

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO COM LINHA ESPECÍFICA EM
COMÉRCIO EXTERIOR**

MARTHA LORENA RICO GALLARDO

**OS PROCEDIMENTOS PARA A UTILIZAÇÃO DE OPERAÇÕES
AMPARADAS PELO REGIME *BACK TO BACK***

CRICIÚMA, MAIO DE 2011.

MARTHA LORENA RICO GALLARDO

**OS PROCEDIMENTOS PARA A UTILIZAÇÃO DE OPERAÇÕES
AMPARADAS PELO REGIME *BACK TO BACK***

Monografia apresentada para obtenção do grau de Bacharel em Administração de Empresas, no curso de Administração com Linha Específica em Comércio Exterior, da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Júlio Cesar Zilli, Especialista

CRICIÚMA, MAIO DE 2011.

MARTHA LORENA RICO GALLARDO

**OS PROCEDIMENTOS PARA A UTILIZAÇÃO DE OPERAÇÕES
AMPARADAS PELO REGIME *BACK TO BACK***

Monografia aprovada pela Banca Examinadora para obtenção do grau de Bacharel em Administração de Empresas, no curso de Administração com Linha Específica em Comércio Exterior, da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Criciúma, xxx de xxx de 2011.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Júlio Cesar Zilli, Especialista – UNESC – Orientador

Prof. Ronaldo Bilésimo, Especialista – UNESC – Membro da banca

Prof. Izabel Regina de Souza, Especialista – UNESC – Membro da banca

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha família,
que me apoiou e deu forças para vencer
mais uma etapa de minha vida.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, o grande criador e fonte de toda inspiração e respeito.

Aos meus pais, Jorge Antonio Bozzetto e Lorena Gallardo Bozzetto, por todo o apoio, amor, educação e zelo em todos os momentos da minha vida.

As minhas queridas e amadas irmãs, Krizia e Tiziana.

A minha querida amiga e irmã de coração Carolina, que sempre me apoiou nesta caminhada; também agradeço às minhas queridas amigas, Fernanda, Elisa, Cristina, Amanda, Luana, Bruna e Caroline.

Ao meu querido Arizinho, amigo que deixou saudades e sempre incentivou a conclusão do meu curso de graduação.

Ao meu orientador, o Professor Zilli, que tanto incentivou a concluir o curso de graduação, e me deu grandes ensinamentos na área de comércio exterior.

Aos professores, por nos proporcionar o conhecimento e nos incentivar a sempre buscá-lo.

“Sucesso...

...está com Deus e em Deus”.

OSHO

RESUMO

GALLARDO, Martha Lorena Rico. **Os procedimentos para a utilização de operações amparadas pelo regime *back to back***. 2011. 91p. Monografia do Curso de Administração com Linha Específica em Comércio Exterior, da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, Criciúma.

O *Back to Back* é uma intervenção comercial que consiste quando uma empresa estabelecida no Brasil compra determinado produto no exterior e vende-o a um terceiro, sendo que tanto a aquisição como a entrega, ocorrem no exterior, sem trânsito pelas fronteiras do país. Tudo isso ocorre sob comando de uma empresa brasileira, a qual mediante o recebimento dos valores da venda, efetuará o pagamento das compras. Nesse contexto, o objetivo geral deste trabalho foi analisar as operações amparadas pelo regime *Back to Back* como uma intervenção comercial nas empresas. Para sua concretização, foram definidos os seguintes objetivos específicos: apresentar o regime *Back to Back*; identificar a legislação pertinente para este regime; analisar as negociações internacionais do regime *Back to Back*; apresentar a logística para a triangulação do regime *Back to Back*; identificar os órgãos intervenientes neste regime; traçar um cronograma, para verificar o tempo entre o início da operação e sua finalização. Para fundamentar o tema, foi incluído assuntos como a importância do comércio exterior, a política brasileira na exportação e importação, negociação internacional e suas etapas e os órgãos intervenientes em operações de internacionais. O estudo foi definido como uma pesquisa bibliográfica e documental, com os dados sendo tratados de maneira qualitativa. A caracterização do universo da pesquisa foi a legislação e procedimentos relacionados ao regime em estudo, e os dados foram coletados por meio de livros, periódicos, *sites da Internet*, regulamentos e normativas vigentes na legislação brasileira. Do ponto de vista da regulamentação cambial, não há mais a necessidade de autorização específica por parte do Banco Central para a realização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*. As vantagens observadas nesse tipo de operação são: ganho financeiro com a operação, tendo em vista que o valor da venda deverá ser maior que o valor da compra; redução nos gastos com frete, seguros e tributos aduaneiros. Além disso, essas operações são inovadoras, e atualmente encontra-se dificuldade na falta de publicação específica sobre o assunto.

Palavras-chave: Exportação. Importação. *Back to Back*.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Triangulação do regime <i>Back to Back</i>	61
---	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- ACC** – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio
- ACE** – Adiantamento sobre as Cambiais Entregues
- AEB** – Associação de Comércio Exterior do Brasil
- ALADI** – Associação Latino-Americana de Integração
- APEX/BRASIL** – Agência de Promoção de Exportações do Brasil
- BACEN** – Banco Central do Brasil
- BB** – Banco do Brasil
- BIRD** – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
- BNDES** – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
- CAMEX** – Câmara de Comércio Exterior
- CCR** – Convênio de Créditos Recíprocos
- CNC** – Consolidação das Normas de Câmbio
- CNI** – Confederação Nacional da Indústria
- COFIG** – Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações
- COFINS** – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
- COMEX** – Comércio Exterior
- CONEX** – Conselho Consultivo do Setor Privado
- CSLL** – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
- DDE** – Declaração de Despacho de Exportação
- DECEX** – Departamento de Operações de Comércio Exterior
- DECOM** – Departamento de Defesa Comercial
- DEINT** – Departamento de Negociações Internacionais
- DEPLA** – Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior
- DFT** – Departamento de Feiras e Turismo
- DI** – Declaração de Importação
- DIC** – departamento de Informação Comercial
- DOC** – Departamento de Operações de Promoção Comercial
- DPG** – Departamento de Programa de Promoção Comercial
- DPR** – Departamento de Promoção Comercial
- DSE** – Declaração Simplificada de Exportação

DSI – Declaração Simplificada de Importação

ECT – Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos

Esp – Especialista

FAO – Organização para Alimentação e Agricultura da ONU

FGE – Fundo de Garantia às Exportações

FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

FMI – Fundo Monetário Internacional

FUNCEX – Fundação Centro do Comércio Exterior

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

IOP – Imposto sobre Operações Financeiras

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

LI – Licença de Importação

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

NUCEX – Núcleo de Informações de Comércio Exterior

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OMC – Organização Mundial de Comércio

ONU – Organização das Nações Unidas

PASEP – Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

PBQP – Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade

PEE – Programa Especial de Exportação

PGNI – Programa de Geração de Negócios Internacionais

PIS – Programa de Integração Social

PNPE – Programa Novos Pólos de Exportação

PPA – Plano Plurianual

PROEX – Programa de Financiamento às Exportações

PROGEX – Programa de Apoio Tecnológico à Exportação

RE – Registro de Exportação

REI – Registro de Exportador e Importador

RJ – Rio de Janeiro

RMCCI – Regulamento de Mercado de Capitais e Câmbio Internacionais

RUU – Regras e Usos Uniformes

SEBRAE – serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

SECOMS – Setores de Promoção Comercial

SERPRO – Serviço Federal de Processamento de Dados

SD – Solicitação de Despacho

SGP – Sistema Geral de Preferências

SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior

SRF – Secretaria da Receita Federal

UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	14
1.1 TEMA.....	15
1.2 PROBLEMA.....	15
1.3 OBJETIVOS.....	16
1.3.1 Objetivo geral.....	16
1.3.2 Objetivos específicos.....	16
1.4 JUSTIFICATIVA.....	16
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	18
2.1 IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO EXTERIOR.....	18
2.1.1 Importância para o país.....	19
2.1.2 Importância para as Empresas.....	20
2.2 A POLÍTICA DE COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....	21
2.3 A EXPORTAÇÃO.....	23
2.3.1 Exportação Direta.....	25
2.3.2 Exportação Indireta.....	27
2.3.3 Consórcio de Exportação.....	28
2.4 A SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO.....	29
2.5 A IMPORTAÇÃO.....	31
2.6 A NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL.....	32
2.6.1 Etapas da Negociação Internacional.....	33
2.7 ÓRGÃOS INTERVENIENTES NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO	34
2.7.1 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).....	34
2.7.2 Câmara de Comércio Exterior (CAMEX).....	34
2.7.3 Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).....	37
2.7.4 Banco Central do Brasil (BACEN).....	39
2.7.5 Secretaria da Receita Federal (SRF).....	41
2.7.6 Departamento de Promoção Comercial (DPR).....	43
2.7.7 Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX-BRASIL)....	43
2.7.8 Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)	45

2.7.9 Banco do Brasil (BB).....	45
2.7.10 Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT).....	46
2.7.11 Órgãos Internacionais.....	46
2.8 AS OPERAÇÕES <i>BACK TO BACK</i>	47
2.8.1 A Manutenção de Recursos no Exterior.....	48
2.8.2 Solicitando Autorização para Operar <i>Back to Back</i>	49
2.8.3 Prazos e Intervalos nas Operações <i>Back to Back</i>	50
2.8.4 Contrato de Adiantamento (ACC) e Operações <i>Back to Back</i>	51
2.8.5 Convênio de Créditos Recíprocos (CCR) e Operações <i>Back to Back</i>	51
2.8.6 Pagamento Previamente ao Recebimento.....	51
2.8.7 Operações com Incoterms diferentes.....	52
2.8.8 Operações Negociadas com Empresas Situadas em um mesmo País.....	52
2.8.9 Tratamento Tributário.....	52
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	54
3.1 TIPOS DE PESQUISA.....	54
3.1.1 Pesquisa bibliográfica.....	54
3.1.2 Pesquisa Documental.....	55
3.2 ABORDAGEM DA PESQUISA.....	55
3.2.1 Abordagem Qualitativa.....	55
3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	56
3.4 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	57
3.5 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO DA PESQUISA.....	57
4 EXPERIÊNCIA DE PESQUISA.....	58
4.1 PROCEDIMENTOS NA UTILIZAÇÃO DO REGIME <i>BACK TO BACK</i>	58
4.2 LOGÍSTICA PARA A TRIANGULAÇÃO DO REGIME <i>BACK TO BACK</i> ..	59
4.3 CRONOGRAMA DA OPERAÇÃO <i>BACK TO BACK</i>	64
4.4 ANÁLISE GERAL DOS RESULTADOS.....	66
5 CONCLUSÃO.....	69
REFERÊNCIAS.....	72
ANEXO A.....	78

ANEXO B.....	85
ANEXO C.....	86
ANEXO D.....	88

1 INTRODUÇÃO

Devido às mudanças ocorridas no Brasil desde 1990 com a abertura unilateral, com a abertura regional, com o MERCOSUL e com a abertura multilateral da Organização Mundial do Comércio (OMC), muitas empresas e profissionais buscaram com muita rapidez a internacionalização das suas atividades (SOARES, 2004).

As empresas recorrem ao mercado global para plena realização de seu potencial de negócios e também pela necessidade de sobreviver, pois a empresa que não conseguir se globalizar em termos de perspectiva estará arriscada a perder para concorrentes que tenham custos menores, mais experiência e produtos melhores (KEEGAN, 2000).

O fenômeno da globalização proporciona a ampliação dos diversos mercados, deixando de ser restrita a regiões específicas e ganhando proporções continentais – se não mundiais (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Assim, pode-se afirmar que com a globalização as empresas possuem a oportunidade de expandir-se, buscando novas formas de rentabilizar o seu negócio e sobretudo construir um relacionamento mais duradouro entre fornecedor e cliente (DIAS; RODRIGUES, 2004).

A empresa sempre procura atuar da forma mais lucrativa possível e por isto decide exportar, fazer parcerias no exterior, investir em fábricas, desenvolver centros de distribuição ou outra estratégia de acordo com aquela que lhe propiciar maior lucro (BARRETO, 2002).

O Brasil ocupa o 22º lugar no *ranking* dos principais países exportadores mundiais do ano de 2008, conforme a balança comercial de 2009 (MDIC, 2010).

A empresa, ao ingressar ao comércio exterior, desenvolve uma nova cultura e aprimora seus métodos administrativos e organizacionais, além de adquirir vantagem sobre os concorrentes internos, incremento da produtividade, redução dos custos operacionais, aprimoramento da qualidade, incorporação de tecnologia e aumento da rentabilidade, entre outros benefícios (CÂMARA INTERNACIONAL DO COMÉRCIO, 2010).

Nesse sentido, este estudo buscou apresentar os procedimentos para a utilização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*, que é uma espécie de exportação realizada pelas empresas.

No primeiro capítulo encontram-se o tema, o problema, os objetivos específicos e objetivo geral e a justificativa pela escolha do tema para a elaboração deste trabalho.

A fundamentação teórica é caracterizada como o segundo capítulo, onde a acadêmica pesquisadora, por meio de livros e normativas específicas, procurou dar embasamento teórico ao estudo.

No terceiro capítulo, os procedimentos metodológicos são apresentados, no sentido de demonstrar os tipos de pesquisas utilizadas, sua abordagem, a população e amostra, o instrumento de coleta de dados e a caracterização do universo da pesquisa.

No quarto capítulo apresenta-se a experiência da pesquisa, juntamente com a análise geral dos resultados e por fim, a conclusão, seguida das referências, apêndices e anexos no último capítulo.

1.1 TEMA

Os procedimentos para a utilização das operações amparadas pelo regime *Back to Back*.

1.2 PROBLEMA

O *Back to Back* é uma intervenção comercial que consiste em uma empresa estabelecida no Brasil, comprando determinado produto no exterior e vendendo a um terceiro. Tanto a aquisição como a entrega ocorrem no exterior, sem entrar nas fronteiras do país, e tudo sob comando de uma empresa brasileira, a qual mediante o recebimento dos valores da venda efetuará o pagamento das compras (BANCO DO BRASIL, 2011).

As operações *Back to Back* são uma alternativa relativamente nova para muitos exportadores e deveria ser melhor explorada, tanto pela facilidade como pelas vantagens que oferece, ou seja, a simples comercialização, inexistência de movimentação logística no Brasil e economia (mão-de-obra, insumos) (BANCO DO BRASIL, 2011).

Na prática, observa-se que as empresas desconhecem esta prática, sendo vista por alguns autores como uma operação financeira em que o negociador fará a aquisição da mercadoria, responsabilizando-se pelo pagamento e dará prosseguimento à venda no mercado internacional.

Tendo isso como base, originou-se a seguinte pergunta: Quais os procedimentos para a utilização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*?

1.3.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar as operações amparadas pelo regime *Back to Back* como uma intervenção comercial nas empresas.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar os procedimentos para a utilização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*;
- Apresentar a logística para a triangulação de operações amparadas pelo regime *Back to Back*;
- Apresentar o cronograma de operações amparadas pelo regime *Back to Back*;
- Apresentar propostas com base nas informações coletadas com a pesquisa documental sobre o regime *Back to Back*.

1.4 JUSTIFICATIVA

Com a globalização, ocorre a parceria entre empresas localizadas em diferentes países, o que vem sendo cada vez mais comuns no dia a dia do profissional de exportação (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Alguns países especializam-se em determinados segmentos, gerando uma consequência natural, haja vista que por se dedicarem aquilo que fazem

melhor, possuem condições de gerar excedentes e vendê-los ou trocá-los por outros produtos de que necessitam (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Para isso, as organizações que buscam o mercado externo, seja para atividades de importação ou exportação, devem buscar conhecimento sobre novas necessidades, novas culturas e métodos de administração, definindo um posicionamento estratégico no mercado e melhor representatividade no exterior (DIAS; RODRIGUES, 2004).

O comércio exterior é uma atividade econômica regulada pelo Estado, com o fim de aperfeiçoá-la às exigências político-econômicas do país. A Constituição do Brasil atribui competência exclusiva à União para legislar sobre comércio exterior (art. 22, inciso VIII, CF) (FREITAS, 2004).

A política de comércio exterior brasileira está fundamentalmente voltada para o desenvolvimento econômico, compreendendo em suas linhas os incentivos à exportação (de natureza fiscal, administrativa, creditícia etc.) objetivando através do incremento resultante, alcançar as disponibilidades de divisas capazes de atender satisfatoriamente ao imperativo das importações, especialmente no que se refere a matérias-primas, insumos básicos e bens de capital, que são itens para a manutenção de elevadas taxas de crescimento no setor industrial brasileiro (CARLUCI, 2001).

Nesse sentido, as empresas que irão realizar as operações voltadas ao comércio exterior, em especial às operações amparadas pelo regime *Back to Back*, devem adequar suas estruturas internas.

Os dados obtidos no trabalho importantes na tomada de decisão e análise dos benefícios quanto às operações *Back to Back*.

A importância do estudo destacou-se quanto à ampliação do conhecimento da acadêmica pesquisadora, além de fornecer um estudo sobre a operação *Back to Back* com base nos dados disponíveis para consulta.

Para a Universidade do Extremo Sul catarinense - UNESC, acredita-se que este trabalho seja relevante, pois servirá como instrumento de pesquisa para futuros acadêmicos e interessados em um tema carente de publicações para estudo.

A viabilidade do estudo comprova-se, uma vez que essa operação é legalizada perante a Secretaria da Receita Federal e pelo Banco Central do Brasil, porém temos poucas publicações sobre o tema.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo apresenta as principais informações que fundamentam teoricamente este trabalho, com base em autores de comércio exterior e legislação aduaneira, normativas e artigos do Ministério da Fazenda, Receita Federal e Banco do Brasil.

Dentro os assuntos que são apresentados, podemos destacar os seguintes tópicos: importância do comércio exterior, política do comércio exterior brasileira, exportação, sistemática de exportação, importação, negociação internacional, órgãos intervenientes no comércio exterior, e as operações de *Back to Back*, foco deste estudo.

2.1 A IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO EXTERIOR

O comércio exterior tem importância na entrada de divisas para o país, na medida em que essa reflete-se no aumento da produção das empresas e geração de empregos (KEEDI, 2004).

Com o aumento da demanda, há um conseqüente aumento de produção e geração de empregos. Nesse sentido Keedi (2004, p. 22) afirma que,

O aumento da produção tem como resultado o crescimento do emprego, resultando em mais salário disponível na economia, podendo provocar o aumento da capacidade de consumo da população como um todo, e impulsionando a economia do país exportador.

É praticamente impossível que uma nação sobreviva sem a comercialização com outras nações, pois nenhum país é totalmente auto-sustentável ou possui capacidade de produção em todos os setores, e necessita, portanto, de compra e venda, isto é, de realizar operações de importação e exportação (MAIA, 2000).

As exportações também possibilitam que populações de diferentes culturas se aproximem e que nações se tornem mais próximas e unidas, favorecendo uma harmonia e melhores entendimentos de paz (MAIA, 2000).

2.1.1 Importância para o País

O comércio exterior é o relacionamento entre países, realizando operações de compra e venda de produtos ou serviços (VAZQUEZ, 2002).

Neste sentido, Vazquez (2002, p.116) ressalta: “A prática das exportações, geradora de divisas, e das importações, na aquisição de novas tecnologias, deve fomentar a economia interna”.

Já na visão de Keedi (2004, p.26) “Quanto mais inserido na economia mundial melhor será a condição de competitividade do país e de suas empresas”.

A participação de um país no comércio mundial aumenta as oportunidades de crescimento e desenvolvimento da sua economia interna. Quanto mais o país participar das atividades exportadoras, mais ele cresce, desenvolve-se e destaca-se mundialmente, ganhando confiabilidade e reconhecimento (KEEDI, 2004).

A qualidade nacional pode ser impulsionada com as importações. A abertura de fronteiras faz com que a produção interna se reestruture e deslanche devido à concorrência estrangeira (KEEDI, 2004).

Percebe-se que a concorrência faz com que a produção da indústria nacional adote mudanças para não perder seu espaço no mercado, o que irá refletir em aumento de qualidade e melhor poder de barganha para os compradores (KEEDI, 2004).

Nesse sentido, o produtor nacional, ao ver-se em meio a produtos mais sofisticados obriga-se a investir em sua produção, implementando-a, fazendo assim com que o país tenha produtos nacionais com mais qualidade. Este processo de aperfeiçoamento de qualidade faz com que os produtos tornem-se de alta qualidade e acabem por serem exportados para outros países (VAZQUEZ, 2004).

Atuando com certa diversidade de países, a nação não corre risco de ficar a mercê quando um ou certos países diminuïrem suas importações ou até mesmo cessá-las. As vendas para o exterior geram muitos empregos para o país quando parte delas é voltada ao comércio internacional. Desta forma, é muito importante que cada país conte com um leque de importadores de várias nacionalidades (VAZQUEZ, 2002).

A exportação para vários países é importante, pois faz com que se torne mais fácil escoar uma produção que tenha seu consumo interno reduzido. Assim,

riquezas nacionais não são desperdiçadas, pois os produtos e mercadorias não se deterioram parados em grandes depósitos (KEEDI, 2004).

Portanto o comércio exterior é um item importante de desenvolvimento entre os países, de forma que distâncias se encurtam e culturas se aproximam (KEEDI, 2004).

2.1.2 Importância para as Organizações

As empresas devem internacionalizar seus produtos porque, ao exportar, a empresa obtém melhores condições de competição no país, o título de empresa exportadora é uma referência muito importante para a imagem da empresa, trazendo reflexos e resultados positivos para os seus clientes e fornecedores, como maior credibilidade e confiabilidade (LOPEZ; GAMA, 2005).

Segundo Lopez e Gama (2005, p.29) “Ao abrir-se para o exterior, a empresa desenvolve nova cultura e aprimora seus métodos administrativos e organizacionais”. Desta forma, a empresa pode aperfeiçoar sua estratégia mercadológica, seu plano de produção e comercialização, bem como, o seu próprio marketing (LOPEZ; GAMA, 2005).

Aperfeiçoando estes fatores a empresa pode tornar-se mais competitiva e bem vista. O produto destinado à exportação desfruta de excelente mérito junto aos consumidores. Ao enraizar sua marca no mundo internacional, o empresário provavelmente gozará de um melhor conceito no mercado nacional (VAZQUEZ, 2002).

A diversificação de mercados significa não apenas diluir seus riscos e ter mais países compradores, mas um aumento na quantidade de empresas compradoras, com conseqüente aumento na quantidade vendida e na produção realizada (KEEDI, 2004).

No comércio internacional, a empresa diversifica mercados, que pressupõe dispor de versatilidade suficiente para atender adequadamente demandas diferenciadas (LOPEZ, 2005).

O empresário também, ao aumentar seu catálogo de compradores, buscando-os no exterior, pode elevar seus lucros nas vendas e ainda reduzir a dependência do mercado interno. Com as vendas destinadas ao mercado externo, o empresário não corre riscos de prejuízos ou falência em decorrência de uma crise

nacional, como a redução de preço, redução de consumo, mudança de hábitos ou pela política governamental, pois poderá buscar novos clientes no mercado internacional. Com as instabilidades e incertezas na economia interna, é uma ótima saída para os empresários lançarem-se no mundo globalizado das exportações. Ao exportar, o empresário dilui seus riscos (KEEDI, 2004).

O comércio internacional traz benefícios para as empresas, destacadas por Lopez e Gama (2005, p.29),

Exportar é uma alternativa estratégica de desenvolvimento, na medida em que estimula a eficiência. O aumento da competitividade provoca o aparecimento de bens e serviços cada vez melhores, estabelecendo uma relação intrínseca entre aquele que produz e aquele que consome, que resulta num constante aprimoramento por parte do produtor para a conquista do consumidor.

Com a exportação, as empresas buscam ter em sua produção produtos com a máxima qualidade, o que reflete em aquisição de tecnologia, obtenção de novos e melhores fornecedores (LOPEZ; GAMA, 2005).

Sendo assim, os produtos com qualidade, por sua vez, contribuem para o aumento e fidelização dos clientes devido a sua melhor qualidade do produto e serviço. Exportando, a empresa adquire uma grande vantagem sobre os seus concorrentes internos (LOPEZ; GAMA, 2005).

2.2 A POLÍTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

A política de comércio exterior brasileira está fundamentalmente voltada para o desenvolvimento econômico, compreendendo em suas linhas incentivos à exportação (de natureza fiscal, administrativa, creditícia etc.) objetivando através do incremento resultante, alcançar as disponibilidades de divisas capazes de atender satisfatoriamente ao imperativo das importações, especialmente no que se refere a matérias-primas, insumos básicos e bens de capital, que são itens para a manutenção de elevadas taxas de crescimento no setor industrial brasileiro (CARLUCI, 2001).

A política de comércio exterior é o ato do Estado com vistas à consecução e à salvaguarda de objetivos nacionais, em relação ao comércio entre o Brasil e os demais países (LOPEZ; GAMA, 2005).

A fim de regular suas relações comerciais ou de outra natureza, os países podem celebrar entre si acordos, tratados, convenções, convênios, protocolos, e cuja amplitude pode ser bilateral ou plurilateral. Os processos de integração em geral começam a partir de acordos bilaterais, de cunho econômico, e evoluem para formas mais amplas de participação conjunta, com vistas a intensificar a liberalização de comércio entre países (CARLUCI, 2001).

O governo procura oferecer condições necessárias à iniciativa privada de incremento e consolidação do comércio em âmbito mundial, por meio de sistemas e procedimentos compatíveis com o interesse nacional do momento. Para isso, possui mecanismos e instrumentos de apoio nas áreas administrativas, fiscal/tributária, de financiamento, cambial/monetária, de promoção, de infraestrutura e de logística (LOPEZ; GAMA, 2005).

Ainda para Lopez e Gama (2005), alguns exemplos de ações realizadas pelo Governo Federal para o comércio exterior são:

- Programas de Modernização Administrativa/Operacional (Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX);
- Programa de Defesa Comercial;
- Programa Especial de Exportação (PEE);
- Programas de Promoção Comercial: Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX-BRASIL); BrazilTradeNet;
- Programa Novos Pólos de Exportação (PNPE);
- Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade – PBQP;
- Programa Brasileiro de Design;
- Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (PROGEX);
- Programas de Apoio Creditício às Exportações (PROEX; BNDES);
- Seguro de Crédito à Exportação;
- Núcleo de Informações de Comércio Exterior (NUCEX);
- Portal de Comércio Exterior (Portal do Exportador);
- Plano Plurianual – PPA (Avança Brasil);
- Programa Rede de Agentes de Comércio Exterior (Cultura Exportadora).

Portanto é possível identificar alguns programas de apoio às exportações no país, como o PROEX (Programa de Financiamento às Exportações), Programa de Defesa Comercial, criação do SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior), seguro de crédito às exportações, ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio), Programa BNDES Exim Pré-embarque, ACE (Adiantamento sobre as Cambiais Entregues), exportação financiada, Programa BNDES Exim Pós-Embarque, entre outras ferramentas de apoio à exportação (LOPEZ; GAMA, 2005).

2.3 A EXPORTAÇÃO

Por meio das exportações, os países realizam trocas de produtos ou serviços que, sozinhos, não conseguiriam suprir sua demanda interna. Exportar é uma alternativa estratégica de desenvolvimento empresarial, à medida que estimula a eficiência, estabelecendo uma relação intrínseca entre quem produz e quem consome, que resulta em constante aprimoramento por parte do produtor para conquistar e preservar o consumidor (LOPEZ, 2005).

A exportação é uma atividade de médio e longo prazo, sendo a base da competitividade de muitas empresas (MINERVINI, 2008).

Apona Ratti (2004, p.348) que “a exportação vem a ser a remessa de bens de um país para outro. Em um sentido amplo poderá compreender, além dos bens propriamente ditos, também os serviços ligados a essa exportação (fretes, seguros)”.

A exportação é a atividade que proporciona a abertura do país para o mundo. Conforme Vazquez (2001, p.175), “o principal motivo para exportar é obter recursos para pagamento das importações necessárias a sua vida econômica. O exportador absorve tecnologia e alcança maior produtividade”.

Assim, a exportação apresenta diversas vantagens para a empresa e benefícios ao país, como aprimoramento das relações internacionais, melhoria da balança comercial, resultando em mais vigor às reservas cambiais e promovendo a geração de emprego, dando melhores condições à população (VAZQUEZ, 2001).

A exportação de uma mercadoria se configura quando essa é disponibilizada ao comprador estrangeiro em local e prazos estipulados em contrato de compra e venda internacional (LOPEZ; GAMA, 2005).

Na visão de Lopez (2005), existem diversas razões pelas quais uma empresa busca o mercado externo, dentre elas:

- ampliar sua carteira de clientes e mercados;
- diluir riscos dos mercados;
- adquirir melhores condições de resistir à entrada de competidores externos no mercado interno;
- aumentar e/ou melhorar a programação da produção;
- prolongar o ciclo de vida de produto;
- melhorar a produtividade;
- extrair vantagens de aspectos sazonais;
- incorporar novas tecnologias;
- dispor de *know-how* internacional;
- obter maiores lucros;
- melhorar a imagem perante fornecedores, bancos e clientes atuais ou em prospecção;
- valorizar a marca.

As etapas fundamentais do processo de inserção internacional das empresas brasileiras são, como destaca Lopez (2005):

- convencimento do administrador a respeito das vantagens em exportar e decisão clara nesse sentido;
- divulgação dessa decisão em âmbito interno e cooptação de todos os integrantes e parceiros da empresa, no intuito de criar atmosfera única, permanentemente voltada para o mercado externo;
- descentralização e profissionalização.

Inicialmente, o exportador deve realizar o Registro de Exportador e Importador (REI) no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), administrado pela Secretaria de Comércio Exterior e Receita Federal, e operacionalizado pelo SERPRO. Segundo Vazquez (2001, p.179), esse sistema é acessado pelos bancos, corretora e despachantes habilitados, sendo que o exportador também pode acessar diretamente o SISCOMEX, via SERPRO.

O Siscomex consiste na adoção de sistemática administrativa baseada em intercâmbio eletrônico de dados. Foi desenvolvido a partir da necessidade de integrar as atividades afins da Secex – Secretaria de Comércio Exterior, Banco Central do Brasil e Secretaria da Receita Federal, preservando suas funções básicas, unificando e racionalizando rotinas relativas ao registro, acompanhando e controlando as diferentes etapas de uma operação de comércio exterior.

A partir desse registro, Vazquez (2001) aponta que o exportador decidirá quais os canais de venda que utilizará para atingir seu mercado:

- vendas diretas ao importador: o exportador/produtor venderá diretamente a seu comprador/importador, sem a intervenção de terceiros. Tal prática revela que o comprador já é tradicional cliente do exportador;
- vendas a outras empresas (comercial exportadora): o produtor poderá optar por vender a um terceiro (comercial exportadora) que tratará de vender seu produto no exterior;
- vendas a *trading companies*: as vendas a *trading companies* são equiparadas à exportação. É como se o produtor/exportador tivesse feito a exportação.

Conforme Silva (2005), existem diferentes opções de exportações que podem ser utilizadas. São elas:

- exportação direta;
- exportação indireta;
- exportação por consórcio.

2.3.1 Exportação Direta

Exportação direta é aquela realizada sem interveniente, ou seja, é aquela realizada diretamente do fabricante ao consumidor (LOPEZ; GAMA, 2005).

Nesta modalidade de exportação, o exportador fatura diretamente o produto para o importador, sem a participação de terceiros. Explica este conceito os autores Lopez e Gama (2005, p.191),

Para esta forma de exportação é essencial que o vendedor tenha um bom conhecimento de todos os assuntos contidos neste trabalho, pertinentes ao comércio exterior, uma vez que o sucesso da empreitada no mercado internacional está diretamente ligado a isto [...].

Neste tipo de operação o exportador deve ter conhecimento de todo o processo de exportação, pois ele mesmo se responsabilizará por toda a parte comercial e operacional necessária para a realização da exportação. Todo este processo deve ser realizado eficazmente, para que o importador não venha a ter futuros problemas com a compra realizada. Todos os trâmites e exigências do país importador, para a entrada de produtos ou serviços, devem ser devidamente seguidos pelo exportador, para que desta forma ganhe a confiabilidade do importador (LOPEZ; GAMA, 2005).

Na exportação direta, o produto exportado é faturado pelo produtor ao importador, podendo-se usar um agente comercial. Nesse tipo de exportação, não há o pagamento de IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) (SILVA, 2005).

A exportação direta consiste na operação em que a mercadoria exportada é faturada pelo próprio produtor/comerciante ao importador. Beneficia-se também dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Lopez e Gama (2005, p.191) também apresentam uma explicação quanto à exportação direta,

Configura a venda direta a comprador situado em outro país, mesmo que a negociação seja desenvolvida por um ou mais agentes ou representantes do exportador, que estejam localizados no exterior e recebam uma comissão por este serviço.

O fato de um agente ou representante servir de elo na negociação entre o fabricante do produto e o comprador não significa que a exportação deixe de ser direta (KEEDI, 2004).

Na exportação direta, o contato com o cliente torna-se importante, pois tem-se conhecimento das satisfações, insatisfações e também das necessidades dos mesmos. Desta forma, o exportador pode manter um *feedback* contínuo com seu cliente (KEEDI, 2004).

Por fim, realizando toda a operação da exportação, o produtor terá custos mais elevados e estará propício a correr riscos, em contrapartida, ele cuidará melhor do seu produto e do seu cliente (GARCIA, 2001).

2.3.2 Exportação Indireta

Nesta modalidade, a exportação acontece por intermédio de outras empresas, sempre brasileiras, que comercializam o produto no mercado externo. Esta é uma alternativa para que o fabricante alcance o mercado externo com seus produtos (KEEDI, 2004).

Segundo Keedi (2004, p.20-21), a exportação indireta ou interveniente é,

Forma indireta significa que o exportador é outro que não o produtor da mercadoria vendida, ficando este escondido, já que toda a operação de exportação, embarque, emissão de documentos etc., fica por conta do vendedor, aparecendo o produtor apenas nas embalagens, ou eventualmente em documentos se isto for necessário ou solicitado.

Na exportação indireta, as empresas estabelecidas no país adquirem a mercadoria do produtor para comercializá-la com o mercado externo. Na visão de Silva (2005), esta aquisição de mercadorias pode ser por meio de:

- *trading companies*;
- empresa comercial exclusivamente exportadora;
- empresa comercial que atua nos mercados interno e externo;
- outro estabelecimento da empresa produtora (a venda a esse tipo de empresa proporciona os mesmos benefícios fiscais da exportação direta).

O vendedor no mercado interno, neste caso, cuida somente da elaboração da mercadoria, ficando as demais responsabilidades a cargo da comercial exportadora. Estas responsabilidades incluem: pesquisa de mercado, promoção comercial, a própria comercialização externa e a distribuição física internacional (processo de deslocamento da mercadoria da zona de produção à zona de consumo) (LOPEZ; GAMA, 2005).

É muito importante observar a qualidade do interveniente, não só no aspecto cadastral, como também a sua introdução nos diversos mercados, bem

como, sua capacidade de execução no ramo em que o negócio está inserido (GARCIA, 2001).

Garcia; Lopez e Gama (2005, p.81) destacam em relação à exportação indireta,

Ao selecionar os intermediários, deve-se determinar que características os distinguem dos demais: tempo no mercado, reputação, histórico de crescimento e lucro, senso de cooperação etc. Os exportadores devem ter em mente, ainda mais se o seu produto ou marca não for tradicional, que os consumidores estrangeiros poderão comprar confiando na reputação do distribuidor.

De nada adianta o produtor se aperfeiçoar, se estruturar para produzir um produto de qualidade se seu interveniente não prestar um bom serviço ao importador. Como consequência, as importações poderão cessar atingindo fortemente o produtor. Desta forma, deve ser muito bem analisada e investigada a qualificação do interveniente (GARCIA; LOPEZ; GAMA, 2005).

2.3.3 Consórcio de Exportação

Um consórcio de exportação é uma associação de empresas juridicamente constituídas que trabalham em conjunto com o objetivo de atingir o mercado externo (SILVA, 2005).

Existem vários aspectos para a formação de um consórcio de exportação, dentre eles: dependência de produtos provedores; escassez de pessoal qualificado nas técnicas de exportação; falta de informação sobre os mercados; falta de capital para investir no melhoramento da qualidade, dos processos produtivos, da promoção de ingresso nos mercados, da capacidade de produção; falta de poder contratual com os fornecedores, com os clientes, com os bancos e com entidades governamentais; falta de volume de produção para interessar os grandes compradores; falta de uma marca própria (DIAS; RODRIGUES, 2004).

A exportação por consórcio pode ser dividida em: consórcio de promoção de exportações, consórcio de vendas e consórcio de área ou país (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Sendo assim, por meio desta parceria, busca-se a redução de custos, o aumento da oferta e a ampliação das exportações. As empresas que formam o consórcio podem oferecer produtos complementares ou concorrentes (SILVA, 2005).

2.4 A SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO

A exportação é necessária para todos os países. Nenhum país do mundo consegue mais viver isolado, diante de um mundo globalizado (VAZQUEZ, 2001).

Segundo Vazquez (2001, p.175) “Do ponto de vista da economia nacional, o principal motivo para exportar é obter recursos para pagamento das importações necessárias a sua vida econômica”. Para atingir este objetivo, o país oferece recursos para os exportadores.

Para iniciar no processo de exportação, a empresa deve ter por base três parâmetros: criar uma empresa em condições de competir, preocupar-se em transferir o produto da forma mais competitiva possível (administrar a logística, a embalagem, aspectos legislativos, entre outros), e gerenciar os mercados (selecionar os mercados, os parceiros, a modalidade de entrada, a comunicação, a política de distribuição etc.) (MINERVINI, 2008).

Segundo Minervini (2008), a lista das principais etapas de exportação abrange:

- avaliar a capacidade exportadora;
- identificar os produtos com os quais somos mais competitivos;
- selecionar poucos mercados;
- identificar o segmento de mercado mais adequado;
- encontrar uma maneira de entrar no mercado;
- fazer promoção;
- selecionar possíveis candidatos a parceiros;
- identificar seu parceiro;
- estabelecer um roteiro de trabalho.

Independentemente da empresa especializada realizar pesquisas, é importante que as pessoas envolvidas (funcionários) da área internacional realizem viagens ao exterior, com o objetivo de explorar mercados potenciais. Destaca-se a importância quanto à participação em feiras, exposições, missões empresariais de negócios e eventos comerciais tanto no Brasil como no exterior (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Destacam ainda Dias e Rodrigues (2004, p.197) que,

Depois de todos esses atos e fatos realizados, quase sempre será necessário fazer uma adaptação às linhas de produção para melhor atendimento ao mercado externo, e com isso os produtos e serviços ficarão de forma geral globalizados, podendo ser vendidos para os diversos tipos de consumidores nas mais diversas regiões do mundo.

Baseado em Behrends (2002), há inúmeras razões que levam o governo brasileiro a incentivar as exportações, dentre elas destacam-se:

- a necessidade de gerar divisas para pagar pelas importações de produtos que não se têm produção nacional;
- elevação do nome do país perante a economia internacional;
- internacionalização das empresas brasileiras;
- aumento da cooperação tecnológica por meio de acordos com países industrializados.

O objetivo das organizações quando decidem exportar seus produtos é buscar o desenvolvimento por meio das experiências adquiridas pela prática, que levam a mesma a ser mais competitiva e eficiente no mercado interno (SOUZA, 2002).

Baseado em Behrends (2002) a empresa que trabalha com o mercado internacional deve analisar alguns pontos fundamentais, tais como:

- estudar o mercado com o qual deseja operar;
- estudar as táticas comerciais dos países;
- conhecer os regimes alfandegários, cambiais, impostos e taxas em vigor no país;
- ter atenção especial sobre embalagens, etiquetagem e requisitos fitossanitários;
- ter profissionais experientes dirigindo o departamento de exportação;
- manter alguma forma de representação no mercado a conquistar, alguma pessoa (representante) que possa fazer o pós-vendas;
- calcular com cuidado o preço de exportação. Ter conhecimento dos preços que os concorrentes internacionais estão praticando;
- ter um comportamento de rigorosa seriedade comercial e moral;
- tratar com muito respeito o seu cliente.

Portanto, quando a empresa começa a exportar tem um organograma onde o departamento de exportação deve estar vinculado ao departamento comercial voltado ao mercado interno. Após determinado período, este organograma tenderá a evoluir, onde o departamento de exportação passará a ser um departamento comercial do mercado externo da empresa (BEHRENDTS, 2002).

2.5 A IMPORTAÇÃO

Uma importação baseia-se no fato de um produto ou serviço que não tenha sido produzido em território nacional, ser trazido de uma outra nação.

Segundo Lopez (2004, p. 249) " [...] sob o ângulo comercial, ou seja, no entendimento de transferência de propriedade mediante o direito internacional, a importação às vezes se realiza com o recebimento da mercadoria pelo comprador ou seu representante, no exterior [...]."

Em quase todos os casos de importação, normalmente será realizada devido à necessidade que um país sente por determinados materiais que são fabricados fora de seus domínios (LOPEZ; GAMA, 2005).

A importação é a entrada no país de mercadorias procedente do exterior. Assim, a importação às vezes se realiza com o recebimento da mercadoria pelo comprador ou seu representante, no exterior, de acordo com as cláusulas pactuadas no contrato de compra e venda (LOPEZ; GAMA, 2005).

A importação busca suprir falhas na estrutura econômica, colaborando na complementação dos produtos disponíveis à população de um país, ou de bens de capital necessários às empresas, cumprindo também o papel de modernização da economia por estipular a competição e permitir a comparação de processos e produtos (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Nesse sentido, explicam Lopez e Gama (2005, p.268) que,

Para fins cambiais, dir-se-ia que a importação representa uma saída de divisas, contabilizada em campo próprio do Balanço de Pagamentos, ou seja, a inexistência de remessa de divisas, aceita em algumas operações, configura uma importação sem cobertura cambial.

As importações podem ser classificadas em duas modalidades: direta ou indireta (WERNECK, 2007).

A forma direta é quando a importação é realizada diretamente do fabricante, sem possuir um atravessador. Nesse sentido, afirma Werneck (2007, p. 1) que,

[...] é quando a importação é realizada diretamente do fabricante. Esta compra poderá ainda ser realizada através de algum representante do exportador, porém, este sendo utilizado apenas para fins de facilitação de negociação entre as partes.

A importação indireta significa que o importador compra a mercadoria de outro que não o produtor da mercadoria vendida, ficando este escondido, já que toda a operação de exportação, embarque, emissão de documentos etc., fica por conta do vendedor intermediário, aparecendo o produtor apenas nas embalagens, ou eventualmente em documentos, se isto for necessário ou solicitado (KEEDI, 2005).

Desta forma, a importação indireta é realizada em nome de uma empresa importadora, aparecendo a empresa adquirente da mercadoria somente no momento da negociação das mesmas (KEEDI, 2005).

2.6 A NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

Toda negociação internacional baseia-se no fato da necessidade de compra de algum bem ou serviço por um país e a possibilidade de venda por um outro. Dessa forma, sempre que houver uma mútua troca de bens ou serviços, está sendo realizada uma negociação internacional, conforme afirma Granatyr (2004, p. 1),

Comércio, em sentido amplo, significa toda relação de troca entre dois ou mais sujeitos sociais e implica, necessariamente, numa reciprocidade. De fato, não haverá comércio se um dos sujeitos apenas recebe ou oferece algo. A condição implícita na atividade mercantil é exatamente a de que os sujeitos permutem mercadorias, ou que as comprem mediante pagamento, ou que as vendam contra recebimento em dinheiro ou por qualquer outra forma representativa de valor econômico.

A negociação é um processo cíclico que surge da necessidade de se atingir um objetivo, que seja de interesse comum às partes envolvidas, onde desenvolve-se a interação entre as partes envolvidas e encerra-se com a conquista da meta inicial (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Por fim, processo de negociação trata não apenas de estabelecer as diferenças entre as pessoas, no que se refere a valores, objetivos, maneiras de pensar e de se conduzir uma negociação, mas também de estruturar um quadro de pensamento e tomada de decisão para as diferentes partes envolvidas no processo (SEGRE, 2007).

2.6.1 Etapas da Negociação Internacional

Para toda negociação internacional que será realizada, é importante que ambas as partes tomem conhecimento de algumas normas e que sigam alguns passos (DIAS; RODRIGUES, 2004).

O primeiro passo a ser dado é a escolha da empresa que realizará a negociação, no caso da importação, conhecer bem o exportador em questão (FIESC, 2009).

O processo se inicia quando surge uma necessidade de uma das partes, que poderá ser suprida por uma outra parte. Nesta etapa inicial se identificam os objetivos complementares, que são as metas principais de toda a ação (DIAS; RODRIGUES, 2004).

O segundo passo será conhecer a empresa a fundo, fazendo visitas e realizando questionamentos sobre o trabalho que será desenvolvido, assim descreve a FIESC (2009, p. 1) “Visitas às empresas para aplicação de questionário, visando análise das necessidades e o direcionamento das ações”.

Em seguida, é realizado o levantamento dos diversos pontos demandados por cada parte. Em geral, a parte compradora será quem fará mais questionamentos, busca mais barganhas, e coloca suas condições e necessidades. Do outro lado, encontra-se a vendedora, que apresentará seu produto, elevará seus benefícios, vantagens e as condições para efetuar a venda (preço, compromisso, condições, entre outros) (DIAS; RODRIGUES, 2004).

O passo seguinte é o fechamento do negócio, que deve ser cuidadosamente planejado, uma vez que poderá abrir caminho para novos processos. Ambas as partes devem estar empenhadas para que a etapa final funcione como um precedente para uma relação contínua e duradoura, beneficiando-as (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Logo após ter o total conhecimento da empresa exportadora, iniciam-se as negociações, definindo-se produtos, preços, prazos, entre outros itens fundamentais para os processos de importação (FIESC, 2009).

Neste último quesito, se o importador não possuir a experiência necessária, é de grande utilidade a contratação de empresa especializada no assunto, a fim de que forneça o necessário suporte para o bom desenvolvimento do processo (FIESC, 2009).

2.7 ÓRGÃOS INTERVENIENTES NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Este item destaca os principais órgãos intervenientes que atuam no comércio exterior brasileiro, que são: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; Câmara de Comércio Exterior; Secretaria de Comércio Exterior; Banco Central do Brasil; Secretaria da Receita Federal; Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX-Brasil); Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE); Banco do Brasil (BB); Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT); além de outros órgãos internacionais.

2.7.1 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)

O MDIC é o principal órgão de atuação na área de comércio exterior, sendo responsável pelas políticas e ações relativas às atividades internacionais como um todo, visando aumentar e melhorar a relação comercial do Brasil com os demais países do mundo. Desta forma, o Brasil se torna um país mais competitivo, justo e rico em oportunidades e parcerias com setores produtivos (KEEDI, 2004).

Como principal órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, compete à Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior coordenar o encaminhamento e conseqüente cumprimento das decisões tomadas pela Câmara de Comércio Exterior (SEGRE, 2007).

2.7.2 Câmara de Comércio Exterior (CAMEX)

A Câmara de Comércio Exterior tem como objetivo coordenar as atividades relacionadas ao comércio exterior. Além de coordenar, a CAMEX é

responsável por definir as diretrizes da política de comércio exterior e manifestar-se sobre as normas e legislação sobre o comércio exterior (CAMEX, 2000).

A CAMEX é um órgão colegiado vinculado do Conselho de Governo da Presidência da República, e tem por objetivo a formulação, a decisão e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, devendo ser previamente consultada sobre as matérias relevantes relacionadas ao comércio exterior, ainda que consistam em atos de outros órgãos (BIZELLI; BARBOSA, 2002).

No entendimento de Vazquez (2001), o objetivo da Câmara de Comércio exterior é a formulação das políticas e coordenação das atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, além de:

- definir as diretrizes da política de comércio exterior;
- manifestar-se previamente sobre as normas e a legislação sobre o comércio exterior e temas correlatos;
- dispor sobre as diretrizes para as alterações das alíquotas dos impostos de importação e exportação;
- fixar as diretrizes para as políticas de financiamento e de seguro de crédito das exportações;
- estabelecer as diretrizes para as políticas de desregulamentação do comércio exterior;
- avaliar o impacto das medidas cambiais, monetárias e fiscais sobre o comércio exterior;
- formular a política sobre a concessão de áreas de livre comércio, zonas francas e zonas de processamento de exportações;
- fixar as diretrizes para a promoção de bens e serviços brasileiros no exterior;
- indicar os parâmetros para as negociações bilaterais e multilaterais relativas ao comércio exterior.

Salientam Bizelli e Barbosa (2002, p.43-44), que na formulação e implementação da política de comércio exterior, a CAMEX deverá ter como foco,

Os compromissos internacionais firmados pelo país, em particular na Organização Mundial de Comércio (OMC), no Mercado Comum do Sul

(Mercosul), e na Associação Latino-Americana de Integração (Aladi); o papel do comércio exterior como instrumento indispensável à promoção do crescimento da economia nacional e pelo aumento da produtividade e da qualidade dos bens produzidos no país; as políticas de investimento estrangeiro, de investimento nacional no exterior e de transferência de tecnologia, que complementam a política de comércio exterior; e as competências de coordenação atribuídas ao Ministério das Relações Exteriores no âmbito da promoção comercial e da representação do governo nos diversos organismos internacionais.

A CAMEX é responsável também por alterações e imposições de alíquotas de impostos; fixar diretrizes relacionadas às políticas de financiamento e de seguro de crédito das exportações; formular políticas sobre a concessão de áreas de livre comércio, zonas francas e zonas de processamento de exportação; fixar diretrizes para promoções comerciais; estabelecer parâmetros para as negociações bilaterais e multilaterais relativas ao comércio exterior; entre outras. Para a realização destes compromissos, a CAMEX sempre busca avaliar o impacto de tais ações (CAMEX, 2000).

Conforme dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2011), sobre a estrutura, a CAMEX terá como órgão de deliberação superior e final um Conselho de Ministros composto pelos seguintes Ministros de Estado:

- do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que o presidirá;
- Chefe da Casa Civil da Presidência da República;
- das Relações Exteriores;
- da Fazenda;
- da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;
- do Planejamento, Orçamento e Gestão; e
- do Desenvolvimento Agrário.

Também participa da CAMEX o Conselho Consultivo do Setor Privado (CONEX). É formado por vinte representantes do setor privado para assessorar o Comitê Executivo de Gestão (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, 2011).

Outro comitê integrante da CAMEX é o Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (COFIG). Este comitê tem atribuições de enquadrar e acompanhar as operações do PROEX (Programa de Financiamento às Exportações)

e do FGE (Fundo de Garantia às Exportações) (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, 2011).

2.7.3 Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)

A Secretaria de Comércio Exterior é subordinada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, sendo um órgão criado pela Medida Provisória n. 1.795 (SEGRE, 2007).

A Secretaria de Comércio Exterior tem como função assessorar o titular da pasta na formulação, no acompanhamento e na execução da política da respectiva área (SEGRE, 2007).

Veio substituir o Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, cabendo-lhe conduzir as atividades inerentes ao comércio exterior, nas funções não conflitantes com a CAMEX, sendo de sua competência, conforme Vazquez (2001):

- emitir licenças de exportação e importação, cuja exigência será limitada nos casos impostos pelo interesse nacional;
- exercer prévia ou posteriormente a fiscalização de preços, pesos, medidas, classificação, qualidade e tipos declarados nas operações de exportação, diretamente ou em articulação com outros órgãos governamentais, ressalvada a competência da administração aduaneira;
- exercer, prévia ou posteriormente, a fiscalização de preços, pesos e medidas, qualidade e tipos nas operações de importação, respeitadas as atribuições de competência das repartições aduaneiras;
- estabelecer critérios para o financiamento da exportação e da produção industrial para exportação, bem assim, quando for o caso, para aquisição ou financiamento, por ordem e conta do Tesouro Nacional, de estoques e de outros produtos exportáveis;
- colaborar com o órgão competente na aplicação do regime de similaridade e do mecanismo do *drawback*;
- elaborar estatísticas de comércio exterior;
- traçar diretrizes da política do comércio exterior;

- pronunciar-se sobre a conveniência da participação do Brasil, em acordos ou convênios internacionais, relacionados com o comércio exterior;
- adotar medidas de controle das operações de comércio exterior, quando necessárias ao interesse nacional;
- baixar normas necessárias à implementação da política de comércio exterior, bem como orientar e coordenar sua expansão;
- estabelecer normas para fiscalização de embarque, com vistas a redução de custos;
- estabelecer as bases da política de seguros no comércio exterior;
- recomendar medidas tendentes a amparar produções exportáveis, considerando a situação específica dos diversos setores de exportação, bem como razões estruturais, conjunturais ou circunstanciais que afetem, negativamente, aquelas produções;
- normatizar, supervisionar, orientar, controlar e avaliar as atividades aduaneiras (VAZQUEZ, 2001).

A SECEX é um órgão integrante do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) que de acordo com Lopez e Gama (2005) é dividida nos seguintes departamentos:

- Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX): é responsável pela administração do sistema de comércio exterior (SISCOMEX) e pelas operações de comércio exterior, ou seja, análise e regularização de aspectos comerciais (LOPEZ; GAMA, 2005).
- Departamento de Defesa Comercial (DECOM): é responsável por analisar as solicitações de medidas contra as práticas desleais de comércio, como por exemplo, *dumping*, salvaguardas e subsídios. O departamento investiga os danos causados à produção doméstica e a relação causal com a finalidade de propor correções aos efeitos confirmados. Assim, o DECOM participa de negociações em órgãos internacionais e prepara a defesa brasileira em processos externos (LOPEZ; GAMA, 2005).

- Departamento de Negociações Internacionais (DEINT): coordena os trabalhos internos para a participação brasileira em negociações internacionais. Nas negociações com outros países, o departamento presta apoio técnico e desenvolve também atividades de comércio exterior com organismos internacionais (LOPEZ; GAMA, 2005).
- Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (DEPLA): elabora e divulga as estatísticas do desenvolvimento do comércio exterior, promovendo, ainda, ações para a implementação de políticas de comércio exterior junto a outras áreas ou entidades nacionais e estrangeiras (LOPEZ; GAMA, 2005).

2.7.4 Banco Central do Brasil (BACEN)

O Banco Central do Brasil é o órgão executivo central do sistema financeiro nacional. O BACEN integra o Sistema Financeiro Nacional e se coloca como órgão executor das deliberações do Conselho Monetário Nacional (BIZELLI; BARBOSA, 2002).

O Banco Central do Brasil é responsável por efetuar a troca de moeda estrangeira dentro do país. Além de estabelecer as normas sobre as operações cambiais, o BACEN fiscaliza e controla as operações de exportação/importação que são desenvolvidas no Sistema de Informações do Banco Central (SISBACEN). O SISBACEN é um sistema conectado ao BACEN e ao SISCOMEX para efeito de análise (BACEN, 2011).

Para concretizar os objetivos da política econômica, o Banco Central também interfere no mercado, por meio de seus agentes (BACEN, 2011).

O BACEN está vinculado ao Ministério da Fazenda, estabelecendo normas sobre as operações de câmbio, fiscalizando e controlando sua aplicação. As operações de câmbio se desenvolvem no Sistema de Informações do Banco Central (SISBACEN), que além de estar ligado ao Banco Central com os agentes do sistema financeiro nacional, está interligado ao SISCOMEX para efeito de análise (LOPEZ; GOMES, 2005).

Segundo Vazquez (2001), o BACEN tem a responsabilidade de cumprir e fazer cumprir as disposições que regulam o funcionamento do sistema e as normas expedidas pelo Conselho Monetário Nacional. Possui as seguintes atribuições:

- emitir papel-moeda e moeda metálica nas condições e limites autorizados pelo Conselho Monetário Nacional;
- executar os serviços do meio circulante;
- receber os recolhimentos compulsórios dos bancos comerciais e os depósitos voluntários das instituições financeiras e bancárias que operam no país;
- realizar operações de redesconto e empréstimo às instituições financeiras dentro de uma orientação voltada para a política econômica do Governo ou como auxílio a problemas de liquidez;
- efetuar, como instrumento de política monetária, operações de compra e venda de títulos públicos federais;
- regular a execução dos serviços de compensação de cheque e outros papéis;
- emitir títulos de responsabilidade própria, de acordo com as condições estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional;
- exercer o controle do crédito sob todas as suas formas;
- exercer a fiscalização das instituições financeiras, punindo-as quando necessário;
- autorizar o funcionamento, estabelecendo a dinâmica operacional de todas as instituições financeiras;
- estabelecer as condições para o exercício de qualquer cargo de direção nas instituições financeiras privadas;
- vigiar a interferência de outras empresas nos mercados financeiros e de capitais;
- controlar o fluxo de capitais estrangeiros, garantindo o correto funcionamento do mercado cambial, operando, inclusive, via ouro, moeda ou operações de crédito no exterior (VAZQUEZ, 2001).

No caso das operações *Back to Back*, competia ao BACEN, e somente a ele, toda a análise e deferimento das operações *Back to Back*, seguindo a CNC

(Consolidação das Normas de Câmbio), que era atualizada constantemente pelo BACEN (BACEN, 2011).

Em março de 2005, pela circular 3.280, o BACEN instituiu o novo Regulamento de Mercado de Capitais e Câmbio Internacionais – RMCCI, e transferiu para as instituições financeiras a responsabilidade pela análise e deferimento de operações *Back to Back*. Em 09 de fevereiro de 2009, através da circular n. 3.436, entra em vigor a atualização do RMCCI 28, Título 1, Capítulo 1 (Anexo A), conforme divulgado pelo BACEN (2011, p.1),

3. As pessoas físicas e as pessoas jurídicas podem comprar e vender moeda estrangeira ou realizar transferências internacionais em reais, de qualquer natureza, sem limitação de valor, sendo contraparte na operação agente autorizado a operar no mercado de câmbio, observada a legalidade da transação, tendo como base a fundamentação econômica e as responsabilidades definidas na respectiva documentação.

4. O disposto no item anterior se aplica inclusive às compras e vendas de moeda estrangeira relacionadas às operações de *Back to Back*.

O disposto no item 3 aplica-se às compras e às vendas de moeda estrangeira por pessoas físicas de jurídicas, residentes, domiciliadas ou com sede no país, em banco autorizado a operar no mercado de câmbio, para fins de constituição de disponibilidade no exterior e do seu retorno, bem como às operações *Back to Back* (BACEN, 2011).

2.7.5 Secretaria da Receita Federal (SRF)

A SRF é um órgão do Ministério da Fazenda responsável por fiscalizar (por meio do SISCOMEX) as entradas e saídas de produtos no país e por arrecadar os tributos aduaneiros desta prática (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2011).

Segundo Ratti (2001, p.254) a SRF é responsável por “[...] fiscalizar a correta utilização dos incentivos fiscais concedidos pela legislação em vigor às exportações e importações”.

Este órgão é responsável pela administração dos tributos internos e aduaneiros da União, fiscalizando as entradas e saídas de produtos do país e arrecada os direitos aduaneiros (tributos). As operações de comércio exterior são analisadas no SISCOMEX (LOPEZ; GAMA, 2005).

Na visão de Vazquez (2001, p.36), o campo de competência da Secretaria da Receita Federal abrange,

- planejar, supervisionar, executar, controlar e avaliar as atividades de administração tributária federal;
- propor medidas de aperfeiçoamento e regulamentação da legislação tributária federal e outras de política fiscal e tributária;
- interpretar e aplicar a legislação fiscal e correlata, relacionada com sua área de atribuição, baixando os atos normativos e instruções para sua fiel execução;
- acompanhar a execução da política tributária e fiscal e estudar os efeitos na economia do país;
- dirigir, supervisionar, orientar e coordenar os serviços de fiscalização, cobrança, arrecadação, recolhimento e controle dos demais tributos e rendas da União, salvo quando tais atribuições forem cometidas a outros órgãos;
- desenvolver sistema de coleta, elaboração e divulgação de informações econômico-fiscais, bem como desenvolver e manter sistema de processamento eletrônico de dados necessários a suas atividades;
- articular-se com entidades da administração pública federal direta, indireta e fundacional, bem assim com as demais entidades de direito público e privado, visando à integração do Sistema Tributário Nacional, mediante convênios para a permuta de informações, métodos e técnicas de ação fiscal;
- proceder ao julgamento de processos fiscais.

A Secretaria da Receita Federal está presente nos processos de exportações e importações, sendo a responsável pelo desembaraço aduaneiro das mercadorias nas operações que são efetivadas (VAZQUEZ, 2001).

A posição da Receita Federal sobre o *Back to Back*, por meio do Decreto n. 6.391 de 12 de março de 2008, instituiu que nas operações de câmbio relativas ao ingresso no país de receita de exportação de bens e serviços, a alíquota de IOP (Imposto sobre Operações Financeiras) seria de zero (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2011).

Reza o art. 15, parágrafo 1º, item V que: “Nas operações de câmbio relativas ao ingresso no país, de receitas de exportação de bens e serviços. Alíquota Zero” (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2011, p. 1).

Embora esse Decreto seja assunto pertinente à Receita Federal do Brasil, o entendimento do BACEN é o de que o ingresso de divisas decorrentes de *Back to Back* deve ser considerado como receita de exportação (BACEN, 2011).

O BACEN considera as operações de venda em *Back to Back*, como operações de exportação e no RMCCI elas são classificadas na subseção – 02 – seção específica de exportação (BACEN, 2011).

2.7.6 Departamento de Promoção Comercial (DPR)

Lopez e Gama (2005) apontam que o DPR está inserido na estrutura do Ministério das Relações Exteriores, planejando e executando programas e atividades de promoção comercial no exterior. Este órgão é integrado por quatro divisões:

- de Programas de Promoção Comercial (DPG): cuida do planejamento e administração das atividades de promoção e da administração dos Setores de Promoção Comercial (SECOMS);
- de Informação Comercial (DIC): responsável por pesquisa, coleta, processamento, acompanhamento e difusão de informações;
- de Operações de Promoção Comercial (DOC): responde pelo apoio ou organização de ações promocionais (missões comerciais, exposições, seminários etc.);
- de Feiras e Turismo (DFT): responde por ações promocionais pertinentes aos temas mencionados.

O Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores procura estimular as exportações brasileiras e promover Investimentos estrangeiros no Brasil. Tem como compromisso apoiar, em particular, as pequenas e médias empresas, levando aos exportadores brasileiros informações confiáveis, atualizadas e gratuitas (DEPARTAMENTO DE PROMOÇÃO COMERCIAL DO MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, 2011).

2.7.7 Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX-BRASIL)

A APEX-BRASIL fornece apoio às empresas de pequeno porte e possui como objetivo promover o crescimento das exportações destas empresas e, conseqüentemente, aumentar os produtos e o volume de vendas do Brasil para o exterior. Com o intuito de aumentar as exportações brasileiras, a APEX-BRASIL executa projetos com parcerias públicas e privadas, muitas vezes arcando com parte das despesas necessárias (APRENDENDO A EXPORTAR, 2011).

O governo federal criou organismos voltados ao comércio exterior, sendo a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), a Agência Especial de Exportação (APEX), que juntamente com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

Empresas (SEBRAE) e o Departamento de Promoção Internacional do Itamaraty, entre outros, tem como foco dar maior agilidade, facilidade e financiamentos para as empresas exportadoras (DIAS; RODRIGUES, 2004).

Para Lopez e Gama (2005, p. 183) “a APEX-BRASIL apóia as empresas de pequeno porte, visando o crescimento de suas exportações e, por consequência, aumentos de produtos e volumes vendidos ao exterior”.

Os projetos e investimentos realizados pela APEX envolvem, conforme Lopez e Gama (2005):

- identificação de produtos com condições favoráveis de exportação e de potenciais mercados consumidores, incluindo missões de prospecção de vendas;
- adequação de processos e de produtos, abrangendo capacitação e treinamento de pessoal especializado em comércio exterior;
- desenvolvimento de marcas;
- promoção comercial por meio de realização e participação de eventos, a exemplo de feiras e missões comerciais;
- estruturação de encontros de negócios;
- ações promocionais em parceria com empresas fortes ou mesmo globais de distribuição e varejo, tais como supermercados e redes de comércio de mercadorias diversificadas.

Os investimentos da APEX-BRASIL vão desde o desenvolvimento da marca até o encontro de negócios. Dados de Aprendendo a Exportar (2011) destacam que a APEX-BRASIL auxilia na:

- identificação do produto e identificação de possíveis importadores;
- adequação de modo de produção e do próprio produto para determinado país;
- adequação de mão-de-obra;
- promoção comercial;
- criação de parcerias com empresas fortes no ramo de distribuição, tais como, supermercados e redes de comércio de mercadorias diversificadas.

2.7.8 Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

É um órgão privado que contribui com a orientação técnica e patrocina as iniciativas da abertura de empresas nacionais de pequeno porte, no Brasil e no exterior (SEBRAE, 2011).

O SEBRAE é um organismo privado vinculado à Confederação Nacional da Indústria (CNI), buscando contribuir com orientação técnica e patrocínio a iniciativas do empresariado nacional de pequeno porte, no Brasil e no exterior (LOPEZ; GAMA, 2005).

2.7.9 Banco do Brasil (BB)

O Banco do Brasil é uma instituição financeira que colabora com o desenvolvimento do comércio exterior. Conforme dados do Banco do Brasil (2011), seus principais programas voltados para o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro são:

- Programa de Geração de Negócios Internacionais (PGNI) que presta atendimento integral às empresas;
- Balcão de Comércio Exterior, onde as empresas podem realizar comércio exterior *on-line*.

Além de suas responsabilidades como instituição financeira, destacam Lopez e Gama (2005) que o Banco do Brasil também é responsável por:

- emissão de Certificados de Origem do SGP (Sistema Geral de Preferências);
- emissão de documentos do comércio exterior;
- administração do PROEX (Programa de Financiamento à Exportações);
- auxílio do governo em diversos serviços.

O Banco do Brasil possui atualmente um departamento em Brasília destinado especificamente às autorizações de operações *Back to Back* (BANCO DO BRASIL, 2011).

O Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), como única fonte de financiamento de longo prazo no Brasil, o Banco do Brasil, a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), a Fundação Centro do Comércio Exterior (FUNCEX), e principalmente o empresário nacional como peças fundamentais para a divulgação e o crescimento desse mercado (DIAS; RODRIGUES, 2004).

2.7.10 Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT)

A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos é responsável pelo programa Exporta Fácil que se encontra no endereço eletrônico dessa instituição. A ECT tem como objetivo simplificar os processos de exportação quando são limitados ao valor máximo de US\$10 mil ou 30 quilos, sendo que não existem restrições quanto à quantidade de embarques. Este programa está disposto de forma simplificada e dispõe de um único formulário com múltiplas funções; faturamento simplificado; contrato de câmbio com boleto simplificado; pagamento da importação por cartão de crédito e utilização da logística dos correios até a entrega ao importador (GOVERNO FEDERAL BRASILEIRO, 2004).

A Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos instituiu o Programa Exporta Fácil que busca a simplificação do processo de exportação (SEGRE, 2007).

2.7.11 Órgãos Internacionais

Nas relações internacionais existem duas organizações de porte mundial que são de fundamental importância, que são a Organização Mundial do Comércio (OMC) e a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) (PORTAL SÃO FRANCISCO, 2011).

A OMC foi criada em 01 de janeiro de 1995 e localiza-se em Genebra, na Suíça. Ela é conduzida por um diretor-geral, e tem em seu quadro 146 países-membros. É, de acordo com ela mesma, a única organização internacional global que lida com as regras de comércio entre as nações. Seu objetivo é ajudar os produtores de mercadorias e serviços, exportadores ou importadores a conduzir e realizar seus negócios, buscando sempre o ordenamento do comércio mundial entre

os países, estabelecendo regras que são aceitas por todos, de modo a tornar o comércio mais justo entre estes países (KEEDI, 2004).

A Organização Mundial do Comércio (OMC) é responsável pela gestão dos acordos gerais sobre tarifas e comércio (SEGRE, 2007).

Já a UNCTAD, foi estabelecida em 1964 e é um fórum permanente para realizar discussões intergovernamentais. A UNCTAD é também o principal órgão da Assembléia Geral das Nações Unidas para o comércio, investimento e desenvolvimento (KEEDI, 2004).

A UNCTAD age para convencer os países desenvolvidos no comércio internacional a reduzirem ou até mesmo eliminarem suas tarifas e barreiras ao comércio exterior. Desta forma, países em desenvolvimento não ficam desamparados ao tentarem entrar no mercado internacional, sendo amparados por todos os demais países participantes das Nações Unidas (KEEDI, 2004).

No âmbito global, explica Segre (2007, p. 33) que surgiram o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), também conhecido como Banco Mundial, e o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT).

O FMI e o BIRD têm atuações voltadas para o campo da cooperação monetária e financeira, e a OMC atua no ordenamento e na cooperação comerciais. O FMI tem como objetivo primordial auxiliar os países a solucionar os desequilíbrios em seus balanços de pagamentos. O BIRD tem como atribuição promover o crescimento de regiões e países com os menores índices de desenvolvimento relativo.

Destaca-se ainda outras organizações internacionais: Mercosul; Nações Unidas; Organização para Alimentação e Agricultura da ONU (FAO); Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE); Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD); União Européia; Comissões Econômicas das Nações Unidas (SEGRE, 2007).

2.8 AS OPERAÇÕES *BACK TO BACK*

O *Back to Back* é uma intervenção comercial que consiste quando uma empresa estabelecida no Brasil compra determinado produto no exterior e vende-a a um terceiro, sendo que tanto a aquisição como a entrega, ocorrem no exterior, sem

trânsito pelas fronteiras do país, e tudo sob comando de uma empresa brasileira, a qual mediante o recebimento dos valores da venda efetuará o pagamento das compras (BANCO DO BRASIL, 2011).

A operação *Back to Back* trata-se de uma operação de venda internacional conjugada simultaneamente ou anterior à compra do produto, que será objeto da venda em um terceiro mercado, em que a mercadoria será encaminhada diretamente do país vendedor para o país comprador (LOPEZ; GAMA, 2005).

Assim, a empresa brasileira promove uma triangulação, comprando de um país e revendendo para outro, sem que o produto circule fisicamente pelo território nacional (LOPEZ; GAMA, 2005).

Segundo dados do Banco do Brasil (2011), a empresa poderá contar com a intermediação também de um agente no exterior que poderá se responsabilizar pela condução do processo sem atribuir ao mesmo a posse da mercadoria, pois a operação *Back to Back* compreende uma operação triangular, ou seja, envolverá apenas três empresas:

- fornecedora: a empresa que fabrica a mercadoria e que a vende para a empresa brasileira;
- compradora: a empresa brasileira, que por sua vez efetua a venda da mercadoria para outra empresa no exterior que também é considerada como compradora final;
- empresa no exterior: considerada como a compradora final.

Portanto, uma operação *Back to Back*, compreende tanto uma operação de exportação como de importação.

O *Back to Back*, segundo o BACEN (2011), se enquadra no tipo de exportação indireta ou interveniente.

Assim, a empresa brasileira promove uma triangulação, comprando de um país e revendendo para outro, sem que o produto circule fisicamente pelo território nacional (LOPEZ; GAMA, 2005).

2.8.1 A Manutenção de Recursos no Exterior

De acordo com o art. 1 da Resolução n. 3.548, de 12 março de 2008, do Banco Central do Brasil (Anexo B), os recursos relativos ao recebimento de

exportação de mercadoria e serviços poderão ser integralmente mantidos no exterior, conforme o Banco Central do Brasil (2008):

- os exportadores brasileiros de mercadoria e serviços podem manter no exterior a integralidade dos recursos relativos ao recebimento de suas exportações;
- a posição do BACEN é a de que os ingressos de divisas decorrentes de operações *Back to Back* devem ser considerados como exportação;
- as normas vigentes não estabelecem prazo para o ingresso das divisas de exportação.

2.8.2 Solicitando Autorização para Operar *Back to Back*

Segundo dados do Banco Central do Brasil (2009), a solicitação de autorização para operacionalizar *Back to Back* refere-se à solicitação para autorização de contratação dos contratos de câmbio exportação (tipo 01) e de importação (tipo 02). A empresa deverá formalizar a solicitação junto à instituição financeira autorizada a operar em câmbio, informando:

- os nomes das empresas no exterior: a fornecedora e a compradora;
- os valores e prazos negociados para o recebimento e o pagamento;
- nome e país do agente, e o valor da comissão, quando houver;
- apresentação de cópias dos documentos comerciais (Fatura *Invoice* e Conhecimento de embarque);
- as valores para a contratação dos contratos Tipo 01 e 02;
- o valor da venda deverá ser superior ao valor da compra para que haja o ganho financeiro;
- apresentação de cópia da autorização do SECEX/DECEX – RJ, no caso de se tratar de operações envolvendo produtos sujeitos a cota na exportação ou operações envolvendo restrições comerciais impostas pela Organização das Nações Unidas (ONU) (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

Os contratos de câmbio deverão ser celebrados em uma mesma instituição financeira e para liquidação pronta (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

Geralmente, o contrato de câmbio de exportação (Tipo 01), é celebrado e liquidado previamente à contratação e liquidação do contrato de câmbio de importação (Tipo 02). Mas, há casos em que o vendedor no exterior, para sua própria segurança, exige que uma parte do valor da venda seja efetuada previamente ao embarque e vincula o pagamento restante à entrega dos originais dos documentos (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

Neste caso, a empresa brasileira deverá apresentar cópia da Fatura Pró Forma, onde constará a data prevista do embarque juntamente com a declaração, que apresenta o motivo da necessidade de se efetuar a parcela de pagamento prévio ao embarque e que haja o comprometimento da mesma de apresentar cópia dos documentos comerciais tão logo o embarque no exterior seja concretizado (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

Segundo o Banco Central do Brasil (2009), os contratos de câmbio deverão ser celebrados nas seguintes naturezas: exportação – Tipo 01 – código da natureza 10447 e o de importação – Tipo 02 – código da natureza 15442 (RMCCI: Título 1 – Mercado de Câmbio, Capítulo 8 – Codificação de Operações de Câmbio, Seção 2 – Natureza de Operação, na subseção 2 de Exportação, e na subseção 3 de Importação.). Por meio desses códigos de natureza os contratos de câmbio são identificados como operações *Back to Back* (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

Para as operações *Back to Back* não se faz necessário confecção de RE – Registro de Exportação.

2.8.3 Prazos e Intervalos nas Operações *Back to Back*

Os prazos para recebimento e pagamento, não deverão ser mais que 180 dias da data de embarque no exterior, havendo intervalo máximo de 90 dias entre a data do recebimento e a data do pagamento (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

2.8.4 Contrato de Adiantamento (ACC) e Operações *Back to Back*

A transformação de contrato de ACC em *Back to Back* não é possível, pois o objetivo do adiantamento é o de financiar a produção de bens para a exportação (ZADRA, 2005).

Nas operações *Back to Back* não há produção de bens no Brasil, pois tanto na operação de venda como na de compra, ambas são realizadas no exterior, havendo apenas o ingresso e a saída de divisas com a ocorrência do pagamento e do recebimento dos valores negociados na operação (ZADRA, 2005).

2.8.5 Convênio de Créditos Recíprocos (CCR) e Operações *Back to Back*

Pelo fato da transação comercial nas operações *Back to Back* não envolver o Brasil, não havendo saída nem entrada de mercadorias nas fronteiras do país, não existe a possibilidade de que sejam cursados dentro do Convênio de Créditos Recíprocos – CCR (ZADRA, 2005).

A vinculação do contrato na transação PCCR200 do SISBACEN, efetivando o pedido de reembolso é efetuado apenas quando as operações envolvem o Brasil (ZADRA, 2005).

2.8.6 Pagamento Previamente ao Recebimento

No entendimento de Zadra (2005), dependendo da negociação efetuada entre as partes envolvidas poderá ocorrer o pagamento da importação, sendo exibido anteriormente ao recebimento da exportação. Esta situação poderá ocorrer pelos seguintes motivos:

- quando na negociação, a compra da mercadoria pela empresa brasileira for efetuada por um prazo inferior ao da venda realizada;
- quando por exigência da empresa fornecedora da mercadoria, o pagamento da operação for exigido em parte ou em sua totalidade anteriormente ao embarque da mercadoria (ZADRA, 2005).

2.8.7 Operações com *Incoterms* diferentes

As operações *Back to Back* poderão ser negociadas com *Incoterms* distintos. O *Back to Back* tem como característica a existência de ganho financeiro, e a comprovação do ganho financeiro se dará pela diferença entre o valor de custo da importação e o valor de custo da exportação. Se os *Incoterms* forem distintos, deverá sempre ser apurado o valor líquido (valor de custo) dos mesmos, deduzindo as despesas incluídas (TRANSAEX COMÉRCIO INTERNACIONAL, 2008).

2.8.8 Operações Negociadas com Empresas Situadas em um mesmo País

Em uma operação *Back to Back* poderá ocorrer tanto a compra como a venda dentro de um mesmo país (TRANSAEX COMÉRCIO INTERNACIONAL, 2008).

A *Back to Back* gera diversas combinações de negócios, como, por exemplo, exportar o produto do Brasil, agregar alguma parte no exterior e de lá finalizar o processo de exportação para um terceiro país (TRANSAEX COMÉRCIO INTERNACIONAL, 2008).

Além disso, não pressupõe, necessariamente, que o negociador brasileiro compre de um país e venda para outro. A compra e a venda podem acontecer no mesmo país, ou seja, é possível comprar uma mercadoria na Itália e vender para um cliente naquele mesmo país. Para esse tipo de transação, é importante conhecer, também, a legislação do país com que se negocia, pois ela pode conter restrições (TRANSAEX COMÉRCIO INTERNACIONAL, 2008).

2.8.9 Tratamento Tributário

Segundo a Solução de Consulta n. 202, de 16 de outubro de 2003 da Secretaria da Receita Federal sobre contribuição para PIS/Pasep, a receita de operações *Back to Back* não caracteriza exportação, não podendo se aplicar a isenção da contribuição de PIS relativa à exportação de mercadorias, baseando-se no dispositivo legal Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966, art. 111; Medida Provisória n. 2.158-35, de 24 de agosto de 2001, art. 14, incisos II e IX, e § 1º (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2003).

O mesmo entendimento se tem por parte da Receita Federal sobre a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS, baseado na Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966, art. 111; Medida Provisória n. 2.158-35, de 24 de agosto de 2001, art. 14, incisos II e IX (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2003).

Diversas ações por parte de empresas que utilizam o *Back to Back* têm sido colocadas em pauta, pela divergência de entendimento da Receita Federal e do Banco Central do Brasil (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2003).

Apresenta-se no próximo capítulo, os procedimentos metodológicos utilizados para o desenvolvimento da pesquisa.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Neste item apresenta os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa para a coleta dos dados, a abordagem da pesquisa, tratamento e apresentação das informações coletadas, visando responder aos objetivos do trabalho.

Os procedimentos metodológicos são o caminho do pensamento e a prática exercida na abordagem da realidade; sendo que, nesse caminho, a metodologia ocupa um lugar central no interior das teorias e está sempre referida a elas (MINAYO, 1999).

3.1 TIPOS DE PESQUISA

A escolha quanto ao tipo de pesquisa descreve como o trabalho será realizado. Aconselha-se partir dos objetivos do projeto para definir que tipo de pesquisa é mais apropriado. Neste ponto, é recomendável a distinção entre o delineamento da pesquisa e as técnicas de coleta e análise de dados a utilizar (ROESCH, 2005).

Toda e qualquer classificação se faz mediante algum critério. Com relação às pesquisas, é usual a classificação com base em seus objetivos gerais (GIL, 2002).

Desta forma, este estudo utilizou a pesquisa bibliográfica e documental para resolver o problema de pesquisa.

3.1.1 Pesquisa Bibliográfica

A pesquisa bibliográfica é realizada em bibliotecas públicas, faculdades, universidades e bibliotecas virtuais (OLIVEIRA, 2002).

Trata-se do levantamento de toda a bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita. Busca colocar o pesquisador em contato direto com aquilo que foi escrito sobre determinado assunto, com o objetivo de permitir ao cientista tirar conclusões (LAKATOS; MARCONI, 1991).

Quanto ao meio de investigação, a pesquisa bibliográfica é referenciada como um meio de investigação que abrange toda a bibliografia já tornada pública em

relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisa, monografias, teses etc. (MATTAR, 2001).

A tipologia do presente trabalho caracterizou-se como uma pesquisa bibliográfica, pois foram expostos conteúdos relacionados ao comércio exterior e peculiaridades existentes no processo que é o foco deste estudo.

Os dados foram coletados por meio dos documentos existentes já publicados em livros, revistas, periódicos, *sítes* da Internet, entre outros.

3.1.2 Pesquisa Documental

A técnica documental vale-se de documentos originais que ainda não receberam tratamento analítico por nenhum autor. É uma das técnicas decisivas para a pesquisa em ciências sociais e humanas (HELDER, 2006).

O método mais conhecido de análise documental é o método histórico que consiste em estudar os documentos visando investigar os fatos sociais e suas relações com o tempo sócio-cultural-cronológico (RICHARDSON, 1999).

Neste sentido, utilizou-se a pesquisa documental, uma vez que a acadêmica pesquisadora realizou uma pesquisa em normas e regulamentos vigentes da legislação brasileira com relação à composição dos procedimentos *Back to Back*.

3.2 ABORDAGEM DA PESQUISA

Por definição, as abordagens da pesquisa, que podem ser qualitativa e/ou quantitativa em pesquisa encerram conjuntos de práticas interpretativas, denominados métodos, que, em tese, não se prendem a único campo do conhecimento; entendido como o conhecimento como área fronteira de manifestação dos processos de produção científica (LANDIM et al, 2006).

3.2.1 Abordagem Qualitativa

A pesquisa qualitativa é apropriada para a avaliação formativa, quando se trata de melhorar a efetividade de um programa, ou plano, ou mesmo quando é o caso da proposição de planos, ou seja, quando se trata de selecionar as metas de

um programa e construir uma intervenção, mas não é adequada para avaliar resultados de programas ou planos (ROESCH, 2005).

As pesquisas qualitativas são exploratórias, ou seja, estimulam os entrevistados ou o pesquisador a pensar livremente sobre algum tema, objeto ou conceito. Elas fazem emergir aspectos subjetivos e atingem motivações não explícitas, ou mesmo conscientes, de maneira espontânea. São usadas quando se busca percepções e entendimento sobre a natureza geral de uma questão, abrindo espaço para a interpretação (IBOPE, 2011).

A presente pesquisa foi caracterizada como sendo qualitativa, haja vista ter como principal objetivo a interpretação do fenômeno que se observa, ou seja, os procedimentos para a utilização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*. Além disso, o estudo valeu-se da interpretação dos dados de maneira descritiva, que é uma das características da abordagem qualitativa, sendo as informações obtidas não quantificáveis como na pesquisa quantitativa.

3.3 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população da pesquisa é definida como sendo a totalidade dos indivíduos que se esteja analisando. Para Roesch (2005, p.61), “população é um grupo de pessoas ou empresas que se interessa entrevistar ou questionar para o propósito específico de um estudo”.

A pesquisa pode ser considerada um procedimento formal com método de pensamento reflexivo que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para se descobrir verdades parciais (LAKATOS; MARCONI, 1991).

Já a amostra, para Marconi e Lakatos (1991, p.52), “é uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo/população”.

Desta forma, a população e amostra não estão presentes neste estudo, uma vez que a acadêmica pesquisadora efetuou uma pesquisa documental em livros e normativas específicas da legislação brasileira relativas à operação *Back to Back*.

3.4 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Os dados foram coletados por meio de fontes secundárias. Os dados primários são aqueles coletados com o único objetivo de satisfazer às necessidades da pesquisa, e os dados secundários, são aqueles que já foram coletados e catalogados e que já estão disponíveis para consulta (MATTAR, 2001).

Como a pesquisa definida foi do tipo documental e bibliográfica, os dados foram coletados em livros, apostilas do Banco do Brasil, normativas da legislação brasileira, *sítes* e periódicos, devidamente referenciados.

Para o tratamento e análise dos dados, foi utilizada a técnica de análise de conteúdo. A informação colhida pelo pesquisador, através da aplicação de técnicas, normalmente é apresentada na forma de textos. A análise de textos em pesquisa científica tem sido conduzida principalmente através de um método denominado de análise de conteúdo (ROESCH, 2005).

Os resultados foram apresentados na forma de texto. Para Roesch (2005), a informação colhida pelo pesquisador, através da aplicação de técnicas, normalmente é apresentada na forma de textos. A análise de textos em pesquisa científica tem sido conduzida principalmente através de um método denominado de análise de conteúdo.

3.5 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO DA PESQUISA

A pesquisa documental foi realizada em livros apostilas do Banco do Brasil, normativas da legislação brasileira, *sítes* e periódicos relacionados as operações *Back to Back*.

No próximo capítulo, apresenta-se a experiência da pesquisa, com todos os dados encontrados com a pesquisa documental e bibliográfica com relação ao regime *Back to Back*.

4 EXPERIÊNCIA DE PESQUISA

Este capítulo apresenta os procedimentos na utilização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*, a logística para a triangulação e o cronograma da operação do regime em estudo.

4.1 PROCEDIMENTOS NA UTILIZAÇÃO DO REGIME *BACK TO BACK*

Qualquer empresa, para poder exportar, torna-se necessário o cadastro no Registro de Exportadores e Importadores (REI), que é automaticamente realizado no ato da primeira operação no sistema, conforme MDIC (2010).

De acordo com o *site* Aprendendo a Exportar (2011), existem apenas dois motivos que podem negar, suspender ou cancelar a inscrição no REI nos casos de punição em decisão administrativa final, são eles:

- por infrações de natureza fiscal, cambial e de comércio exterior; ou
- por abuso de poder econômico.

Com o intuito de viabilizar a medição brasileira do comércio internacional de serviços, foi criado pelo governo federal o Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços, Intangíveis e outras operações que produzam variações no patrimônio (MDIC, 2010).

Para o credenciamento no Siscomex, o exportador deverá se amparar na Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal do Brasil – SRF n. 650, de 12 de maio de 2006. Formalizado esse credenciamento o titular ou seu representante (empregado ou despachante), terá sua habilitação (MDIC, 2010).

A Instrução Normativa SRF n. 650 estabelece procedimentos de habilitação de importadores, exportadores e internadores da Zona Franca de Manaus para operação no Siscomex e credenciamento de seus representantes para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro (MDIC, 2010).

As operações de importação e de exportação poderão ser realizadas por pessoas físicas ou jurídicas que estiverem inscritas no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) (MDIC, 2010).

As operações *Back to Back* ocorrem quando uma empresa brasileira compra os produtos de um país e os revende para outro, sendo que a troca das

mercadorias é feita diretamente entre esses países sem que os produtos transitem fisicamente pelo Brasil (Solução de Consulta 202 de 16 de outubro de 2003 da Secretaria da Receita Federal – Ministério da Fazenda – ANEXO C), assim não obriga a empresa do Brasil a toda a burocracia comercial, sendo que essas operações devem ter o aval do BACEN (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011).

Do ponto de vista da regulamentação cambial, não há mais a necessidade de autorização específica por parte do Banco Central para a realização de operações de *Back to Back*. As operações de câmbio relativas ao pagamento e recebimento de recursos decorrentes dessas transações são realizadas diretamente com instituições autorizadas pelo Banco Central a operar no mercado de câmbio, observados os aspectos de legalidade e legitimidade aplicáveis a todas as operações de câmbio (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011).

Após a publicação do RMCCI – Circular 3.280, o BACEN transferiu para os bancos a análise e autorização de todos os processos *Back to Back*.

De acordo com dados do Banco do Brasil (2011), a empresa, mediante o recebimento dos valores das vendas, efetuará o pagamento das compras. Essa regulamentação se destina a todas as empresas estabelecidas no Brasil.

As principais vantagens observadas com a operação de *Back to Back*, conforme o Banco do Brasil (2011), são:

- Ganho financeiro com a operação, tendo em vista que o valor da venda deverá ser maior que o valor da compra.
- Não há necessidade de se emitir RE nem SD, pois não há ingresso nem saída de mercadoria do Brasil.
- Equipe especializada na análise de documentos e na orientação ao cliente, quanto à operacionalização da modalidade.

O Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI), em seu Título 1, do Capítulo 1, orienta sobre o pagamento e o recebimento da moeda estrangeira, disposto no Anexo A.

4.2 LOGÍSTICA PARA A TRIANGULAÇÃO DO REGIME *BACK TO BACK*

O *Back to Back* consiste na compra e venda de bens no mercado internacional, sem que eles transitem pelo território brasileiro, com a participação, em regra geral, de três países (BANCO DO BRASIL, 2011).

Esta operação gera diversas combinações de negócios, como, por exemplo, exportar o produto do Brasil, agregar alguma parte no exterior e de lá finalizar o processo de exportação para um terceiro país (BANCO DO BRASIL, 2011).

Além disso, não pressupõe, necessariamente, que o negociador brasileiro compre de um país e venda para outro. A compra e venda pode acontecer no mesmo país, ou seja, é possível comprar uma mercadoria na Itália e vender para um cliente naquele mesmo país. Para esse tipo de transação, é importante conhecer, também, a legislação do país com que se negocia, pois ela pode conter restrições (CAMPOS, 2011).

Ou seja, quando uma determinada empresa brasileira importadora e exportadora recebe um pedido para fornecimento de determinados produtos e seus fornecedores estão sediados fora do Brasil, por questões logísticas e econômicas, não haverá a necessidade de que estes produtos passem pelo Brasil para depois chegar ao destino final, ou seja, poderão ser embarcados diretamente ao país do comprador, por ordem da empresa brasileira (HORTMANN, 2009).

Outra particularidade é que o comprador/vendedor no mercado internacional entra como intermediário do negócio e não como agente, porque não existe pagamento de comissão. Trata-se de uma operação financeira em que o negociador fará a aquisição da mercadoria, responsabilizando-se pelo pagamento e dará prosseguimento à venda no mercado internacional (HORTMANN, 2009).

No comércio internacional é possível fazer certas operações que oferecem algumas vantagens. Muitas dessas operações são inovadoras, sendo que atualmente a dificuldade encontra-se na falta de legislação específica sobre o assunto (HORTMANN, 2009).

No caso da operação *Back to Back* há a possibilidade de muitas combinações, como adquirir um produto num país "A", enviá-lo a outro país "B", por conta e ordem de comprador brasileiro ou exportar um produto do Brasil, agregar outros componentes no exterior e exportar para um terceiro país. Uma outra opção pode ser a compra e venda no mesmo país, ou seja, compra-se bens de um fornecedor na Inglaterra para depois vendê-lo para uma empresa na própria Inglaterra (CIESP, 2011).

A figura 1 ilustra a logística da triangulação do regime *Back to Back*.

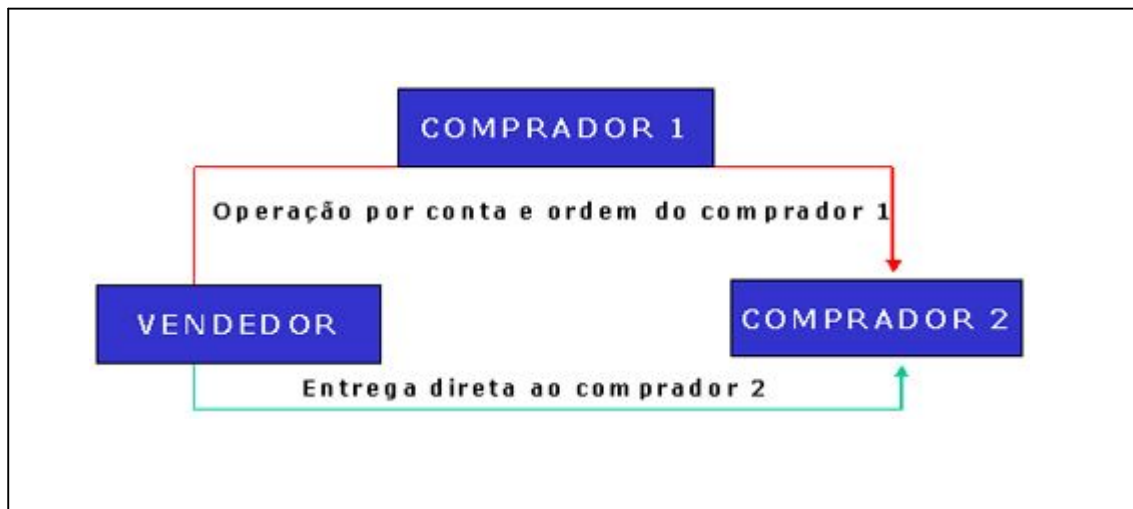


Figura 1: Triangulação do Regime *Back to Back*.
Fonte: CIESP, 2011.

Nesta triangulação, o exportador que está no país C (Vendedor) embarca a mercadoria diretamente do país (Comprador 1) mediante uma carta de crédito emitida por um banco do país do Comprador 1 que, por sua vez, a emite garantindo por uma carta emitida por um banco no país do Comprador 2 (CIESP, 2011).

Na operação *Back to Back*, apenas o Vendedor está estabelecido no Brasil, não havendo trânsito físico das mercadorias em território nacional, mas apenas uma operação de natureza cambial, podendo ser emitida carta de crédito (CIESP, 2011).

Não constitui um determinado tipo de carta de crédito, pois não está previsto nas RUU, no entanto se trata de uma operação baseada em duas cartas de crédito, ou seja, um crédito que é respaldado por outro, por isso seu nome (CIESP, 2011).

Não acontece operação de importação/exportação de mercadorias, também não há incidência de II, IPI, ICMS e PIS/COFINS-importação (CIESP, 2011).

A Receita Federal, no dia 08 de outubro de 2008 realizou uma Solução de Consulta n. 323/08 (ANEXO D). O *Back to Back*, isto é, a compra e venda de produtos estrangeiros realizada no exterior por empresas estabelecidas no Brasil, não caracteriza operação de exportação. Não está abrangido pela não incidência da

COFINS prevista no art. 6º da Lei 10.833¹. A base de cálculo da COFINS é o faturamento que corresponde ao total das receitas auferidas pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil.

Sendo assim, a base de cálculo da COFINS na operação *Back to Back*, corresponde ao valor da fatura comercial emitida pelo adquirente, de fato pessoa jurídica no exterior (BONILHA, 2008).

Assim, a empresa sediada no Brasil, por exemplo, tem uma receita. Essa receita, para fins de contribuição social, não foi tratada de forma universal, sendo considerada como uma receita geral, passível de tributação (BONILHA, 2008).

Na operação *Back to Back* há uma simples compra e venda internacional, ele compra a mercadoria, efetivamente compra, e ele manda entregar em outro lugar. Então ele revende a mercadoria (BONILHA, 2008).

A documentação internacional é a mesma exigida para qualquer importação ou exportação: fatura *pro forma*, contrato de compra e venda, fatura comercial, conhecimento de embarque (documento que pode indicar as características e possibilidades estipuladas na operação triangular) (CAMPOS, 2011).

Vale ressaltar que entre diversas vantagens a operação não necessita de registros para licenciamento da operação como: LI, DI, DSI, RE, DDE, DSE e na emissão de notas fiscais. Entretanto, corrobora o autor destacando que são

¹ **Art. 6º** A COFINS não incidirá sobre as receitas decorrentes das operações de:

I - exportação de mercadorias para o exterior;

~~II - prestação de serviços para pessoa física ou jurídica domiciliada no exterior, com pagamento em moeda conversível;~~

II - prestação de serviços para pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, cujo pagamento represente ingresso de divisas; (Redação dada pela Lei nº 10.865, de 2004)

III - vendas a empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação.

§ 1º Na hipótese deste artigo, a pessoa jurídica vendedora poderá utilizar o crédito apurado na forma do art. 3o, para fins de:

I - dedução do valor da contribuição a recolher, decorrente das demais operações no mercado interno;

II - compensação com débitos próprios, vencidos ou vincendos, relativos a tributos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal, observada a legislação específica aplicável à matéria.

§ 2º A pessoa jurídica que, até o final de cada trimestre do ano civil, não conseguir utilizar o crédito por qualquer das formas previstas no § 1º poderá solicitar o seu ressarcimento em dinheiro, observada a legislação específica aplicável à matéria.

§ 3º O disposto nos §§ 1º e 2º aplica-se somente aos créditos apurados em relação a custos, despesas e encargos vinculados à receita de exportação, observado o disposto nos §§ 8º e 9º do art. 3º.

§ 4º O direito de utilizar o crédito de acordo com o § 1º não beneficia a empresa comercial exportadora que tenha adquirido mercadorias com o fim previsto no inciso III do caput, ficando vedada, nesta hipótese, a apuração de créditos vinculados à receita de exportação.

necessários alguns documentos internacionais como fatura pro forma, contrato de compra e venda, fatura comercial e conhecimento de embarque (documento que pode indicar as características e condições estipuladas na operação triangular) (CIESP, 2011).

De acordo com o *site* Aduaneiras (2011), como tem aumentado o número de questões sobre as operações *Back to Back*, destaca-se que estas operações não são regulamentadas, devendo-se atentar para:

- São operações triangulares, em que se realizam, concomitantemente, uma compra e uma venda, normalmente envolvendo três países (ex.: Brasil compra dos Estados Unidos e vende para a França).
- Como regra geral, os bens não transitam pelo Brasil. Como no exemplo acima, por ordem do comprador brasileiro, os bens são despachados diretamente (ou entregues) para o comprador francês pelo fornecedor americano.
- O pagamento ao fornecedor americano, assim como o recebimento do comprador francês, pode ser efetuado por ordem de pagamento bancária ou mediante utilização de qualquer outro instrumento de pagamento aceito pela legislação brasileira e, portanto, a operação não exige, necessariamente, utilização de cartas de crédito. Por essa razão, não devem ser confundidas com cartas de crédito *Back to Back*, pois estas são apenas instrumentos utilizáveis, eventualmente, em pagamento de operações que levam o mesmo nome.
- Como inexistente regulamentação própria, estas operações dependem de prévia e expressa autorização do Banco Central do Brasil, cuja solicitação (modelo fornecido pelo próprio BACEN) deve ser dirigida, ao seu Departamento de Capitais Estrangeiros e Câmbio/GT/Comex, com identificação completa do solicitante, devendo conter as seguintes informações básicas:
 - a) Sobre a Compra: mercadoria, fornecedor, *Incoterms*, condição de pagamento, comissão de agente e despesas adicionais;
 - b) Sobre a Venda: mercadoria, comprador, *Incoterms*, condição de pagamento, comissão de agente, despesas adicionais e resultado.

- A operação também depende de autorização da SECEX e, portanto, solicitação semelhante deverá ser dirigida ao seu Departamento de Operações Comerciais (DECEX), que examinará a operação quanto ao aspecto comercial.
- O pagamento ao fornecedor estrangeiro somente poderá ser concretizado após o recebimento do valor relativo à venda. Casos excepcionais poderão ser apreciados desde que apresentadas garantias de pagamento que sejam aceitas pelo BACEN.
- As operações não poderão ser cursadas no CCR – Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos.
- Toda a sistemática cambial a ser adotada pela empresa brasileira será indicada na autorização expedida pelo BACEN.
- Considerando a inexistência de trânsito da mercadoria pelo Brasil, a compra e a venda não gerarão, respectivamente, qualquer registro de importação (LI, DI) ou de exportação (RE, DDE), tampouco emissão de documentos fiscais.
- Tratam-se, pois, de operações financeiras, gerando apenas movimento de caixa como resultado dos contratos de câmbio, tempestivamente liquidados.

4.3 CRONOGRAMA DA OPERAÇÃO *BACK TO BACK*

A operação *Back to Back* é uma operação sem RE, pois a mercadoria não circula no Brasil. É apenas movimento financeiro registrado (CUNHA, 2011).

Segundo esta sistemática, fruto exclusivo da prática comercial, o comando das operações parte da sociedade brasileira, a quem caberá tanto o pagamento da sociedade situada no exterior, pela compra realizada, quanto o recebimento dos valores correspondentes à venda efetuada, sendo a mercadoria encaminhada diretamente para o seu adquirente (CUNHA, 2011).

A internacionalização dos negócios brasileiros tem intensificado a prática de operações sofisticadas que proporcionam vantagens financeiras, logísticas e tributárias (BONILHA, 2008).

Essa operação depende de autorização prévia do Banco Central do Brasil, uma vez que foi eliminada a exigência de aprovação pelo DECEX, a partir de 28 de maio de 2003. Apenas nos casos de produtos sujeitos à cota, na exportação e em países com restrições comerciais, impostas pela ONU, é que será exigida a manifestação prévia do DECEX (BANCO DO BRASIL, 2011).

Assim, não haverá emissão dos documentos usuais na importação e exportação, e nem o trânsito físico das mercadorias no Brasil, o que elimina elevados gastos com frete, seguro e tributos aduaneiros, proporcionando maior competitividade ao empresariado brasileiro frente ao comércio internacional (BANCO DO BRASIL, 2011).

Há ainda operações *Back to Back* que ocorre tanto a compra como a venda dentro de um mesmo país. Se assim transcorrer, a empresa brasileira deverá apresentar um documento que comprove a saída da mercadoria de um Estado e a sua entrega em outro, uma vez que para esses casos não haverá emissão de conhecimento de embarque internacional (BANCO DO BRASIL, 2011).

O cronograma da operação é simplificado, pois os procedimentos operacionais são simples. O exportador emite toda a documentação em face do comprador, que é quem o pagará, mas no caso do conhecimento de transporte informará como destinatário o importador, incluindo também o nome do comprador. O importador providencia o despacho de importação tendo como base a fatura comercial (Invoice) do comprador e o conhecimento de transporte que também contempla o nome do comprador, vinculando a carga a este (WERNECK, 2007).

O comprador recebe a fatura do exportador e emite a fatura para o importador. No caso brasileiro, é exigida autorização para que o comprador possa realizar a operação, justificando o envio e recebimento de pagamentos sem que as mercadorias cruzem a fronteira do Brasil (WERNECK, 2007).

Na empresa brasileira vai haver automaticamente um câmbio de entrada e um de saída. A diferença será o lucro da empresa. Este lucro será tributado, bem como a receita da operação. Demais operações de triangulação são as operações por encomenda através de *Trading* (SISCOMEX, 2011).

Os prazos para recebimento e pagamento, não deverão ser mais que 180 dias da data de embarque no exterior, havendo intervalo máximo de 90 dias entre a data do recebimento e a data do pagamento (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2009).

Portanto, aponta o Banco do Brasil (2011) que quando os prazos e intervalos não estiverem enquadrados nos parâmetros de 180 dias com intervalo de 90 dias entre as operações, a empresa deverá apresentar declaração onde seja justificada a necessidade de que a operação transcorra em um prazo maior. Permanecendo esses prazos dentro dos 360 dias, a operação poderá então ser realizada.

A seguir, apresenta-se a análise geral dos resultados com os pontos mais relevantes e importantes da pesquisa documental.

4.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

A operação *Back to Back* resulta simplesmente de vantagens comerciais, tais como: a empresa brasileira encontra alguém que precisa de algo, encontra um fornecedor daquele produto, também no exterior, compra a mercadoria, eventualmente coloca sua própria marca e a entrega diretamente ao seu cliente. Com isso, a empresa brasileira reduz gastos com frete, seguros e tributos aduaneiros.

Quanto aos tributos aduaneiros, as operações de *Back to Back* não encontram embasamento claro na legislação vigente, havendo interpretações diferenciadas pelas empresas e pelos autores pesquisados.

No caso em questão, há autores que apontam que não existe a cobrança de PIS e COFINS no faturamento quando a empresa está estabelecida no Brasil e o produto não transitou em território nacional. Também, se não considerada exportação, devendo ser tratada como receita financeira, portanto, não pode sofrer incidência destes tributos já que gerou entrada de divisas para o país.

Como consequências comerciais, o responsável pela mercadoria frente ao comprador será a empresa nacional, inclusive quanto à garantia e eventuais serviços pós-venda.

De acordo com a Solução de Consulta n. 398, de 23 de novembro de 2010, a operação *Back to Back*, isto é, a compra e venda de produtos estrangeiros, realizada no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro, não caracteriza importação nem exportação de mercadoria, por conseguinte, quanto à compra não há a incidência da COFINS, prevista para a importação, quanto à venda não cabe a exoneração da mesma contribuição, referente à exportação. A base de cálculo da COFINS é o faturamento que corresponde ao total das receitas auferidas pela pessoa jurídica. Sendo assim, a base de cálculo desta contribuição em operação de *Back to Back* corresponde ao valor da fatura comercial emitida para o adquirente da mercadoria, domiciliado no exterior (TOLEDO, 2010).

Segundo Hortmann (2009), como não há importação e nem exportação para o comprador, a operação deveria, por conseguinte, ser livre de impostos (com

exceção do IRPJ² e CSLL, pois são atrelados ao lucro), havendo somente a necessidade de se fechar o câmbio junto ao Banco Central, já que é uma operação estritamente cambial. Entretanto, não há uma definição muito clara sobre este tipo de operação, já que não legislação específica sobre o tema e também não há venda de produtos nacionais. Como consequência, a Receita Federal define como devidos os impostos federais tais como o PIS e a COFINS, além logicamente do IRPJ e da CSLL sobre esta operação. Apesar de não haver sido exportado nenhum produto nacional, a empresa brasileira apurou lucro e sobre este deverá recolher os impostos.

É considerada uma operação financeira uma vez que só haverá a compra e a venda de moeda estrangeira, não sendo emitidos os documentos usuais da importação e da exportação, como DI, LI, RE e DDE.

Destaca Chebati (2009) que por não precisar importar a mercadoria para o Brasil, para depois exportar para o cliente no exterior, há economia certa dos tributos sobre a importação: as contribuições para o Programa de Integração Social (PIS) e o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto de Importação (II) e encargos aduaneiros como armazenagem.

Esse procedimento não pode ser caracterizado como vinculado às rotinas normais de exportação ou importação, uma vez que se trata de operação financeira, figurando a empresa brasileira como compradora/pagadora e vendedora/recebedora.

Tal operação está prevista no Título 1, Capítulo 1, item 5 do Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI) aprovado pela Circular BCB nº 3.280/05 e alterações.

² BACK TO BACK CREDITS - Transação descrita pela interessada como BACK TO BACK credits, deverá sujeitar-se à legislação de preço de transferência prevista pela Lei n. 9.430, de 1996. Como a transação envolve duas operações de compra e de venda, ambas com empresas vinculadas, a interessada deverá demonstrar, utilizando-se a legislação de preço de transferência, uma margem de lucro de toda a transação que não divirja da margem que seria praticada se as operações houvessem sido realizadas com empresas independentes, para isso a interessada deverá apurar dois preços parâmetros, uma para a operação de compra e outro para a de venda. Dispositivos Legais Arts. 18 e 19 da Lei n. 9.430, de 27 de dezembro de 1996 e Instrução Normativa SRF n. 243, de 11 de Novembro de 2002. (Gedoc n. 4730/2004). DISPOSITIVOS LEGAIS: Arts. 18 e 19 da Lei n. 9.430, de 27 de dezembro de 1996 e Instrução Normativa SRF nº 243, de 11 de Novembro de 2002. Processo de Consulta n. 5/09. Órgão: Coordenação-Geral do Sistema de Tributação - COSIT. Publicação no D.O.U.: 10.07.2009 (REGULAMENTO DO IMPOSTO DE RENDA, 2010).

Segundo o Conselho Regional de Contabilidade de Rondônia (2010), a Receita Federal tem se posicionado pela incidência dessas contribuições, alegando que não se aplica a isenção prevista à exportação de mercadorias, já que elas não são exportadas de fato. Para a Receita existe um ganho financeiro e, por isso, os tributos deveriam ser pagos.

O Fisco não reconhece essa operação como exportação e, portanto, entende que não há isenção de PIS e COFINS.

Não há no Brasil uma legislação tributária específica para as empresas que operam no sistema *Back to Back*. No entanto, a Receita Federal do Brasil entende que na operação incide PIS e COFINS no faturamento sob o argumento de que, nesses casos, não se aplica a isenção prevista para a exportação de mercadorias, pois não houve a nacionalização dos produtos.

A Receita Federal tem se posicionado pela incidência dessas contribuições, alegando que não se aplica a isenção prevista à exportação de mercadorias, já que elas não são exportadas de fato. Para a Receita Federal existe um ganho financeiro e, por isso, os tributos deveriam ser pagos.

No próximo capítulo, apresenta-se a conclusão do estudo seguido das referências a anexos.

5 CONCLUSÃO

Com o crescimento do mercado internacional, as empresas que operam no mercado globalizado acabam sendo forçadas a inovar, e para inovar é preciso de tecnologia avançada e aumento na qualidade oferecida a seus clientes, para assim conseguirem estar sempre à frente de seus concorrentes.

Surge um desafio às empresas, que é disponibilizar seus produtos, através de um processo eficaz de movimentação de mercadorias, ao menor custo possível, no momento e no local adequado, de forma que seus clientes possam consumi-los e que satisfaçam às suas expectativas.

Uma alternativa encontrada são as operações *Back to Back*, onde uma empresa brasileira promove uma triangulação, comprando de um país e revendendo para outro, sem que o produto circule fisicamente pelo território nacional.

O *Back to Back* é uma operação de importação casada com uma exportação, onde o produto importado não entra no país. Ele é vendido de um país A para o Brasil e este o revende imediatamente para um país C, sem existir a nacionalização em território brasileiro. Esta é uma operação vantajosa para as empresas que possuam o Brasil como base exportadora e produzam seus produtos em outros países.

Com isso, este estudo teve como enfoque os procedimentos para a utilização das operações amparadas pelo regime *Back to Back*, destacando também a logística para a triangulação do regime e o cronograma da operação *Back to Back*.

O requisito fundamental para este tipo de operação é a existência de ganho financeiro na operação, característica das operações na modalidade de *Back to Back*.

Do ponto de vista da regulamentação cambial, não há mais a necessidade de autorização específica por parte do Banco Central para a realização de operações de *Back to Back*. As operações de câmbio relativas ao pagamento e recebimento de recursos decorrentes dessas transações são realizadas diretamente com instituições autorizadas pelo Banco Central a operar no mercado de câmbio, sendo respeitados os aspectos de legalidade e legitimidade aplicáveis a todas as operações de câmbio.

Após a conclusão da pesquisa, a acadêmica ampliou seus conhecimentos acerca da legislação e procedimentos que envolvem os procedimentos das

operações *Back to Back*, haja vista que atua na área de comércio exterior e poderá ampliar seu leque de atuação com a realização deste novo procedimento.

Os objetivos específicos foram alcançados no decorrer da apresentação dos dados pesquisados, o que possibilitou na ampliação dos conhecimentos da acadêmica e na obtenção de uma visão crítica do processo realizado.

Foi contemplando no primeiro objetivo específico, ou seja, identificar os procedimentos para a utilização de operações amparadas pelo regime *Back to Back*, obteve-se que a solicitação de autorização para operacionalizar *Back to Back* refere-se à solicitação para autorização de contratação dos contratos de câmbio exportação (tipo 01) e de importação (tipo 02), devendo a empresa formalizar a solicitação junto à instituição financeira autorizada a operar em câmbio.

Em relação ao segundo objetivo específico, que foi apresentar a logística para a triangulação de operações amparadas pelo regime *Back to Back*, foi apontada que existe a possibilidade de muitas combinações, como adquirir um produto em um país e enviá-lo a outro. Uma outra opção pode ser a compra e venda no mesmo país, ou seja, compra-se bens de um fornecedor na Inglaterra para depois vendê-lo para uma empresa na própria Inglaterra.

No terceiro objetivo específico, que foi apresentar o cronograma de operações amparadas pelo regime *Back to Back*, foi apresentada a sequência das operações *Back to Back*, a fim de destacar o tempo entre o início da operação e sua finalização. Não é possível descrever o tempo exato, pois isso dependerá do modal utilizado e da localização geográfica dos países. Além disso, deve-se ter conhecimento sobre a disponibilidade do produto na empresa fornecedora.

Contempla-se no último objetivo específico, ou seja, apresentar propostas com base nas informações coletadas com a pesquisa documental sobre o regime *Back to Back*. A acadêmica apresenta as seguintes propostas:

- Realização de estudos em empresas que operam com o regime *Back to Back*, a fim de ampliar as informações aqui apresentadas e exemplificar a logística para a triangulação com casos reais;
- Identificar mercados que operam com operações *Back to Back* e aqueles que são impostas barreiras comerciais;

Ao término deste estudo sobre as operações de *Back to Back*, sugere-se ainda a realização de trabalhos futuros, haja vista que esse assunto não se esgota com a finalização desse estudo, sendo que alguns pontos podem ser melhor

apresentados neste tipo de operação devido à falta de referências e estudos sobre o mesmo.

A acadêmica identificou pontos relevantes que servem de futuros temas para trabalhos de acadêmicos que pretendem obter a graduação:

- Identificar quais empresas no estado de Santa Catarina operam com o regime *Back to Back*;
- Identificar o percentual de redução de impostos e custos com cada operação *Back to Back* realizada.

Desta forma, a acadêmica pesquisadora conclui que todos os objetivos propostos neste trabalho foram alcançados, apesar da dificuldade em obter informações sobre o regime *Back to Back* dentro da legislação brasileira.

Por fim, o desenvolvimento deste estudo foi de grande valia para a acadêmica pesquisadora, uma vez que a mesma é parte integrante dos profissionais de comércio exterior, possibilitando assim, o seu aprimoramento profissional, sobre um tema bastante importante que pode trazer para as organizações um diferencial, ou seja, uma operação triangular amparada pelo regime *Back to Back*.

REFERÊNCIAS

ADUANEIRAS. **Operações *Back to Back***. Disponível em:

<<http://www.aduaneiras.com.br/noticias/semfronteiras/default.asp?m=2&artigoid=524>>. Acesso em: 13 abr. 2011.

APRENDENDO A EXPORTAR. **Ferramentas de apoio ao exportador**. Disponível em:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/gemasejoias/html/apoio/ferramentas_apoio_exportador.html>. Acesso em: 17 mar. 2011.

BANCO CENTRAL DO BRASIL - BACEN. **Regulamento do mercado de câmbio e capitais internacionais**. Disponível em:

<<http://www.bcb.gov.br/rex/RMCCI/Ftp/RMCCI-1-04.pdf>>. Acesso em: 17 mar. 2011.

_____. **Resolução do Conselho Monetário Nacional n. 3.548 de 12.03.2008**.

D.O.U. 2008. Disponível em:

<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/resolucaocmn3548_2008.htm>. Acesso em: 17 mar. 2011.

_____. **Circular n. 3.462, de 24 de julho de 2009**. 2009. Disponível em:

<<http://www.bcb.gov.br/htms/Normativ/CIRCULAR3462.pdf>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

BANCO DO BRASIL. **Programas para o desenvolvimento do comércio exterior**.

Disponível em: <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em: 15 mar. 2011.

BARBOSA, P.S. **Competindo no comércio internacional: uma visão do processo de exportação**. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

BARRETO, A. A internacionalização da firma sob o enfoque dos custos de transação. In: ROCHA, A. (Org.). **A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional**. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.

BEHRENDTS, Frederico L. **Comércio Exterior**. 7.ed. Porto Alegre: Síntese, 2002.

BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. 9.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BONILHA, Paulo Celso B. **Mesa de debates do IBDT de 16/10/2008**. 2008. Disponível em: <http://www.ibdt.com.br/integra_16102008.htm>. Acesso em: 20 abr. 2011.

BRASIL. **Regulamento do Imposto de Renda**. Decreto n. 3.000 de 26.03.1999, DOU de 29.03.1999, retificado no DOU de 17.06.1999. Atualizada até Abril de 2010. Regulamenta a tributação, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de qualquer Natureza. Brasil, 2010.

CAMEX. **Câmara de Comércio Exterior CAMEX**. 2000. Disponível em: <<http://adonisw.tripod.com/camex.htm>>. Acesso em: 10 mar. 2011.

CAMPOS, Andréa. **Back-to-Back**: bom negócio é o que oferece mais possibilidades. Disponível em: <<http://www.aduaneiras.com.br/noticias/semfronteiras/default.asp?m=2&artigoId=4223>>. Acesso em: 13 abr. 2011.

CARLUCI, José Lence. **Uma introdução ao direito aduaneiro**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CHEBATI, Rogerio Zarattini. **Empresas questionam tributos de exportação em Back to Back**. Gazeta Mercantil, 14 out. 2009. Disponível em: <<http://direitoaduanero.blogspot.com/2009/10/empresas-questionam-tributos-de.html>>. Acesso em: 20 abr. 2011.

CICOM. **Por que exportar?** 2010. Disponível em: <<http://www.acii.com.br/cicom/html/por%20que%20.html>> Acesso em: 03 maio 2011.

CIESP – CENTRO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Operação Back to Back**. Disponível em: <http://sv52.dna.com.br/ciesp/WebForms/interna.aspx?secao_id=94&campo=291>. Acesso em: 19 abr. 2011.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DE RONDÔNIA. **Empresa se livra de tributo em exportação**. 10 fev. 2010. Disponível em: <<http://www.jusbrasil.com.br/noticias/2083501/empresa-se-livra-de-tributo-em-exportacao>>. Acesso em: 15 abr. 2011.

CUNHA, Daniela. **Operações Back to Back**. Disponível em: <<http://www.migalhas.com.br/depeso/16,MI60894,71043-operacoes+back+to+back>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

DEPARTAMENTO DE PROMOÇÃO COMERCIAL DO MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Apresentação**. Disponível em: <http://www.brazil.org.cn/secom/secom_pt.htm>. Acesso em 17 mar. 2011. DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comércio Exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

FIESC – FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. **Diagnóstico do setor exportador brasileiro 2009**. Florianópolis: FIESC, 2009.

FREITAS, Vladimir Passos. **Importação e exportação do Direito Brasileiro**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2004.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços**. 7.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1994.

_____. **Técnicas de pesquisa em administração e elaboração de monografias**. São Paulo: Atlas, 2002.

GOVERNO FEDERAL BRASILEIRO. **Criando condições para o desenvolvimento**. 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/publi_04/2004_05.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2011.

HELDER, R. R. **Como fazer análise documental**. Porto: Universidade de Algarve, 2006.

HORTMANN, Sérgio. **Operação Back to Back**. fev. 2009. Disponível em: <<http://www.joiabr.com.br/comex/fev09.html>>. Acesso em: 19 abr. 2011.

IBOPE. **Pesquisas**: conheça os tipos de pesquisa realizados pelo Grupo IBOPE. Disponível em: <http://www.ibope.com.br/calandraWeb/BDarquivos/sobre_pesquisas/tipos_pesquisa.html>. Acesso em: 03 maio 2011.

KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

_____. **Transportes, unitização e seguros internacionais de carga:** prática e exercícios. 3.ed. São Paulo: Lex Editora, 2005.

KEEGAN, Warren J. **Princípios de marketing global.** São Paulo: Saraiva, 2000.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico:** procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos. São Paulo: Atlas, 1991.

LANDIM, Fátima Luna Pinheiro *et al.* Uma reflexão sobre as abordagens em pesquisa com ênfase na integração qualitativo-quantitativa. **RBPS**, v.19, n.1, p.53-58, 2006.

LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. **Comércio Exterior Competitivo.** 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

_____. **Exportação brasileira:** a real participação das empresas. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

_____. **Comércio exterior competitivo.** São Paulo: Aduaneiras, 2004.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior.** 6.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MATTAR, F.N. **Pesquisa de marketing.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MDIC. **Balança Comercial Brasileira:** Dados Consolidados. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1275505327.pdf>. Acesso em: 05 maio 2011.

MINAYO, M.C.S. **Pesquisa social:** teoria, método e criatividade. 13.ed. Petrópolis: Vozes, 1999.

MINERVINI, Nicola. **O exportador:** ferramentas para atuar com sucesso no mercado internacional. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2008.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. **O que é o Ministério da Fazenda.** Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/portugues/institucional/oquee.asp>>. Acesso em: 15 mar. 2011.

_____. **Solução de consulta n. 202, de 16 de outubro de 2003.** 2003. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Publicacoes/Legislacao/ProcessoConsulta/2003/DISIT08RF/Outubro/EDISIT08RF1610200300202.htm>>. Acesso em: 17 mar. 2011.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **A CAMEX: competências.** Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/camex/camex/competencia.php>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

PORTAL SÃO FRANCISCO. **Organização das Nações Unidas.** Disponível em: <<http://www.portalsaofrancisco.com.br/alfa/outubro/dia-da-onu-9.php>>. Acesso em: 17 mar. 2011.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio.** 10.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

_____. **Comércio Internacional e Câmbio.** 10.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa social: métodos e técnicas.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROESCH, S.M.A. **Projetos de estágio do curso de administração: guia para pesquisas, projetos, estágios e trabalhos de conclusão de curso.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SEBRAE. **Valorização de produtos com diferencial de qualidade e identidade: indicações geográficas e certificações para competitividade nos negócios.** Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/27C9DCDCB4617FAD832572790048F6CC/\\$File/NT0003501A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/27C9DCDCB4617FAD832572790048F6CC/$File/NT0003501A.pdf)>. Acesso em: 15 mar. 2011.

SEGRE, German. **Manual prático de comércio exterior.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SILVA, Cláudio Ferreira. **Promoção comercial nas exportações**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

SISCOMEX. **Convênio ICMS 59, de 6 de julho de 2007**. Disponível em: <<http://www.siscomex.com.br/topic/19095-exportacaoimportacao-em-triangulacao/>>. Acesso em: 19 abr. 2011.

SOARES, Cláudio César. **Introdução ao Comércio Exterior: Fundamentos Teóricos do Comércio Internacional**. São Paulo: Saraiva, 2004.

SOUZA, Claudio Luiz Gonçalves. **A exportação da marca Brasil e o marketing internacional**. 2002. Disponível em: <<http://http://inacex.org.br/publicacoes.php?ID=16>>. Acesso em: 17 mar. 2011.

TOLEDO, Carlos Alberto. **Operação Back to Back**: incidência, base de cálculo. 28 dez. 2010. Disponível em: <<http://www.lidefiscal.com/2010/12/operacao-back-to-back-incidencia-base.html>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

TRANSAEX COMÉRCIO INTERNACIONAL. **Back-to-Back**: bom negócio é o que oferece mais possibilidades. out. 2008. Disponível em: <<http://www.transaex.com.br/noticias.php?id=306>>. Acesso em: 17 mar. 2011.

VAZQUEZ, José Lopez. **Manual de Exportação**. São Paulo: Atlas, 2002.

_____. **Comércio Exterior Brasileiro**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

_____. **Comércio Exterior Brasileiro**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

WERNECK, P. **Comércio Exterior & Despacho Aduaneiro**. Curitiba: Juruá, 2007.

ZADRA, Luiz Roberto. **Financiamento à exportação brasileira**. out. 2005. Disponível em: <<http://www.brazilchamber.org/events/presentations/banco%20do%20brasil.pdf>>. Acesso em: 15 mar. 2011.

ANEXO A

REGULAMENTO DO MERCADO DE CÂMBIO E CAPITAIS INTERNACIONAIS

TÍTULO 1 – MERCADO DE CÂMBIO

CAPÍTULO 1 – DISPOSIÇÕES GERAIS

O presente título trata das disposições normativas e dos procedimentos relativos ao mercado de câmbio, de acordo com a Resolução nº 3.568, de 29.05.2008. REGULAMENTO DO MERCADO DE CÂMBIO E CAPITAIS INTERNACIONAIS TÍTULO : 1 - Mercado de Câmbio CAPÍTULO : 1 - Disposições Gerais Circular nº 3.493, de 24.03.2010– Atualização RMCCI nº 33 1

1. O presente título trata das disposições normativas e dos procedimentos relativos ao mercado de câmbio, de acordo com a Resolução nº 3.568, de 29.05.2008.

2. As disposições deste título aplicam-se às operações realizadas no mercado de câmbio, que engloba as operações:

a) de compra e de venda de moeda estrangeira e as operações com ouro-instrumento cambial, realizadas com instituições autorizadas pelo Banco Central do Brasil a operar no mercado de câmbio, bem como as operações em moeda nacional entre residentes, domiciliados ou com sede no País e residentes, domiciliados ou com sede no exterior;

b) relativas aos recebimentos, pagamentos e transferências do e para o exterior mediante a utilização de cartões de uso internacional, bem como as operações referentes às transferências financeiras postais internacionais, inclusive vales postais e reembolsos postais internacionais.

3. As pessoas físicas e as pessoas jurídicas podem comprar e vender moeda estrangeira ou realizar transferências internacionais em reais, de qualquer natureza, sem limitação de valor, sendo contraparte na operação agente autorizado a operar no mercado de câmbio, observada a legalidade da transação, tendo como base a fundamentação econômica e as responsabilidades definidas na respectiva documentação.

4. (Revogado) Circular nº 3.390/2008.

5. O disposto no item 3 aplica-se, também, às compras e às vendas de moeda estrangeira por pessoas físicas ou jurídicas, residentes, domiciliadas ou com sede no País, para fins de constituição de disponibilidade no exterior e do seu retorno, bem como às operações de "back to back". (NR)

5-A. Aplica-se às operações no mercado de câmbio, adicionalmente, o seguinte:

a) as transferências financeiras relativas às aplicações no exterior por instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil devem observar a regulamentação específica;

b) os fundos de investimento podem efetuar transferências do e para o exterior relacionadas às suas aplicações fora do País, obedecida a regulamentação editada pela Comissão de Valores Mobiliários e as regras cambiais editadas pelo Banco Central do Brasil;

c) as transferências financeiras relativas a aplicações no exterior por entidades de previdência complementar devem observar a regulamentação específica.

6. Devem ser observadas as disposições específicas de cada operação, tratadas em títulos próprios deste Regulamento, ressaltando-se que a realização de transferências do e para o exterior está condicionada, ainda, ao cumprimento e à observância da legislação e da regulamentação sobre o assunto, inclusive de outros órgãos governamentais.

7. As transferências de recursos de que trata este Regulamento implicam para o cliente, na forma da lei, a assunção da responsabilidade pela legitimidade da documentação apresentada ao agente autorizado a operar no mercado de câmbio.

8. É facultada a liquidação, no mercado de câmbio, em moeda estrangeira equivalente, de compromissos em moeda nacional, de qualquer natureza, firmados entre pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no País e pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior, mediante apresentação da documentação pertinente. 9. A realização de operações destinadas à proteção contra o risco de variações de taxas de juros, de paridades entre moedas estrangeiras e de preços de mercadorias no mercado internacional deve observar o estabelecido no título 2, capítulo 4 deste Regulamento.

REGULAMENTO DO MERCADO DE CÂMBIO E CAPITAIS INTERNACIONAIS

TÍTULO : 1 - Mercado de Câmbio CAPÍTULO : 1 - Disposições Gerais Circular nº 3.493, de 24.03.2010– Atualização RMCCI nº 33 2

9. A realização de operações destinadas à proteção contra o risco de variações de taxas de juros, de paridades entre moedas estrangeiras e de preços de mercadorias no mercado internacional deve observar o estabelecido no título 2, capítulo 4 deste Regulamento.

10. É permitido às pessoas físicas e jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no País pagar suas obrigações com o exterior:

- a) em moeda estrangeira, mediante operação de câmbio;
- b) em moeda nacional, mediante crédito à conta de depósito titulada pela pessoa física ou jurídica residente, domiciliada ou com sede no exterior, aberta e movimentada no País nos termos da legislação e regulamentação em vigor;
- c) com utilização de disponibilidade própria, no exterior, observadas, quando for o caso, disposições específicas contidas na legislação em vigor, em especial as contidas no título 2, capítulo 2.

11. As operações do mercado de câmbio de que trata o presente Regulamento devem ser realizadas exclusivamente por meio de agentes autorizados pelo Banco Central do Brasil para tal finalidade, conforme disposto no capítulo 2 deste título.

12. Para efeitos deste Regulamento, as referências à compra ou à venda de moeda estrangeira significam que o agente autorizado a operar no mercado de câmbio é o comprador ou o vendedor, respectivamente.

13. Os pagamentos ao e os recebimentos do exterior devem ser efetuados por meio de transferência bancária ou, excepcionalmente, por outra forma prevista na legislação e neste Regulamento.

13-A Nas remessas de recursos ao exterior, a respectiva mensagem eletrônica deve conter, obrigatoriamente, o nome, número do documento de identificação, endereço e número da conta bancária ou CPF/CNPJ do remetente da ordem, quando a forma de entrega da moeda pelo remetente não for débito em conta. (NR)

13-B Os ingressos de recursos por meio de mensagens eletrônicas que não contenham o nome, endereço, documento de identificação e conta bancária do remetente no exterior devem ser objeto de maior cuidado por parte das instituições financeiras. (NR)

14. A instituição autorizada a operar no mercado de câmbio deve comunicar imediatamente ao beneficiário o recebimento de ordem de pagamento em moeda estrangeira oriunda do exterior a seu favor, informando-o de que pode ser negociada de forma integral ou parcelada.

15. (Revogado) Circular nº 3.390/2008.

16. (Revogado) Circular nº 3.390/2008.

17. A ordem de pagamento não cumprida no exterior deve ser objeto de contratação de câmbio com o tomador original da ordem, utilizando-se a mesma classificação cambial da transferência ao exterior e código de grupo específico, cabendo ao banco comunicar o fato ao referido tomador no prazo de até 3 dias úteis, contados a partir da data em que o banco recebeu a informação do não cumprimento da ordem por parte de seu correspondente no exterior.

18. As operações de câmbio são formalizadas por meio de contrato de câmbio a partir dos dados registrados no Sisbacen, consoante o disposto na seção 2 do capítulo 3. a) nas operações para liquidação pronta ou futura, a taxa de câmbio deve refletir exclusivamente o preço da moeda negociada para a data da contratação da operação de câmbio, sendo facultada a pactuação de prêmio ou bonificação nas operações para liquidação futura; REGULAMENTO DO MERCADO DE CÂMBIO E CAPITAIS INTERNACIONAIS TÍTULO : 1 - Mercado de Câmbio CAPÍTULO : 1 - Disposições Gerais Circular nº 3.493, de 24.03.2010– Atualização RMCCI nº 33 3

19. A taxa de câmbio é livremente pactuada entre os agentes autorizados a operar no mercado de câmbio ou entre estes e seus clientes, podendo as operações de câmbio ser contratadas para liquidação pronta ou futura e, no caso de operações interbancárias, a termo, observado que:

a) nas operações para liquidação pronta ou futura, a taxa de câmbio deve refletir exclusivamente o preço da moeda negociada para a data da contratação da operação de câmbio, sendo facultada a pactuação de prêmio ou bonificação nas operações para liquidação futura;

b) nas operações para liquidação a termo, a taxa de câmbio é livremente pactuada entre as partes e deve espelhar o preço negociado da moeda estrangeira para a data da liquidação da operação de câmbio.

20. Sujeita-se às penalidades e demais sanções previstas na legislação e regulamentação em vigor, a compra ou a venda de moeda estrangeira a taxas que

se situem em patamares destoantes daqueles praticados pelo mercado ou que possam configurar evasão cambial e formação artificial ou manipulação de preços.

21. Para determinação da equivalência em dólares dos Estados Unidos das operações de câmbio cursadas em outras moedas estrangeiras deve ser utilizada a correlação paritária mais recentemente disponível, na data do evento, no Sisbacen, transação PTAX800, opção 1.

22. Os agentes autorizados a operar no mercado de câmbio, bem como as empresas responsáveis pelas transferências financeiras decorrentes da utilização de cartões de uso internacional e as empresas que realizam transferências financeiras postais internacionais, devem zelar pelo cumprimento da legislação e regulamentação cambial.

23. Devem os agentes autorizados a operar no mercado de câmbio observar as regras para a perfeita identificação dos seus clientes, bem como verificar as responsabilidades das partes envolvidas e a legalidade das operações efetuadas.

24. Na operação de venda de moeda estrangeira, o contravalor em moeda nacional deve ser recebido pelo vendedor por meio de:

- a) débito de conta de depósito titulada pelo comprador;
- b) acolhimento de cheque de emissão do comprador, cruzado, nominativo ao vendedor e não endossável; ou
- c) Transferência Eletrônica Disponível (TED) ou qualquer outra ordem de transferência bancária de fundos, desde que emitida em nome do comprador e que os recursos sejam debitados de conta de depósito de sua titularidade.

25. Na operação de compra de moeda estrangeira, o contravalor em moeda nacional deve ser entregue ao vendedor por meio de:

- a) crédito à conta de depósito titulada pelo vendedor;
- b) TED ou qualquer outra ordem de transferência bancária de fundos emitida pelo comprador para crédito em conta de depósito titulada pelo vendedor;
- c) cheque emitido pelo comprador, nominativo ao vendedor, cruzado e não endossável.

25-A (Revogado) Circular nº 3.493/2010.

26. Excetuam-se do disposto nos itens 24 e 25 as compras e as vendas de moeda estrangeira cujo REGULAMENTO DO MERCADO DE CÂMBIO E CAPITAIS INTERNACIONAIS TÍTULO : 1 - Mercado de Câmbio CAPÍTULO : 1 - Disposições Gerais Circular nº 3.493, de 24.03.2010– Atualização RMCCI nº 33 4

Contravalor em moeda nacional não ultrapasse R\$ 10.000,00 (dez mil reais), por cliente, podendo nessa situação ser aceito o pagamento ou o recebimento dos reais por meio de qualquer instrumento de pagamento em uso no mercado financeiro, inclusive em espécie.

27. (Revogado) Circular nº 3.390/2008.

28. Nas operações em que for exigida a realização de pagamento antecipado ao exterior, caso não venha a se concretizar a operação que respaldou a transferência, o comprador da moeda estrangeira deve providenciar o retorno ao País dos recursos correspondentes, utilizando-se a mesma classificação da transferência ao exterior, quando do efetivo ingresso dos recursos, com utilização de código de grupo específico.

29. Não são admitidos fracionamentos de contratos de câmbio para fins de utilização de prerrogativa especialmente concedida nos termos deste regulamento.

30. As instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, autorizadas a operar no mercado de câmbio, podem converter câmbio manual em sacado e câmbio sacado em manual entre si ou com instituições financeiras do exterior.

31. Por solicitação das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, autorizadas a operar no mercado de câmbio, o Banco Central do Brasil pode, a seu critério, transformar câmbio manual em sacado ou vice-versa, bem como realizar operações de arbitragem.

32. É facultativa a interveniência de sociedade corretora quando da contratação de operação de câmbio de qualquer natureza, independentemente do valor da operação, sendo livremente pactuado entre as partes o valor da corretagem.

33. A contratação de câmbio e a transferência internacional em reais relativas aos pagamentos ao exterior e aos recebimentos do exterior devem ser realizadas separadamente pelo total de valores de mesma natureza.

34. Nos contratos de câmbio ou nas transferências internacionais em reais que tiverem, respectivamente, liquidação ou lançamento no sistema, na mesma data, a contratação e o registro da transferência internacional em reais devem ser efetuados pelos valores integrais, podendo a movimentação dos recursos, do e para o exterior, ser efetuada pelo valor líquido, respeitadas as condições de legítimos credor e devedor previstas na regulamentação. (NR)

35. As operações simultâneas de câmbio ou de transferências internacionais em reais são consideradas, para todos os efeitos, operações efetivas, devendo ser adotados os procedimentos operacionais previstos na regulamentação e comprovado o recolhimento dos tributos incidentes nas operações.

ANEXO B**RESOLUÇÃO CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL - CMN (BACEN) Nº 3.548 DE
12.03.2008**

D.O.U.: 14.03.2008

Altera a Resolução nº 3.389, de 4 de agosto de 2006, que dispõe sobre o recebimento do valor das exportações brasileiras e dá outras providências.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º da Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, em sessão extraordinária realizada em 12 de março de 2008, com base no art. 4º, incisos V, VIII e XXXI, e no art. 57 da referida Lei, e no art. 1º da Lei nº 11.371, de 28 de novembro de 2006, resolveu:

Art. 1º O artigo 1º da Resolução 3.389, de 4 de agosto de 2006, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Artigo 1º Os exportadores brasileiros de mercadorias e serviços podem manter no exterior a integralidade dos recursos relativos ao recebimento de suas exportações.

Parágrafo único. O disposto neste artigo aplica-se, também, às ocorrências seguintes, verificadas a partir de 1º de março de 2007:

I - despacho averbado em registro de exportação constante do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex); e

II - serviços prestados a residentes no exterior." (NR)

Art. 2º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

HENRIQUE DE CAMPOS MEIRELLES

Presidente

ANEXO C**MINISTÉRIO DA FAZENDA****SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL****SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DA RECEITA FEDERAL/8ª REGIÃO FISCAL****SOLUÇÃO DE CONSULTA Nº 202, DE 16 DE OUTUBRO DE 2003**

ASSUNTO: Contribuição para o PIS/Pasep

EMENTA: ISENÇÃO. A receita decorrente de operação de back to back credits, termo este utilizado para definir a operação de natureza cambial destinada a amparar a compra e venda de produto estrangeiro, realizado no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro, não caracteriza exportação. Portanto, não cabe a aplicação da isenção da contribuição para o PIS relativa à exportação de mercadorias.

DISPOSITIVOS LEGAIS: Lei nº 5.172, de 25/10/1966, art. 111; Medida Provisória nº 2.158-35, de 24/08/2001, art. 14, incisos II e IX, e § 1º.

ASSUNTO: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - Cofins

EMENTA: ISENÇÃO. A receita decorrente de operação de back to back credits, termo este utilizado para definir a operação de natureza cambial destinada a amparar a compra e venda de produto estrangeiro, realizada no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro, não caracteriza exportação. Portanto, não cabe a aplicação da isenção da Cofins relativa à exportação de mercadorias.

DISPOSITIVOS LEGAIS: Lei nº 5.172, de 25/10/1966, art. 111; Medida Provisória nº 2.158-35, de 24/08/2001, art. 14, incisa II e IX;

TIRSO BATISTA DE SOUZA

Chefe da Divisão de Tributação

ANEXO D

Solução de consulta nº 323, de 11 de setembro de 2008

Assunto: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – Cofins

COMPRA E VENDA REALIZADA NO EXTERIOR. INCIDÊNCIA.

A receita decorrente de operação back to back, isto é, a compra e venda de produtos estrangeiros, realizada no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro, não caracteriza operação de exportação e, por conseguinte, não está abrangida pela não-incidência da Cofins prevista no art. 6º da Lei nº 10.833, de 2003.

BASE DE CÁLCULO.

A base de cálculo da Cofins é o faturamento que corresponde o total das receitas auferidas pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil. Sendo assim, a base de cálculo da Cofins na operação back to back corresponde ao valor da fatura comercial emitida para o adquirente de fato (pessoa jurídica domiciliada no exterior).

Dispositivos Legais: Lei nº 10.833/2003, arts 1º, § 2º, e 6º, I e II, (com a redação dada pelo art. 21 da Lei nº 10.865/2004).

Assunto: Contribuição para o PIS/Pasep

COMPRA E VENDA REALIZADA NO EXTERIOR. INCIDÊNCIA.

A receita decorrente de operação back to back, isto é, a compra e venda de produtos estrangeiros, realizada no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro, não caracteriza operação de exportação e, por conseguinte, não está abrangida pela não-incidência da contribuição para o PIS/Pasep prevista no art. 5º da Lei nº 10.367, de 2002.

BASE DE CÁLCULO.

A base de cálculo da contribuição para o PIS/Pasep é o faturamento que corresponde o total das receitas auferidas pela pessoa jurídica, independentemente de sua denominação ou classificação contábil. Sendo assim, a base de cálculo da contribuição para o PIS/Pasep na operação back to back corresponde ao valor da fatura comercial emitida para o adquirente de fato (pessoa jurídica domiciliada no exterior).

Dispositivos Legais: Lei nº 10.637/2002, arts 1º, § 2º, e 5º, I e II, (com a redação dada pelo art. 37 da Lei nº 10.865/2004).

CLÁUDIO FERREIRA VALLADÃO

Chefe da Divisão