a evitar conflitos e disputas entre comprador e vendedor em caso de danos parciais ou totais da mercadoria, o que pode resultar em prejuízos financeiros e danos à reputação das empresas envolvidas.

3. Riscos englobam responsabilidades em caso de sinistro.

Os *Incoterms* também estabelecem a transferência de riscos entre o vendedor e o comprador. Por exemplo, em termos como FOB (*Free on Board*), o risco de perda ou dano à mercadoria é transferido do vendedor para o comprador quando a mercadoria é carregada a bordo do navio, enquanto em termos como CIF (*Cost, Insurance and Freight*), o vendedor é responsável pelo seguro da mercadoria até o ponto de destino acordado.

Incoterms



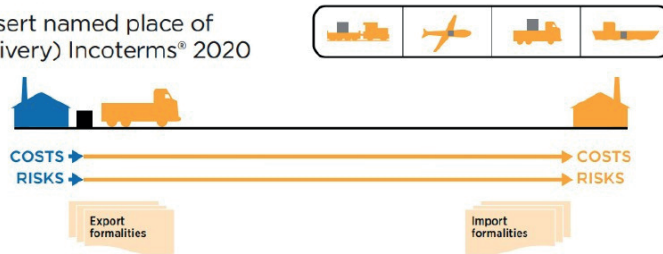
beautycare
BRAZIL

Incoterms	Responsabilidades	Riscos
EXW (Ex Works)	O vendedor é responsável por colocar a mercadoria à disposição no local de origem. O comprador é responsável por todas as outras etapas, incluindo o transporte, o seguro e o desembaraço aduaneiro.	O comprador assume todos os riscos a partir do momento em que a mercadoria é colocada à sua disposição no local de origem.
FCA (Free Carrier)	O vendedor é responsável por entregar a mercadoria ao transportador designado pelo comprador no local de origem. O comprador é responsável por todas as outras etapas, incluindo o transporte, o seguro e o desembaraço aduaneiro.	O comprador assume todos os riscos a partir do momento em que a mercadoria é entregue ao transportador designado no local de origem.
FAS (Free Alongside Ship)	O vendedor é responsável por colocar a mercadoria ao lado do navio no porto de embarque. O comprador é responsável por todas as outras etapas, incluindo o transporte, o seguro e o desembaraço aduaneiro.	O comprador assume todos os riscos a partir do momento em que a mercadoria é colocada ao lado do navio no porto de embarque.
FOB (Free on Board)	O vendedor é responsável por colocar a mercadoria a bordo do navio no porto de embarque. O comprador é responsável por todas as outras etapas, incluindo o transporte, o seguro e o desembaraço aduaneiro.	O comprador assume todos os riscos a partir do momento em que a mercadoria é colocada a bordo do navio no porto de embarque.
CIF (Cost, Insurance and Freight)	O vendedor é responsável por colocar a mercadoria a bordo do navio no porto de embarque, contratar o seguro e pagar os custos de transporte até o porto de destino. O comprador é responsável pelo desembaraço aduaneiro.	O comprador assume os riscos a partir do momento em que a mercadoria é entregue no porto de destino.
CPT (Carriage Paid To)	O vendedor é responsável por contratar o transporte e pagar os custos de transporte até o local de destino acordado. O comprador é responsável pelo seguro e pelo desembaraço aduaneiro.	O Comprador assume o risco a partir do momento em que a mercadoria é entregue no local mencionado

Incoterms

EXW Ex Works

(Insert named place of delivery) Incoterms® 2020

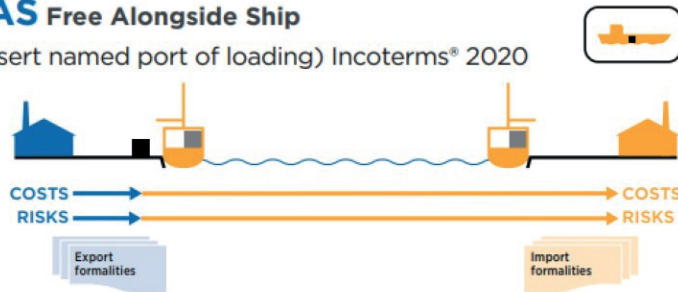


TODOS MODAIS
GRUPO E

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM		
FRETE LOCAL		
DESPACHO		
HANDLING		
FRETE		
SEGURO		

FAS Free Alongside Ship

(Insert named port of loading) Incoterms® 2020

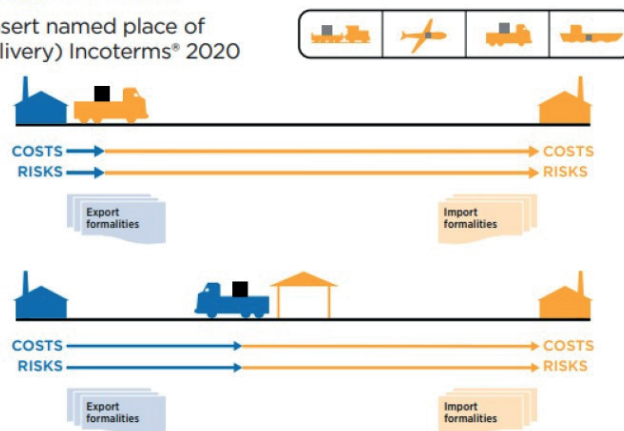


SOMENTE MODAL
ACQUAVIÁRIO
GRUPO F

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM		
FRETE LOCAL		
DESPACHO		
HANDLING		
FRETE		
SEGURO		

FCA Free Carrier

(Insert named place of delivery) Incoterms® 2020



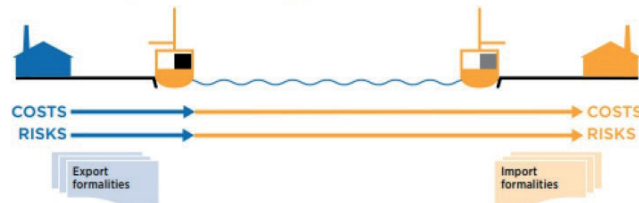
TODOS MODAIS
GRUPO F

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM		
FRETE LOCAL		
DESPACHO		
HANDLING		
FRETE		
SEGURO		

Incoterms

FOB Free on Board

(Insert named port of loading) Incoterms® 2020

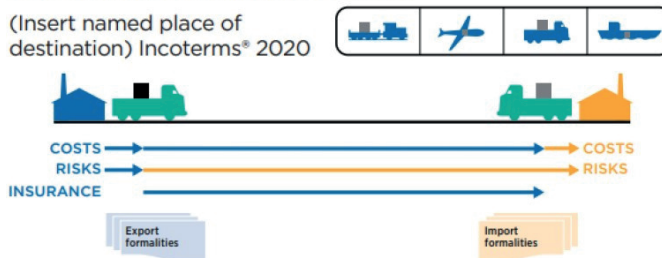


SOMENTE MODAL
ACQUAVIÁRIO
GRUPO F

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM	Blue	Yellow
FRETE LOCAL	Blue	Yellow
DESPACHO	Blue	Yellow
HANDLING	Blue	Yellow
FRETE	Blue	Yellow
SEGURO	Blue	Yellow

CIP Carriage and Insurance Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020

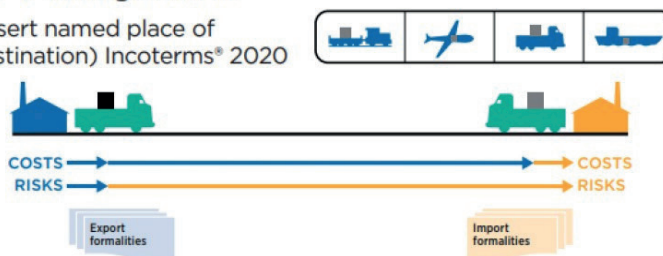


TODOS MODAIS
GRUPO C

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM	Blue	Yellow
FRETE LOCAL	Blue	Yellow
DESPACHO	Blue	Yellow
HANDLING	Blue	Yellow
FRETE	Blue	Yellow
SEGURO	Blue	Yellow

CPT Carriage Paid To

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



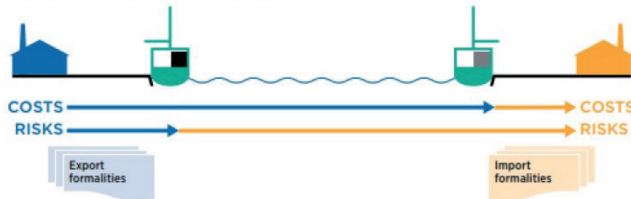
TODOS MODAIS
GRUPO C

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM	Blue	Yellow
FRETE LOCAL	Blue	Yellow
DESPACHO	Blue	Yellow
HANDLING	Blue	Yellow
FRETE	Blue	Yellow
SEGURO	Blue	Yellow

Incoterms

CFR Cost and Freight

(Insert named port of destination) Incoterms® 2020

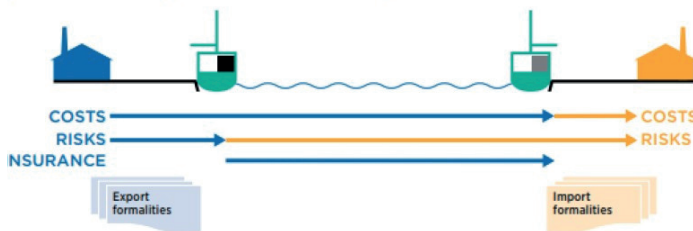


SOMENTE MODAL
ACQUAVIÁRIO
GRUPO C

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM	Blue	Yellow
FRETE LOCAL	Blue	Yellow
DESPACHO	Blue	Yellow
HANDLING	Blue	Yellow
FRETE	Blue	Yellow
SEGURO	Blue	Yellow

CIF Cost, Insurance and Freight

(Insert named port of destination) Incoterms® 2020

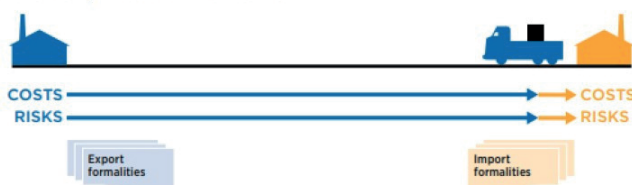


SOMENTE MODAL
ACQUAVIÁRIO
GRUPO C

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM	Blue	Yellow
FRETE LOCAL	Blue	Yellow
DESPACHO	Blue	Yellow
HANDLING	Blue	Yellow
FRETE	Blue	Yellow
SEGURO	Blue	Yellow

DAP Delivered at Place

(Insert named place of destination) Incoterms® 2020



TODOS MODAIS
GRUPO D

	ORIGEM	DESTINO
ARMAZEM	Blue	Yellow
FRETE LOCAL	Blue	Yellow
DESPACHO	Blue	Yellow
HANDLING	Blue	Yellow
FRETE	Blue	Yellow
SEGURO	Blue	Yellow

Acondicionamento de carga

A maneira como você acondiciona seus produtos é peça chave para garantir que seu produto chegue intacto no destino.

Produtos do setor HPPC são em geral delicados e precisam ser protegidos.

A embalagem pode-se constituir de três partes:

1. Primária, que é aquela que embala diretamente a mercadoria;
2. Secundária, que é uma embalagem intermediária, como a caixa de embarque.
3. Terciária, que é a de transporte e comporta diversas unidades individuais ou agrupadas, tal como um palete.

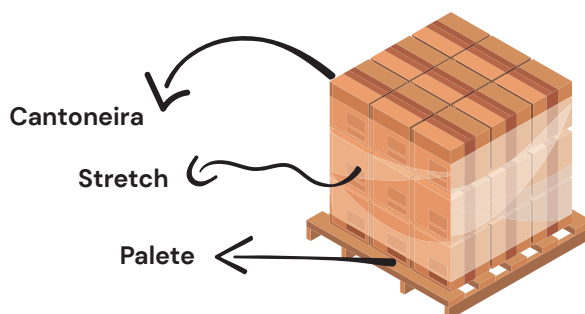
Nem sempre as três são obrigatórias, podendo as mercadorias ter apenas duas ou mesmo uma embalagem.

É importante que toda carga esteja sempre paletizada na menor cubagem possível.

A carga não precisa necessariamente ser paletizada, porém embalá-la desta forma, possivelmente reduz o custo do transporte e minimiza riscos de avaria na mercadoria. Muito cuidado com o filme *stretch*, pois apertar demais no intuito de segurar a carga, poderá danificar as embalagens primárias. Importante o uso de CANTONEIRAS para proteger suas embalagens!

Atenção também ao material utilizado para a embalagem e à maneira como se embala a mercadoria. A madeira, por exemplo, dá mais proteção à mercadoria que a caixa de papelão, no entanto, cada mercadoria tem sua característica e necessidade de embalagem. Nem todas precisam de proteção adicional e ao escolher madeira, haverá a necessidade de fumigação (processo químico para exterminação de insetos, ervas daninhas e fungos), ou seja, aumento de custos e para alguns casos, poderá ocorrer a inspeção para liberação de mercadoria.

É conveniente que a embalagem tenha uma proteção, que pode ser realizada por meio de impermeabilizações com filmes, do tipo *shrink* e *stretch*, ou caixa de madeira, palete, contêiner e outros itens adequados à empreitada.



Acondicionamento de carga

Nos casos de caixas de papelão, opte por um papelão reforçado para garantir a integridade do produto em seu interior.

Muita atenção ao limite de empilhamento de produto!

Embalagens como vidros, garrafas e potes em alta volumetria, são mais pesados e tendem a ficar na parte de baixo do palete sofrendo toda a pressão de impacto podendo inclusive estourar no transporte. Distribua bem o peso no palete.

Palete: estrutura plana e rígida utilizada para transportar e armazenar mercadorias, usualmente feito de madeira, plástico ou metal. Em formato quadrado ou retangular, geralmente possui dimensões padronizadas para facilitar o transporte e armazenamento e é projetado para ser levantado e transportado por empilhadeiras ou carregadores frontais.

A “paletização” de mercadorias, permite movimentação de cargas de forma rápida e eficiente e por isso reduz o tempo e o esforço necessários para carregar e descarregar cargas, além de garantir economicidade do processo de transporte, visando maior proteção para os operadores (riscos de lesões) e proteção das mercadorias, evitando danos ou avarias.

Os paletes também podem ser usados para agrupar vários itens em uma única unidade de carga, facilitando o transporte e armazenamento.

LEMBRE-SE:

O uso de palete de madeira obriga que a mercadoria esteja com o certificado de fumigação, caso contrário sua carga poderá ser barrada ou mesmo devolvida. O processo para certificação é realizado por empresas privadas e cada palete receberá um selo de fumigação.

Acondicionamento de carga

PESO

O que é Peso Líquido e Peso Bruto?

O peso líquido (também conhecido como peso real ou peso de mercadoria) é o peso total dos produtos contidos em uma embalagem, sem incluir o peso da embalagem, portanto o conteúdo e produto que de fato será exportado (volumetria).

Já o peso bruto (também conhecido como peso total), é o peso do produto final, ou seja, o total da carga, que inclui o conteúdo (volumetria) e a embalagem. Portanto trata-se do peso de todos os materiais de acondicionamento.

É importante que o peso líquido e o peso bruto sejam especificados na documentação de exportação para evitar problemas com as autoridades aduaneiras no país importador.

O peso líquido definirá o produto exportado. Já o peso bruto (ou o peso cubado) definirá sobre o manuseio da carga, valor a ser pago pelo transporte (de acordo com a sua modalidade), assim como o cálculo de impostos devidos.

O transporte da carga é cobrado de acordo com o peso da mercadoria ou o espaço que ela ocupa, sempre o que for maior. O espaço que ocupa é chamado de CUBAGEM.



Cubagem

A Cubagem é calculada multiplicando as medidas de: Comprimento x Largura x Altura (CLA) de cada volume a ser transportado.

Para cálculo da cubagem de palete, deve ser considerada a medida de cada palete multiplicada pela quantidade de paletes. A mesma regra será aplicada para caixa (Cubagem unitária x quantidade de caixas).

Porém, cada MODAL de transporte possui uma forma de cálculo da cubagem:

Transporte Aéreo

Regulamentado pela IATA (*International Air Transport Association*), determina que uma aeronave acomoda 166,66 kgs em 1 metro cúbico, ou seja, a relação de peso/volume é de 1:6. O cálculo neste caso será: **Comprimento x Largura x Altura x 166,66**

A altura máxima de palete deve ser 1,55m para que o palete possa entrar no avião. Caso sua carga tenha uma dimensão maior, será necessário o embarque em avião cargueiro o que poderá impactar o preço do frete e aeroporto de embarque.

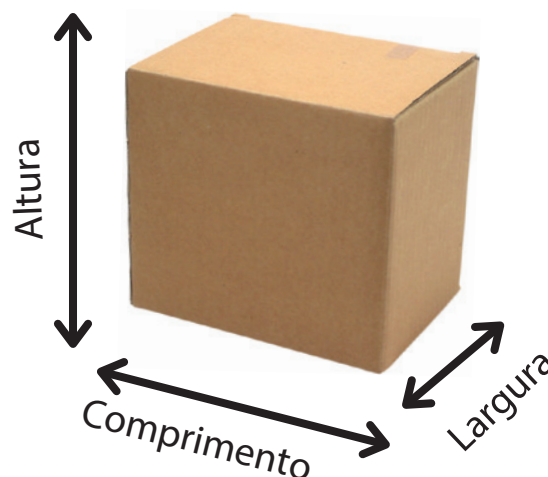
Transporte Marítimo

Regulamentado pela IMO (*International Maritime Organization*) define por convenção que 1 tonelada = 1m³. Logo a cubagem é calculada diretamente pelo resultado da multiplicação do comprimento x largura x altura.

Transporte Rodoviário

Existe, para cada veículo, uma densidade ideal de carga, que corresponde à capacidade de carga líquida dividida pelo volume do compartimento de carga. Dessa forma cubagem é a transformação do espaço físico do veículo (m³) em capacidade de carga (t) na proporção de: 1 m³ = 300 Kg.

Existem outras modalidades, como ferroviário e hidroviário, que são menos comuns para exportações, mas também possuem especificações próprias que deverão ser notadas para cálculo de cubagem.



Acondicionamento de carga

Contêiner

Para o transporte marítimo existem diversos tipos de contêineres. Não é recomendado o embarque de Produtos de HPPC e acessórios que não estejam protegidos por caixas, devidamente paletizados (apesar de se tratar de uma recomendação, na prática a maioria dos armadores e transportadores nem mesmo aceitarão embarques de cargas que não estejam em paletes para este tipo de produto).

Existem diversos tipos de contêineres.

Refeer: para cargas refrigeradas e congeladas existe o contêiner *refeer*.

Open top: Para cargas altas.

Abaixo destacamos os mais utilizados para cargas do setor HPPC:

Standard 20"



Medidas Internas

- Comprimento: 5.919
- Largura: 2.340
- Altura: 2.380

Abertura de Porta

- Largura: 2.286
- Altura: 2.278

Cubagem

- Metros Cúbicos: 33

Peso

- Máximo: 24.000 kg
- Tara: 2.800 kg
- Carga: 21.920 kg

Standard 40"



Medidas Internas

- Comprimento: 12.051
- Largura: 2.340
- Altura: 2.380

Abertura de Porta

- Largura: 2.286
- Altura: 2.278

Cubagem

- Metros Cúbicos: 67,3

Peso

- Máximo: 30.480 kg
- Tara: 3.550 kg
- Carga: 26.930 kg

High Cube 40"



Medidas Internas

- Comprimento: 12.056
- Largura : 2.347
- Altura: 2.684

Abertura de Porta

- Largura: 2.338
- Altura: 2.585

Cubagem

- Metros Cúbicos: 76,2

Peso

- Máximo: 30.480 kg
- Tara: 4.150 kg
- Carga: 26.330 kg

Acondicionamento de carga



beautycare
BRAZIL



Cargas Perigosas

O que são cargas DGR/IMO?

IMO (sigla em inglês para Organização Marítima Internacional ou "International Maritime Organization") e DGR (sigla em inglês para "Mercadorias Perigosas" ou "Dangerous Goods") são termos usados para fazer referência à cargas que apresentam riscos especiais durante o transporte. Estas cargas podem conter itens como líquidos inflamáveis, gases comprimidos, materiais radioativos e outros produtos perigosos.

A carga IMO é dividida em nove classes, cada uma com seus próprios riscos e regulamentos específicos.

Para cumprimento da legislação e regras de transporte, cargas IMO e DGR requerem um manuseio especializado e geralmente precisam de embalagens e documentação adicional, como a Declaração de Mercadoria Perigosa, por exemplo. É importante que os colaboradores envolvidos no transporte de cargas IMO e DGR sejam treinadas adequadamente, certificando que todas as regulamentações sejam rigorosamente seguidas a fim de garantir a segurança da mercadoria durante o transporte.

Importante notar ainda que o embarque deste tipo de produto em modal AÉREO, acarretará aumento de custo do produto, uma vez que o exportador pagará uma tarifa mais alta pelo transporte e a mercadoria terá maior peso e/ou cubagem, já que as embalagens especiais para carga IMO ou DGR são caixas homologadas, que além de maior custo de embalagem ainda possuem areia e materiais inertes e retardantes de chamas que somam no peso bruto.

As classes incluem:

Classe 1: Materiais Explosivos

Classe 2: Gases

Classe 3: Líquidos Inflamáveis

Classe 4: Sólidos Inflamáveis e Substâncias Auto-Reagentes

Classe 5: Oxidantes e Peróxidos Orgânicos

Classe 6: Tóxicos e Substâncias Infecciosas

Classe 7: Radioativos

Classe 8: Materiais Corrosivos

Classe 9: Outras Substâncias e Artigos Perigosos

A DGR é regulamentada pelo IATA (sigla em inglês para Associação Internacional de Transporte Aéreo) e abrange as mesmas classes de carga, com regulamentos específicos para transporte aéreo.

A Classe da mercadoria poderá ser verificada no MSDS (*Material Safety Data Sheet*), documento que tem como função principal informar os perigos e riscos dos produtos comercializados, orientando sobre as precauções necessárias para o uso seguro de uma substância química ou mistura.

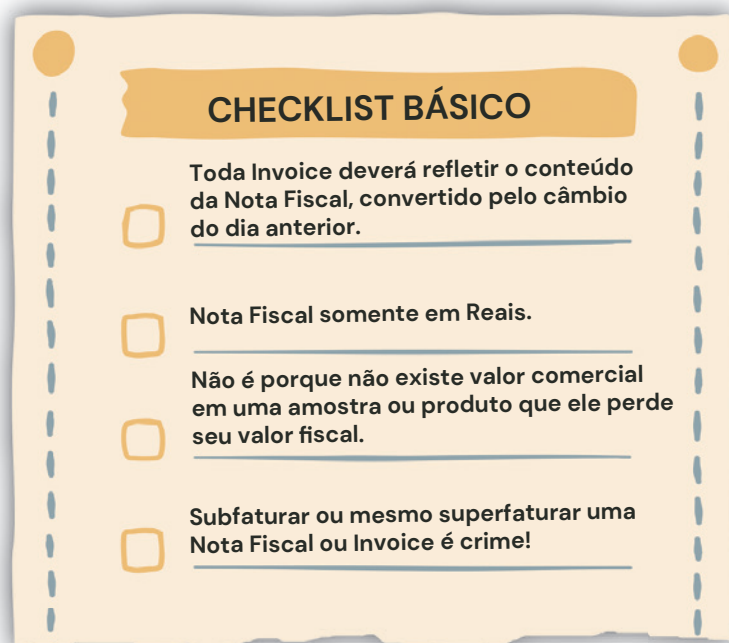
É isso que determinará o tipo de embalagem necessária e eventuais cobranças adicionais pelos transportadores. Deve-se buscar fornecedores de caixas de embarque DGR, sendo a responsabilidade de embalar a carga do fabricante/exportador. As transportadoras geralmente não oferecem este serviço devido ao alto nível de risco e exigências.

No setor de HPPC, produtos como Perfumes, Esmaltes, Colorações, Álcool em Gel e Aerosóis podem ser considerados produtos DGR e exigem embalagens especiais para serem embarcadas por serem classificadas como inflamáveis ou explosivas.

Nota Fiscal

Para uma exportação ocorrer é necessário que toda a documentação esteja em ordem.

Destacamos algumas dicas e conceitos que devem ser seguidos:



Ter lisura fiscal é ter tranquilidade que sua empresa não será autuada e sua exportação bloqueada.

Vamos explicar um pouco cada um deles?

- Toda Commercial Invoice obrigatoriamente deve ser um espelho de sua Nota Fiscal, onde o fiscal aduaneiro possa visualmente identificar os conteúdos declarados x a carga física. Inserir um produto na **invoice** sem incluir na **nota fiscal**, **pode inclusive ser considerado contrabando**, portanto passível de penalidades cíveis e criminais.

- Conversão para Reais

Conforme Art. 143 do Código Tributário Nacional (Lei 5.172 de 25/10/1966) "quando o valor tributário estiver expresso em moeda estrangeira, no lançamento far-se-á sua conversão em moeda nacional ao câmbio do dia da ocorrência do fato gerador da obrigação."

A consulta pode ser feita diretamente no site do Banco Central do Brasil <http://www.bacen.gov.br> e deverá ser consultada a taxa do dia fechada (PTAX), em sua cotação de compra.

- Valor comercial

Lembre-se: Se você presenteia alguém com uma barra de ouro, não é por que foi um presente que a barra de ouro perde seu valor, certo?

Para mercadorias é a mesma coisa. O valor destacado na Nota Fiscal e Invoice serve para fins de ressarcimento de seguro e para fins tributários, mesmo que não tenha imposto a pagar. **Declarar um valor menor ou maior em documento fiscal é CRIME!!**

Tendo estes conceitos claros vamos aos detalhes do que precisamos nos atentar para uma correta adequação a legislação aduaneira

ATENÇÃO PARA:

1. Verificação de dados e informações contidas na nota fiscal: está corretamente emitida? As notas fiscais eletrônicas (NF-e) são documentos fiscais eletrônicos, que possuem informações sobre a operação comercial, incluindo informações sobre os produtos e as quantidades envolvidas, incluindo a quantidade tributária e a quantidade comercial.

A quantidade tributária é a quantidade de produtos que é utilizada para calcular o valor do imposto devido, ou seja, a quantidade declarada na NF será utilizada para fins tributários, aduaneiros e estatísticos.

Para saber qual é a unidade tributária do seu produto, você precisa acessar a página <https://www.nfe.fazenda.gov.br> e ir em Página Principal > Documentos > Diversos > Tabela de NCM e respectiva uTrib (Comércio Exterior) – Vigente a partir de 01/11/2023 – Publicada em 18/08/2023.

2. Classificação Fiscal: impactos e riscos de classificação errada.

A classificação errada da mercadoria poderá gerar multas e atrasos aduaneiros. Segundo o Regulamento Aduaneiro, a classificação incorreta do NCM poderá acarretar multa de 1% aplicado sobre o somatório do valor aduaneiro, com mínimo de R\$ 500,00 por declaração. (Art. 711 do RA – Decreto Nº 6.759, de 5 de Fevereiro de 2009)".

3. Certificar que a quantidade comercial, seja exatamente a quantidade visual dos produtos que foram entregues ou vendidos. É o que o fiscal irá confrontar com a *Invoice* e com o *Packing List*.

Lembre-se:

Sua nota fiscal de exportação não tem destaque de impostos.

O mesmo vale para notas fiscais emitidas para Comerciais Exportadoras ou *Trade Companies*.

4. Itens mínimos obrigatórios que devem constar na Nota Fiscal:

- **Qualificação do importador**
- **Descrição da mercadoria, classificação fiscal e preço**
- **Peso líquido e peso bruto**
- **Quantidade Comercial e Tributária se exigidas**
- **Número, quantidade e tipo de volumes**
- **Correta parametrização fiscal quanto a CST ou CSON**

Muito importante:

Quando seu produto possui uTrib, ou seja, unidade tributária for KG é muito importante que a somatória das quantidades seja igual ao PESO LÍQUIDO declarado em campo específico. Caso contrário sua DANFE será rejeitada no momento da emissão da Declaração Única de Exportação.

Controle aduaneiro, Fiscalização e NF

A parametrização aduaneira é um processo que ocorre durante o despacho aduaneiro de exportação no Brasil e é realizada pela Receita Federal. Ela consiste na análise e seleção da Declaração de Exportação (DE) para verificação das informações prestadas pelo exportador e determinação dos procedimentos a serem adotados.

A análise é realizada com base em um conjunto de parâmetros definidos pela Receita Federal, que leva em consideração fatores como o valor da mercadoria, o país de destino, o tipo de produto e a modalidade de exportação. A partir disso, a DE é classificada em um dos canais de conferência aduaneira:



Canal Verde: Não há necessidade de conferência documental ou física da carga. A mercadoria é liberada automaticamente para embarque.



Canal Amarelo: Há necessidade de conferência documental da carga. A mercadoria é liberada após a apresentação dos documentos exigidos.



Canal Vermelho: Há necessidade de conferência física da carga. A mercadoria é liberada após a conferência física e documental.

ATENÇÃO: Existe também o **Canal Cinza**. Quando uma mercadoria é selecionada para o canal cinza, significa que há indícios de irregularidade ou de que a documentação apresentada pode conter erros ou inconsistências. Nesse caso, a mercadoria é submetida a uma análise mais detalhada pela fiscalização aduaneira, que pode solicitar mais informações ou documentações para comprovar a regularidade da operação. O objetivo do canal cinza é aumentar o controle e a fiscalização sobre o comércio exterior e coibir práticas ilegais, como sonegação fiscal, subfaturamento e contrabando.

O processo de parametrização aduaneira tem como objetivo garantir a segurança do comércio internacional, impedindo a entrada ou saída de mercadorias proibidas ou ilícitas, além de assegurar a correta tributação das operações.

Atenção:

Informações incorretas na Nota Fiscal, de Declaração de Exportação ou nos documentos de embarque (*Invoice, Packing List, etc*) poderá acarretar em multa de até 1% do valor declarado com mínimo de R\$ 500,00 por erro.

Riscos Cambiais e de Crédito



As empresas exportadoras de produtos de HPPC estão expostas a riscos cambiais devido às flutuações nas taxas de câmbio, isto é, devido às variações nos valores das moedas. Essas flutuações podem afetar significativamente os lucros e as operações das empresas. Para se proteger contra esses riscos, as empresas podem adotar uma série de estratégias.

Uma das principais estratégias é a gestão de risco cambial através da *hedging*.

Hedging é o processo de se proteger contra perdas potenciais decorrentes de flutuações de taxas de câmbio. Isso pode ser feito através de instrumentos financeiros como opções, contratos futuros ou *forward*, que permite que as empresas fixem uma taxa de câmbio para uma data futura, garantindo que elas não sejam afetadas por variações cambiais.

Mas, lembre-se que é um instrumento financeiro e você deverá ter linha de crédito aprovada no banco para tal.

ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

O ACC é um dos mais conhecidos e utilizados mecanismos de financiamento à exportação. Trata-se de financiamento na fase de produção ou pré-embarque. Para realizar um ACC, o exportador deve procurar um banco comercial autorizado a operar em câmbio. Tendo limite de crédito com o banco, o exportador celebra com esse um contrato de câmbio no valor correspondente às exportações que deseja financiar.

É isso mesmo, o contrato de câmbio é celebrado antes mesmo do exportador receber do importador o pagamento de sua venda.

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

ACC Indireto

Trata-se de um mecanismo que permite ao exportador indireto financiar sua produção exportável com linhas de crédito externas.

Riscos Cambiais e de Crédito

Podem se utilizar do ACC indireto os fabricantes de insumos que integrem o processo produtivo, o de montagem e o de embalagem de mercadorias destinadas à exportação, bem como os fabricantes de bens exportados por tradings.

A empresa que vai exportar o produto final deve declarar que os produtos serão exportados.

ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues

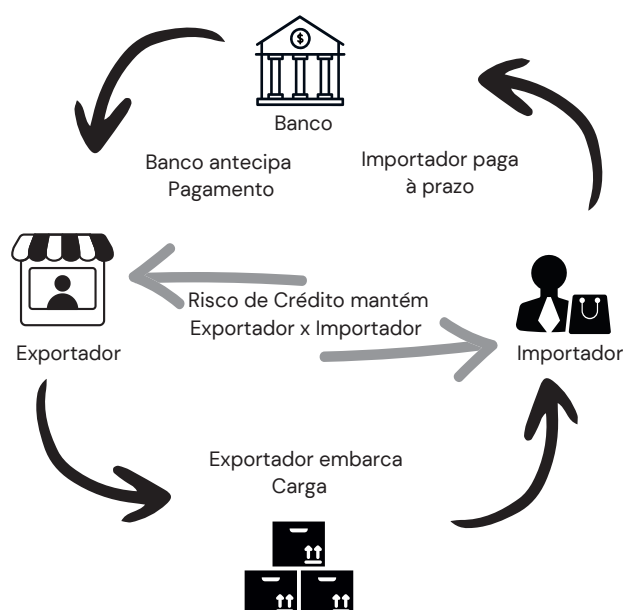
É um mecanismo similar ao ACC, só que contratado na fase de comercialização ou pós-embarque.

Após o embarque dos bens, o exportador entrega os documentos da exportação e as cambiais (saques) da operação ao banco e celebra um contrato de câmbio para liquidação futura.

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

O ACE funciona da seguinte maneira:

O exportador solicita um adiantamento ao banco, que então emite um ACE garantindo o pagamento do contrato de exportação. O exportador então entrega os bens ao importador, e o banco, por sua vez, paga o exportador pelos bens entregues. O contrato de exportação é liquidado quando o importador paga o valor adiantado ao banco de acordo com as condições estabelecidas no contrato.



Financiamento às Exportações

Existem diversas modalidades de financiamento à exportação disponíveis no Brasil. Algumas das principais modalidades incluem:

Financiamento por meio de linhas de crédito do **BNDES** (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social): que oferece linhas de crédito específicas para financiar as operações de exportação, como o **Finame Exportação**, que oferece financiamento para a aquisição de máquinas e equipamentos para a exportação ou mesmo o **Programa de Financiamento à Exportação (PROEX)**, que oferece financiamento para a aquisição de materiais e serviços para a exportação.

Financiamento por meio de garantias: O BNDES e outras instituições financeiras oferecem garantias para as operações de exportação, como a **Garantia FEX** (Financiamento à Exportação) e a **Garantia PROEX**, que garantem o pagamento dos créditos à exportação.

Financiamento por meio de **ACE** (Adiantamento em Contrato de Exportação) e **ACC** (Adiantamento em Contrato de Câmbio): Estes instrumentos financeiros permitem que o exportador obtenha o adiantamento do pagamento pelos bens vendidos, junto a bancos, como explicamos anteriormente. Além de garantir a taxa de câmbio, permitem uma melhora do fluxo de caixa do exportador.

“O que é o **PROEX**?”

O **PROEX** oferece duas modalidades de apoio à exportação:

PROEX Financiamento: financiamento direto ao exportador brasileiro ou ao importador com recursos do Tesouro Nacional. Essa modalidade apoia exportações brasileiras de empresas com faturamento bruto anual até R\$600 milhões. Os prazos de financiamento variam de 60 dias a 10 anos de pagamento, definidos de acordo com o conteúdo tecnológico da mercadoria exportada ou a complexidade do serviço prestado. Para os financiamentos com prazo de até 2 anos, o percentual financiado pode chegar a 100% do valor da exportação. Nas operações com prazo superior, a parcela financiada fica limitada a 85% do valor das exportações.

PROEX Equalização: exportação financiada pelas instituições financeiras no país e no exterior, na qual o PROEX assume parte dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional. Esta modalidade pode ser contratada por empresas brasileiras de qualquer porte. A equalização pode ser concedida nos financiamentos ao importador, para pagamento à vista ao exportador brasileiro, e nos refinanciamentos concedidos ao exportador.

Os prazos de equalização variam de 60 dias a 15 anos, definidos de acordo com o valor agregado da mercadoria ou a complexidade dos serviços prestados, e o percentual equalizável pode chegar a até 100% do valor da exportação.” –

Fonte: <http://mdic.gov.br/index.php/comercio-externo/financiamento-e-garantia-as-exportacoes>

Riscos Cambiais e de Crédito

Seguro de crédito para as exportações

O seguro de crédito para exportações é uma ferramenta importante para garantir a segurança financeira das operações de comércio exterior. Ele tem como objetivo proteger os exportadores contra os riscos de inadimplência dos importadores, garantindo o recebimento do pagamento pelos bens exportados.

É oferecido por empresas de seguros especializadas em comércio exterior, e pode ser contratado pelos exportadores para garantir o pagamento de uma transação comercial específica ou para cobrir uma carteira de clientes. Ele pode ser contratado para cobrir riscos de inadimplência, impontualidade, insolvência e outros riscos relacionados ao pagamento.

Além de proteger os exportadores contra os riscos financeiros, o seguro de crédito também pode ser utilizado como uma forma de obter financiamento para as operações de comércio exterior. Por exemplo, algumas instituições financeiras podem exigir que os exportadores contratem um seguro de crédito como garantia para obter empréstimos ou outros tipos de financiamento, principalmente em casos de ACE.

O seguro de crédito para exportações é uma ferramenta valiosa para garantir a segurança financeira das operações de comércio exterior e pode ser utilizado como uma forma de obter financiamento para as operações de comércio internacional. É importante que os exportadores estejam cientes das opções disponíveis e avaliem se a contratação de um seguro de crédito é a melhor opção para suas operações de comércio exterior.



Registro de Marcas

Registrar a marca dos produtos a serem exportados é fundamental para empresas que desejam exportar, sob risco de inviabilizar a própria exportação. Esse registro proporciona a proteção legal para o titular da marca, conferindo-lhe o direito de exclusividade para usar e comercializar seus produtos ou serviços com essa marca no país alvo da exportação. De uma forma geral, uma vez adotada essa precaução, outras empresas não poderão utilizar a mesma marca ou uma semelhante, sem a permissão da empresa titular do registro.

É importante notar que essa proteção, tal como ocorre com todas as modalidades de proteção de bens de propriedade industrial, é territorial, ou seja, o empresário tem que requerer a proteção: da marca em cada país onde deseja que sua marca seja protegida. Além disso, é importante manter o registro de marca atualizado, para evitar a expiração da proteção, e monitorar outras marcas semelhantes que possam ser registradas, para evitar problemas futuros.

Lembre-se que a marca é a alma do seu produto!

Não ter direito sobre ela é como ter um produto sem vida.

O registro de marca no Brasil garante o direito de propriedade e comercialização apenas em território nacional. Portanto, é imprescindível a avaliação estratégica nos países de interesse de exportação, considerando investimento necessário para a internacionalização de sua marca e possíveis parcerias no mercado alvo, sem que, em nenhuma hipótese e em momento algum desse relacionamento, o exportador venha renunciar ao controle sobre seus direitos sobre a marca.

Além disso, o registro de marca também pode ajudar a reforçar a confiança do cliente e a construir uma reputação positiva para a marca. Isso pode ser especialmente importante para empresas que estão tentando entrar em novos mercados internacionais, onde os clientes podem não estar familiarizados com a marca. Registrar uma marca também pode ajudar as empresas a se protegerem contra a concorrência desleal, isso significa que outras empresas não podem se passar por sua marca, ou se aproveitar do seu sucesso para vender produtos semelhantes.

Proteção de Marcas e Patentes



Registro de Marcas

O Brasil é signatário de vários acordos internacionais de propriedade intelectual que abrangem marcas e patentes, incluindo:

Acordo de Paris para a Proteção da Propriedade Industrial: Este acordo estabelece regras internacionais para a proteção de marcas e desenhos industriais. Ele foi adotado pelo Brasil em 1971 e é administrado pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI).

Tratado de Cooperação em matéria de Patentes (PCT): Este tratado facilita o processo de solicitação de patentes em vários países, permitindo que as empresas façam uma única solicitação de patente internacional. O Brasil é signatário do PCT desde 1996.

Acordo de Nairobi sobre as Alterações ao Tratado de Cooperação em matéria de Patentes (PCT): Este acordo, adotado em 2011, permite que os países em desenvolvimento acessem as vantagens do PCT com taxas reduzidas. O Brasil se beneficia desse acordo.

Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual relacionados ao Comércio (TRIPS): Este acordo, estabelecido pela Organização Mundial do Comércio (OMC), define regras mínimas para a proteção de marcas e patentes em todos os países membros da OMC. O Brasil é signatário desde 1995.

Acordo de Madrid sobre registro de marcas internacionais: Este acordo, permite que as empresas registrem suas marcas em vários países com um único pedido. O Brasil é signatário desde 2010. O Tratado de Madrid para o Registro de Marcas Internacionais é um acordo internacional administrado pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) que permite às empresas registrarem suas marcas em vários países com um único pedido. Ele foi adotado pelo Brasil em 2010.

Ao usar o Tratado de Madrid, as empresas podem registrar suas marcas em vários países membros do tratado, desde que tenham já registrado essa marca em seu país de origem, no caso do Brasil o INPI. Isso é conhecido como "base de registro nacional".

Para registrar uma marca internacionalmente através do Tratado de Madrid, as empresas precisam preencher um formulário de solicitação e pagar uma taxa de registro via INPI.

Está disponível, no site eletrônico do Governo Federal um passo a passo para registrar uma marca conforme o Acordo de Madrid:

<https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas/arquivos/protocolo-de-madri/protocolonovo3.pdf>

Esses acordos são importantes para as empresas brasileiras que desejam exportar, pois garantem que suas marcas e patentes serão protegidas de maneira justa e eficiente em outros países.

Abrir mercado em outro Estado já é um desafio. Em outro país então...

Para obter o sucesso na jornada o empresário deve mitigar os riscos operacionais. Claro que nenhum mercado é perfeito e dificilmente tudo sairá como planejado, mas ter claro o plano de atuação e quais as ações a serem tomadas quando o plano foge do esperado é a chave do sucesso.

As variáveis são inúmeras, mas podemos elencar as principais para o exportador de HPPC:

Riscos **Comerciais**,
Riscos **Regulatórios**,
Riscos **Financeiros**,
Riscos de **Transporte**.

Riscos Comerciais

Talvez aqui estejam os riscos mais intangíveis e pouco percebidos pelo exportador. Mas sua negligência poderá custar muito tempo ou dinheiro. Ter uma estratégia internacional é o primeiro passo para a internacionalização de uma marca e de uma empresa! A começar pelo estudo de mercado.

Conhecer o mercado para o qual está prospectando é básico. Saber se o consumidor está disposto a comprar seu produto e por quanto, conhecer as barreiras comerciais, canais de distribuição, qual o comportamento de consumo local, como outras marcas atuam, quais são os concorrentes, as oportunidades e desafios, entre muitos outros.

Riscos Regulatórios

Assim como o Brasil, cada país possui a sua exigência sanitária e regulatória. Não somente a adequação da fórmula e registro no órgão de anuência é necessário, como também a adequação do produto às regras de mercado.

Exemplos:

- Existem mercados onde determinado produto não pode ser vendido por litro, o que não tem nada a ver com o comportamento de consumo, mas sim com a obrigatoriedade de cumprimento da regra sanitária vigente para comercialização do produto;
- Idioma oficial deve estar em destaque. Lembre-se, no Brasil temos ANVISA, Ministério da Saúde, Vigilância Municipal de Saúde (SISVISA), mas também temos INMETRO, PROCON, etc... Fora do país não é diferente. Para este item existem países que aceitam etiquetas, outros não;
- *Claims* de embalagem, que por restrições sanitárias podem tornar o seu apelo de vendas descrito no rótulo uma dificuldade de registro ou impeditivo de comercialização (por questões sanitárias e até de compra do consumidor);
- Validade dos produtos, informações e simbologias de rótulos e sobre descarte de embalagens;
- Analisar não só o produto a ser comercializado, mas também como será comercializado atendendo às regras locais, faz parte da estratégia e das obrigações do negócio.

Riscos Financeiros

Não existe somente o risco de inadimplência. Quando falamos de risco financeiro falamos também de correta precificação e principalmente, correta aplicação da taxa de conversão da moeda. Mas vamos por partes.

Inadimplência: Obviamente o melhor caminho é sempre vender a vista e antecipado, mas caso não seja possível, você não precisa se expor ao risco. *Cash Against Documents (CAD)* é uma modalidade de pagamento, por exemplo comumente utilizada em operações de exportação. Ele é uma forma de pagamento condicional, onde o exportador entrega os documentos necessários para a entrega dos bens (como o conhecimento de embarque ou a fatura comercial) ao importador, em troca do pagamento antecipado ou à vista pelos bens exportados.

O exportador entrega os documentos ao importador ou ao banco intermediário, e o importador ou banco intermediário paga o valor acordado pelos bens exportados. O importador, então, utiliza os documentos para receber os bens da transportadora. Desta forma, o exportador garante o recebimento do pagamento pelos bens exportados antes da entrega dos mesmos.

A modalidade CAD é considerada como menos arriscada do que outras modalidades de pagamento, pois o exportador já recebeu o pagamento pelos bens antes da entrega, mas é importante que o exportador verifique a capacidade de pagamento do importador e a estrutura de garantia do pagamento, para minimizar riscos comerciais.

Existe a famosa carta de crédito (**LC – Letter of Credit**) também. Neste cenário o Importador emite uma carta de crédito para o exportador que deverá se atentar as condições da carta. É com base nelas que o banco analisará se a carta é passível de liquidação ou não. Atenção para exigências atípicas que possam atrasar ou inviabilizar a liquidação da carta de crédito.

Seguro de crédito: O seguro de crédito é uma ferramenta importante para mitigar o risco de inadimplência do importador em operações de exportação. Ele é oferecido por empresas de seguro especializadas em comércio exterior e pode ser contratado pelos exportadores para cobrir riscos de inadimplência, impontualidade, insolvência e outros riscos relacionados ao pagamento.

Na maioria dos casos o processo é rápido. A Seguradora vai pedir o volume de vendas e os clientes (nome, país, volume performado, etc.). Uma vez aprovada, será emitida a apólice e caso algum dia um destes clientes se torne inadimplente, poderá ser acionado o seguro. Em linhas gerais a seguradora cobre de 60% a 80% do valor da exportação e procederá com a cobrança.

Além disso, o seguro de crédito pode ser utilizado como uma forma de obter financiamento para as operações de comércio internacional. Por exemplo, algumas instituições financeiras podem exigir que os exportadores contratem um seguro de crédito como garantia para obter empréstimos ou outros tipos de financiamento.

Precificação

Outro ponto bastante importante quando falamos de risco financeiro é quanto a precificação.

Afinal, quando realizamos a tabela de preço temos que considerar uma cotação do Dólar ou Euro, certo?

Pois bem, esta conversão deverá lhe dar segurança para caso a cotação caia muito durante a vigência da tabela de preço. Imagine, por exemplo, que você precificou sua tabela de preço, que tem validade de 6 meses, com a moeda a R\$ 5,20. Porém, passada a publicação da tabela, após 3 meses a cotação caiu para R\$ 5,10. Você terá que absorver o prejuízo da conversão até a data de validade da Tabela de Preço.

Para evitar isso é muito importante acompanhar a taxa futura da moeda e, se possível, ainda aplicar um percentual de ajuste.

Por exemplo:

Imagine que a taxa futura da moeda para 6 meses, está R\$ 5,00. Sobre essa cotação você ainda desconta 3%. Assim, a cotação de conversão seria de R\$ 4,85. Se a moeda subir, você pode dar um desconto ao cliente, mas se cair, você estará seguro até a cotação chegar em R\$ 4,85.



Riscos de Transporte

Existem vários riscos de transporte que podem afetar a exportação de Produtos de HPPC.

Riscos de danos físicos: Os Produtos de HPPC são geralmente frágeis e sensíveis a danos, como vazamentos, quebra ou amassamento. Isso pode ser causado por condições climáticas adversas, manuseio inadequado durante o transporte ou falhas na embalagem. Sendo assim, escolha caixas de embarque com tripla camada e não economize em cantoneiras. Na exportação, o tempo é um fator crítico. E nada pior que seu cliente aguardar por um produto e ainda chegar danificado. Respeite o empilhamento máximo. Lembre-se que sua carga será manuseada pelo menos 20 vezes com empilhadeiras e operadores antes de chegar ao destino.

Paletize sua carga: O envio de caixas soltas somente aumenta o risco de dano ou avaria. Infelizmente muitos operadores em aeroportos e portos não tem o cuidado devido com caixas. Poderão ser empilhadas e sofrerem impacto. A paletização mitiga o risco de queda, mas não o de impacto. Por isso proteja as paredes do palete com *cardboard* ou *stretch*.

Estufagem de contêiner: Caso sua carga seja grande, será necessário estufar o contêiner. Isso é, carregar o contêiner com a mercadoria.

IMPORTANTE: : Verifique sempre o peso total da carga e a capacidade máxima do contêiner. Exceder o peso máximo poderá acarretar multas e devolução da carga.

Ao estufar o contêiner, evite deixar cargas soltas ou não amarradas. O contêiner irá balançar no transporte e poderá movimentar a carga internamente.

Riscos de atrasos: Atrasos no transporte podem ocorrer devido a problemas logísticos, como greves, mau tempo ou congestionamento em portos ou aeroportos. Isso pode afetar a qualidade dos produtos e comprometer a relação com os clientes. Não envie produtos próximos a data de vencimento ou acredite que o embarque de cargas é igual ao de passageiros. Cargas podem ser remanejadas pela companhia marítima ou aérea da maneira como eles entenderem necessário. Se houver cargas prioritárias como medicamentos ou perecíveis, sua carga será deixada para o próximo voo. E ainda temos o risco de disponibilidade de espaço. Fique atento ao cronograma dos agentes de carga, às vezes aquela diferença de USD 100 no frete se dá porque a rota mais barata fará parada em um ou mais portos antes do destino com troca de navio. Isso representa mais atrasos e mais manuseio de produto, colocando-o em risco de danos.



Riscos de perda ou roubo: Produtos de HPPC podem ser alvo de roubo durante o transporte, especialmente se eles são de alto valor. Isso pode causar grandes perdas financeiras para a empresa. Desta maneira sempre recomendamos que a identificação da carga seja feita nas caixas de embarque usando as marcações e números e não nome de produto. Ex: Marca X Caixa 1, Marca X Caixa 2, Marca X Caixa 3. E não Caixa Shampoo, Caixa Acessório para Cabelos.

Assim, caso a autoridade fiscal precise identificar as caixas, usará do *Packing List* e *Invoice*, porém nenhuma outra pessoa saberá o conteúdo das caixas.

Anexos


Modelos de Documentos


Modelo de preenchimento – Commercial Invoice US\$

						
COMMERCIAL INVOICE			Nr. (número invoice)			
			Date: (data invoice)			
EXPORTER:	ABIHPEC - Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos Avenida Paulista, 1313 - 10º andar - Conj. 1080 CEP 01311-923 - São Paulo - S.P. - Brazil CNPJ 00.478.478/000121					
IMPORTER:	(Nome do importador) (Endereço) (Código Postal / País) (Nome de Contato e telefone)					
CONSIGNEE:	(Nome do consignatário, se for o mesmo do importador, repetir informação, se não for o mesmo, detalhar informações) (Endereço) (Código Postal / País) (Nome de Contato e telefone)					
NOTIFY:	(Nome da empresa que deve ser notificada deste envio) (Endereço) (Código Postal / País) (detalhes da entrega, Nome de Contato e telefone)					
COUNTRY OF ORIGIN:	BRAZIL					
COUNTRY OF DESTINATION:	(nome do país)					
TERMS OF PAYMENT:	No Commercial Value					
GROSS WEIGHT:	(peso bruto) Kg	NET WEIGHT:	(peso líquido) Kg			
Harmonized System Nr.	Qty	Description of goods	Unit	Unit Price	Total Price	US\$
TOTAL AMOUNT US\$					0,00	
Promotional Material for: (informar importador) GOODS WITH NO COMMERCIAL VALUE						
FEDEX AWB #: (número da AWB)						
_____ Export Dept						

Anexos

Modelo de preenchimento - Packing List





PACKING LIST

ORIGINAL

EXPORTER: ABIHPEC - Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos.
Avenida Paulista, 1313 - 10º andar - Conj. 1080
CEP 01311-923 - São Paulo - S.P. - Brazil
CNPJ 00.478.478/000121

IMPORTER: (Nome do Importador)
(Endereço)
(Código Postal / País)
(Nome de Contato e telefone)

CONSIGNEE: (Nome do consignatário, se for o mesmo do importador, repetir informação, se não for o mesmo, detalhar informações)
(Endereço)
(Código Postal / País)
(Nome de Contato e telefone)

NOTIFY: (Nome da empresa que deve ser notificada deste envio)
(Endereço)
(Código Postal / País)
(detalhes da entrega, Nome de Contato e telefone)

COUNTRY OF ORIGIN: BRAZIL
COUNTRY OF DESTINATION: (nome do país)

GROSS WEIGHT: (peso bruto) Kg

NET WEIGHT: (peso líquido) Kg

Harmonized System Nr.	Qty	Description of goods	BOX	Package qty.

TOTAL BOXES

FEDEX AWB #: (número da AWB)

GOODS WITH NO COMMERCIAL VALUE

Export Dept

Glossário



Aduana: Órgão governamental responsável por controlar e arrecadar impostos sobre mercadorias importadas ou exportadas.

Canal Aduaneiro: Tipo de parametrização que definirá o detalhamento da fiscalização quanto a carga, documentos e operação.

Certificado de origem: Um documento que comprova a origem geográfica de uma mercadoria, geralmente exigido por países importadores para determinar se os produtos são elegíveis para tarifas preferenciais.

Classificação Fiscal ou Código HS (*Harmonized System*): Sistema de codificação de mercadorias utilizado para facilitar a classificação de produtos para fins alfandegários e estatísticos. Sistema Harmonizado (SH), que é um padrão internacional de codificação de produtos mantido pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA).

NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul): é um sistema de classificação de mercadorias utilizado pelos países do Mercosul para facilitar o comércio internacional. Ela é baseada no Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) da Organização Mundial das Alfândegas (OMA). A NCM é utilizada para padronizar a descrição e a categorização de mercadorias. Cada código NCM representa uma categoria específica de mercadoria, o que ajuda na determinação de impostos, regras fiscais e estatísticas. Existe uma similaridade com o Sistema Harmonizado mas deve ser feito sempre uma equiparação.

ALADI (Associação Latino-Americana de Integração):

A ALADI é um bloco econômico regional composto por 13 países da América Latina e do Caribe. Fundada em 1980, a ALADI tem como objetivo promover a integração econômica, social e cultural entre seus membros. Os países membros da ALADI atualmente são Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela e Panamá. Uma tabela de correlação entre NCM e ALADI pode ser encontrada em <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/as-suntos/comercio-exterior/negociacoes-internacionais/aladi/aladi-nomenclatura-da-aladi>

Despacho aduaneiro: O processo de liberação de mercadorias pelas autoridades aduaneiras.

Despacho de Exportação: O processo de liberação de mercadorias para exportação pelas autoridades aduaneiras.

Drawback: Um benefício fiscal concedido pelo governo para compensar os impostos pagos na importação de matérias-primas que serão utilizadas na fabricação de produtos para exportação.

Regime Aduaneiro Especial: Um regime especial criado pelo governo para facilitar o processo de importação ou exportação de mercadorias, geralmente para atender às necessidades de setores específicos.

O **Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial** sob Controle Aduaneiro Informatizado (**Recof**) e o **Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial** sob Controle Informatizado do Sistema Público de Escrituração Digital (**Recof-Sped**) permitem à empresa beneficiária importar ou adquirir no mercado interno, com suspensão do pagamento de tributos federais (e, em alguns casos, estaduais), mercadorias a serem submetidas a operações de industrialização de produtos destinados à exportação ou ao mercado interno. É também permitido que parte da mercadoria admitida no regime, no estado em que foi importada ou depois de submetida a processo de industrialização, seja despachada para consumo. A mercadoria, no estado em que foi importada, poderá também ser exportada, reexportada ou destruída.

Fiscalização Aduaneira: O processo de verificação da conformidade das mercadorias com as regulamentações aduaneiras, incluindo verificação de documentação, inspeção física de mercadorias e análise de risco.

Guia de Trânsito Aduaneiro (GTA): Um documento emitido pelas autoridades aduaneiras que autoriza o transporte de mercadorias através de fronteiras internacionais sem a necessidade de desembaraço aduaneiro.

Incoterm: Termos comerciais internacionais que especificam as obrigações e responsabilidades dos vendedores e compradores no transporte e entrega de mercadorias.

International Maritime Organization ou Organização Marítima Internacional: É uma agência especializada das Nações Unidas responsável por regular o transporte marítimo. Ela estabelece padrões globais para a segurança e desempenho ambiental do transporte marítimo internacional. O principal objetivo da organização é desenvolver um conjunto abrangente de regulamentações para a indústria de transporte marítimo que seja justo e eficaz, universalmente adotado e universalmente implementado.

Packing List ou Romaneio de Embarque: Lista detalhada de todos os itens embalados em uma caixa ou contêiner, incluindo quantidade, peso e medidas.

Seguro de carga: Uma apólice de seguro que cobre perdas ou danos à mercadoria durante o transporte.

Taxa de câmbio: O valor de uma moeda em relação a outra.

beautycare

BRAZIL

*Projeto de Internacionalização da Indústria Brasileira
de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos*

 beautycarebrazilface

 beautycarebrazil

 beautycarebr

 beautycare-brazil



CARAJÁS

ASSESSORIA EM COMÉRCIO EXTERIOR

www.grupocarajas.com.br

sac@grupocarajas.com.br | [@grupocarajas](https://www.instagram.com/grupocarajas)

Promoção:

 **ABIHPEC**
Associação Brasileira da Indústria de
Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos

apexBrasil 