

LOGÍSTICA E FATORES INTERVENIENTES DOS *INCOTERMS*

Enderson Rafael Paula da Silva

Graduação em Tecnologia em Comércio Exterior pelo Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte.

E-mail: enderson.rafael@hotmail.com.

Renato Samuel Barbosa de Araújo

Doutor em Eng. de produção COPPE-UFRJ-Avaliação de Projetos Industriais e Tecnológicos (2007). Mestre em Eng. Mecânica pela UFRN (1998)-Gerência da Produção. Graduado em Engenharia Civil pela UFRN (1992). Professor em nível médio e graduação do IFRN desde 1995. Experiência como profissional e consultor nas áreas de Engenharia Civil e Engenharia de Produção. renato@cefetrn.br

RESUMO

Ao longo do tempo as pessoas tentam facilitar e também torna mais rápidos os processos para que o mundo caminhe mais rápido e com o mínimo possível de problemas, com o passar do tempo a transações internacionais cresceram e se tornaram indispensáveis para alguns países. Com essas transações crescendo, o número de vendedores e compradores aumentou também, começaram a aparecer alguns conflitos, como forma de minimizar os erros foram criados os *incoterms*, termos que facilitam e formam um padrão, que diminui o número de erros a quase zero. Tendo como tema central os *incoterms*, neste trabalho, trás um pouco de logística da sua importância para o comércio internacional, uma análise do comércio exterior como um todo e os modais, e com essa base foi feito um trabalho bem fundamentado em autores. Esse trabalho tem como objetivo principal a análise de fatores de interveniência dos *incoterms* e a logística desses, trazendo para isso uma grande contribuição do autor do trabalho. Na metodologia foram usados autores de nome no assunto como, Balou, Keedir, Luz, alguns sites de grande importância como, OAB, FIESP, MDIC, entre outros.

Palavras-Chave: *Incoterms*, Logística, Empresa.

LOGISTIC AND FACTORIES: INCOTERMS

ABSTRACT

Over time people try to facilitate faster and also makes the process so that the world walk faster and with the minimum of problems, with time and increased international transactions have become indispensable to some countries. With these transactions grows, the number of sellers and buyers also rose, began to appear some conflict to minimize the errors were created *Incoterms*, terms that facilitate and form a pattern, which reduces the number of errors to almost zero. Since the *Incoterms* as a central theme in this work, a little behind the logistics of their importance for international trade, an analysis of foreign trade as a whole and the modes, and on that basis was a job well done based on authors. This work has as its main objective the analysis of factors for intervention of *Incoterms* and these logistics, bringing to it a great contribution of the author's work. Methodology were used in the authors name in the subject as, Balou, Keedir, Luz, some sites of importance such as OAB, FIESP, MDIC, among others.

Key-Words: *Incoterms*, Logistics, Company.

LOGÍSTICA E FATORES INTERVENIENTES DOS *INCOTERMS*

INTRODUÇÃO

O presente trabalho teve como objetivo geral, mostrar a logística correta de cada *incoterm*, assim como fatores de interveniência, por exemplo, o melhor *incoterm* para cada tipo de empresa, estado e produto.

Contém objetivos específicos, como detalhar a logística de cada um dos *incoterms*, mas não somente a logística do produto, também a logística burocrática dos desembaraços e despachos aduaneiros; identificar qual termo é mais adequado para cada tipo de empresa, pequena, média ou grande; demonstrar o que é mais adequado para cada estado brasileiro, para cada tipo de produto e possibilidades de sua utilização no estado do Rio Grande do Norte.

Partindo disso, foi feito um levantamento bibliográfico do tema, a fim de possuir base para conclusões e análises a serem feitas. Começando pela mudança e avanços da logística no meio empresarial.

Nas últimas três décadas, com os avanços tecnológicos nos campos da tecnologia da informação, automação e telecomunicações as empresas tornaram-se cada vez mais competitivas, reduzindo as diferenças no fornecimento de bens e serviços. Neste contexto vem ganhando vulto com diferencial competitivo a eficácia logística. Como destaca o consultor em comércio exterior da Qualilog consulting:

A logística é parte integrante, senão a principal variável de eficiência para o comércio exterior. Tempo, prazo de entrega, assistência técnica e pronta entrega são itens importantes da variável. Devemos entender a logística, não somente como transporte, mas sim desde a comunicação até a entrega do produto ao cliente. (Alaby p.1)

Para Ballou, o início dos anos 50 marca o início da valorização da teoria e prática da logística. Na década de 70, a logística torna-se uma das grandes áreas funcionais das empresas, é marcado também o início da especialização em logística. BALLOU (1993) que captura uma relação entre logística e comércio exterior ao dizer:

enquanto o comércio internacional e a exportação de manufaturados continuam a crescer maior número de executivos de logística serão envolvidos na administração de suprimentos e distribuição internacional.

O comércio internacional tem uma logística muito particular por se tratar de vendas entre países ou até mesmo entre blocos econômicos e não mais entre estados, que é bem mais simples e menos burocrático. O comércio internacional por essa burocracia e dificuldades gera conflitos entre os entes do comércio (os países, blocos econômicos, área de livre comércio e zonas de preferências). Com esses participantes aumentando ao longo do tempo começou a haver diferenças nas interpretações das vendas. Com o intuito de facilitar e padronizar os contratos internacionais de compra e venda de produtos foram criados os *incoterms*.

“O propósito dos *incoterms* é fornecer um conjunto de regras internacionais para a interpretação dos termos de comércio mais comumente usados no comércio exterior. Assim, as incertezas de diferentes interpretações de tais

termos em países diferentes podem ser evitadas ou pelo menos reduzidas a um grau considerável.” (ADUANEIRAS 2000 p. 11)

Estes termos vêm sendo aperfeiçoados ao longo de muitos anos. Partindo da primeira versão em 1936 até a revisão atual que ocorreu no ano 2000. Na última versão existem (13) treze siglas que representam responsabilidades para o importador e o exportador, divididas em quatro grupos que são: E, F, C e D. Cada uma dessas siglas trás uma logística diferente, para poder utilizar todos os 13 incoterms faz-se necessário que o país tenha todos os modais a sua disposição. Os modais mais usados no comércio são, marítimo, aéreo, fluvial e rodoviário, sendo os outros modais pouco empregados.

Os *incoterms* são nada mais que três letras que tem um grande significado, uniformizando os trabalhos logísticos em todo mundo, não sendo eles amparados por uma legislação específica, mas servindo como base para resolver questões acerca de responsabilidades e entrega. Com uma gama de siglas somada a algumas alternativas de modais de transportes torna-se uma tarefa difícil saber com precisão qual a logística utilizada em cada, com o que o exportador terá que se preocupar, quem terá que contratar ou até aonde vai sua responsabilidade. Então qual seria a Logística correta de cada? Qual é mais adequado para cada tipo de produto?

A produção desse trabalho se justifica, pela importância para a sociedade, mais especificamente para os pequenos e médios exportadores do estado do Rio Grande do Norte, o possuir maiores informações, pois os materiais sobre o assunto tratam do tema de forma muito ampla, e neste trabalho o tratamento será mais detalhado.

A literatura nacional a respeito do tema é escassa e este se propõe a produzir uma contribuição ao mesmo, com opiniões, análises e conclusões voltadas para a realidade regional, considerando autores internacionais como Keedi (2007), Ballou (1993) e Luz (2007). Explorando também ferramentas de consultas de comércio exterior, como: Alice web, e do site do Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior (MDIC) e outros sites de logística, Federação das indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE); sendo assim, bem amparado e fundamentado em instituições de prestígio.

No capítulo 2 é feita uma revisão da literatura, começando pelo comércio exterior, chegando ao Brasil, tratando também da logística e dos modais de transporte e terminando nos *incoterms*. O capítulo 3 explica a metodologia utilizada neste trabalho, e capítulo 4 a análise dos incoterms, com uma contribuição do autor deste trabalho. No capítulo 5, depois de feito todo o estudo e analisados os aspectos que envolvem os incoterms, foi feito algumas conclusões. E por fim o capítulo 6 trás as referências empregadas.

REVISÃO DA LITERATURA

Neste capítulo apresentam-se elementos que apóiam uma análise da importância dos incoterms para o comércio internacional e em especial para as exportações e importações brasileiras, onde são explorados temas como a evolução das exportações mundiais e também brasileiras, a importância da logística, os modais de transporte e os incoterms como forma de base de análise deste trabalho.

A IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL PARA O BRASIL

O comércio internacional vem crescendo e ganhando importância para todos os países do mundo e esse comércio traz algumas “vantagens” para o país exportador, como por exemplo, redução da dependência das vendas internas, aumento da capacidade inovadora, aperfeiçoamento de recursos humanos, aperfeiçoamento dos processos industriais e melhora a imagem da empresa e do país.

Esse crescimento se deu mais consideravelmente nos últimos anos, a partir de 2002, mostrando que as transações entre países vêm se desenvolvendo. O gráfico 1 mostra essa evolução e como as exportações mundiais crescerão rapidamente nos últimos anos.

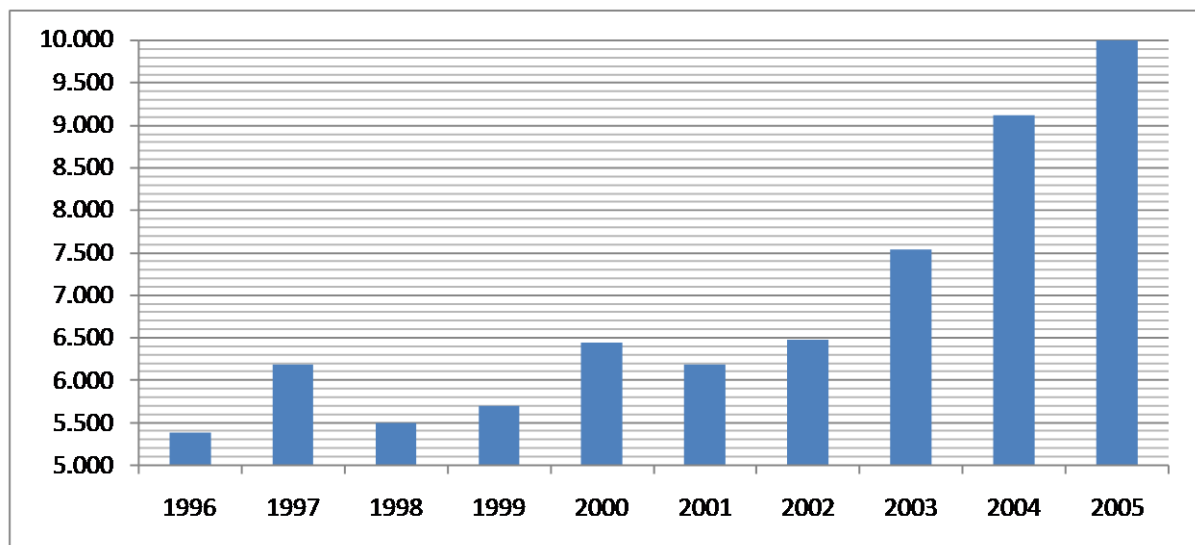


Gráfico 1: Exportações mundiais em Bilhões

Fonte: MDIC (2008)

No ano de 1996 em que as exportações mundiais eram um pouco mais do que 5.000, crescendo pouco nos anos seguintes, tem um aumento relevante a partir de 2002 até 2005 chegando a mais de 10.000 bilhões.

Grande parte desse crescimento está entre os países desenvolvidos, onde se destacam os produtos de alto valor agregado, enquanto nos países em desenvolvimento predomina a exportação de produtos agrícolas/minérios de baixo valor agregado. Ficando o mercado mundial movimentado basicamente pelos mesmos países.

A liderança entre os exportadores é da Alemanha, que somou em 2005 US\$ 970 bilhões e ocupa 9,3% do mercado internacional. Os Estados Unidos, com US\$ 904 bilhões em vendas representam 8,7% do mercado mundial. Os chineses somaram US\$ 762 bilhões em exportações, ocupando 7,3% do comércio mundial e a terceira colocação como maior exportador. (TRIBUNA DO NORTE 2009)

O mercado externo também é importante para o Brasil, que vem se desenvolvendo e diferenciando sua gama de produtos exportados. Segundo o site do Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio exterior (MDIC 2008), o produto mais exportado pelo país é material de transporte com 12,6%, seguido de máquinas e equipamentos com 12,3%, ficando em terceiro metalúrgicos e a soja em quarto lugar com 9,0%. Contendo ainda petróleo, carnes, minérios, álcool e açúcar.

O processo de abertura comercial, que o Brasil experimentou nos anos 90, abrindo-se ao mercado externo e para acordos comerciais internacionais, proporcionou o aperfeiçoamento de produtos e empresas exportadoras ampliando a pauta e volumes de produtos exportados.

As exportações brasileiras não somente aumentaram sua diversificação, mas também cresceu muito em quantidade e em valores, esse aumento se deu principalmente a partir de 2001, chegando quase a dobrar no ano de 2005, como demonstrado no gráfico abaixo:

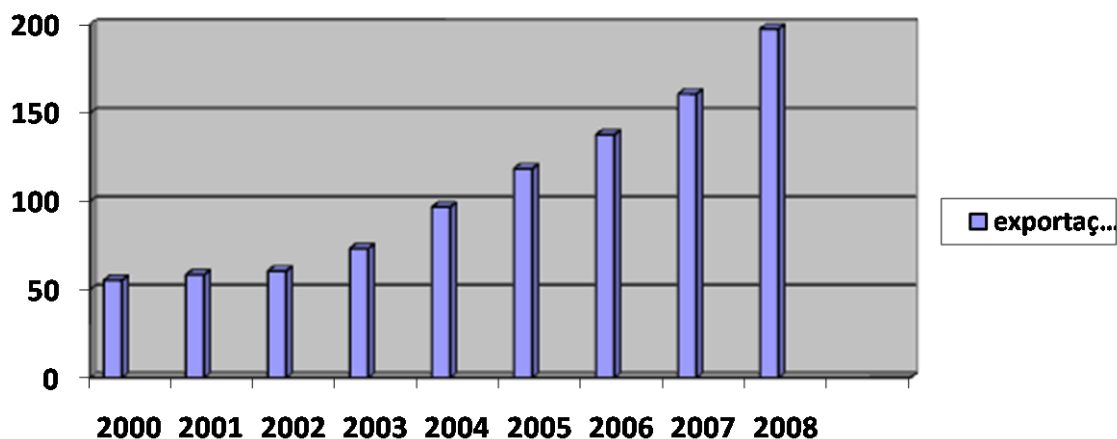


Gráfico 2: Exportações brasileiras em Bilhões

Fonte: MDIC (2008)

Apesar da participação brasileira no mercado internacional ter praticamente dobrado do ano de 2002 até 2005, e continuar crescendo em 2008 apesar da crise, a participação nacional nas exportações mundiais é muito pequena, chegando em 2008, ano do maior número de exportações, a 1,25 % do mercado mundial. Conforme o gráfico 3:

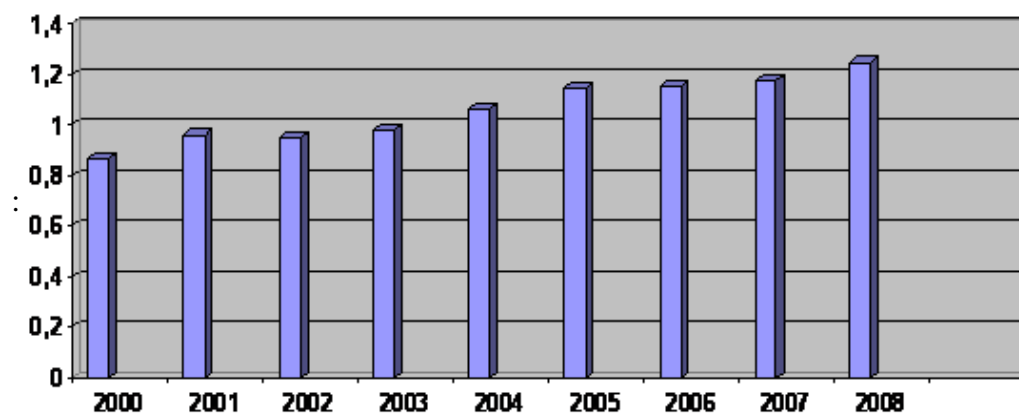


Gráfico 3: Participação das exportações brasileiras no mercado mundial

Fonte: Redeagentes (2006)

Enquanto as exportações mundiais cresceram 92%, as exportações brasileiras cresceram 147% no período de 1996 á 2005. Segundo o Livro Redeagentes (2006) o bom desempenho das exportações brasileiras está associado ás políticas de comércio exterior adotadas pelo governo federal.

Todo esse crescimento se converte para o país e para as empresas em benefícios. Alguns dos benefícios de exportar são:

- Diversificação do mercado: A estratégia de destinar uma parcela de sua produção para o mercado interno e outra para o mercado externo permite que a empresa amplie sua base/carteira de clientes, o que significa correr menos riscos, pois, quanto maior o número de mercados ela atingir, menos dependente ela será. (aprendendo a exportar MDIC 2009).
- Aumento da produtividade: Quando uma empresa começa a exportar, sua produção aumenta numérica e qualitativamente. Isso ocorre devido à redução da capacidade ociosa existente, que é obtida por meio da revisão dos processos produtivos.
- Com o aumento da produção, naturalmente, aumenta também a capacidade de negociação para a compra de matéria-prima. Com isso, o custo da fabricação das mercadorias tende a diminuir, tornando-as mais competitivas e aumentando a margem de lucro (aprendendo a exportar MDIC 2009).
- Melhoria da qualidade do produto: Ao ingressarem no mercado internacional, as empresas adquirem tecnologia, pois os países desenvolvidos exigem dos seus fornecedores normas e procedimentos que, com o tempo, são internalizadas e passam a ser rotineiras e, assim, todos os seus negócios posteriores com o exterior, ou com o mercado interno serão feitos dentro dessas normas (aprendendo a exportar MDIC 2009).
- Diminuição da carga tributária: Recebendo alguns incentivos para exportar, como o não pagamento de alguns impostos.
- Melhoria da empresa: Ao tornar-se uma empresa exportadora, a sua imagem muda. O seu nome e a sua marca passam a ser uma referência em relação à concorrência, e ela passa a ser vista como uma empresa de produtos exportáveis.

Todos esses benefícios advêm das exportações gerando para o país um superávit, empregos, a qualificação das suas empresas e dos seus empregados, melhoria nos produtos, visibilidade mundial e melhoria do bem estar social. E para as empresas brasileiras como já visto trás grandes vantagens.

Exportar é diluir riscos e evitar instabilidade. Ao optar por vender seus produtos em mercados externos, o empresário diminui o risco dos negócios visto que a expansão da empresa não fica inteiramente condicionada pelo ritmo de crescimento da economia brasileira e de mudanças na política econômica. Além disso, a exportação abre a possibilidade de planejamento de longo prazo, garante maior segurança na tomada de decisões e assegura receitas em moeda forte. (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS 2009)

Para o Rio Grande do Norte o comércio internacional é muito importante, por todos os fatores citados e para o desenvolvimento do estado, gerando riquezas para todos. Mas pauta de exportação do estado é pequena, e pouco diferenciada, tendo como principais produtos as frutas com 38, 89%, seguido dos peixes e crustáceos com 16, 04%, logo após castanha de caju 10.56%, açucars com 12, 04% e combustíveis com 7, 52% (MDIC).

O comércio exterior potiguar é baseado em produtos de baixo valor agregado, sendo praticamente todos os produtos exportáveis por meio marítimo que é mais barato, tendo poucos produtos que podem ser exportados por meio aéreo, como por exemplo, algumas que vêm crescendo, mas com pouca representatividade, moda praia, flores frescas e jóias.

A IMPORTÂNCIA DA LOGÍSTICA PARA O COMÉRCIO INTERNACIONAL

Com as empresas cada vez se especializando mais na: Produção, vendas e marketing, chegando a um patamar de igualdade em quase todas as áreas, a logística torna-se um grande diferencial para as empresas que estão no comércio internacional. Segundo Keedi (2007) devido ao alto grau de competitividade a logísticas tornou-se a atividade mais importante do comercio internacional. Essa logística torna-se um meio de expandir os horizontes das empresas, uma vez que essa empresa tem uma vantagem competitiva com empresas de outro país, vantagem essa que não teriam com as empresas da sua própria região, tornando necessário, para fazer uso dessa exportar para um outro país.

Um sistema logístico eficiente permite uma região geográfica explorar suas vantagens inerentes pela especialização de seus esforços produtivos naqueles produtos que ela tem vantagens e pela exportação desses produtos às outras regiões. (BALLOU, 1993 p. 19).

No mercado brasileiro não é diferente, com boa parte de sua produção voltada para o mercado externo e sua extensão territorial imensa, faz com que a logística brasileira seja uma das mais difíceis. O crescimento das exportações brasileiras é imenso, nos últimos anos, de 1996 até 2002 não houve quase nenhuma mudança, mas de 2002 até o ano de 2005 as exportações passaram de 60 bilhões em 2002 para 120 bilhões em 2005, dobrando assim em três anos as exportações brasileiras, como apresentado no gráfico abaixo:

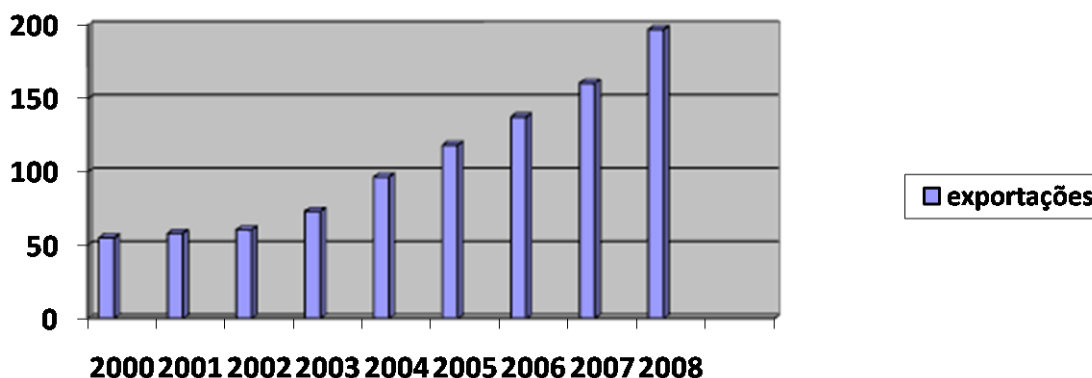


Gráfico 4: O crescimento das exportações brasileiras

Fonte: MDIC (2008)

O gráfico demonstra que a partir de 2002 o Brasil teve um crescimento considerável em suas exportações, principalmente motivado pela mudança de cambio, com as exportações praticamente dobrando seu volume ao longo dos últimos dez anos, principalmente nos anos de 2002 a 2005, sendo seus principais compradores países europeus e os EUA, que exigem uma atenção maior para o aspecto logístico. Tudo isso demonstra como vem crescendo a importância da logística para a balança comercial do Brasil. O gráfico 5 mostra a diversidade das exportações brasileiras e também os principais mercados em que o Brasil realiza suas exportações.

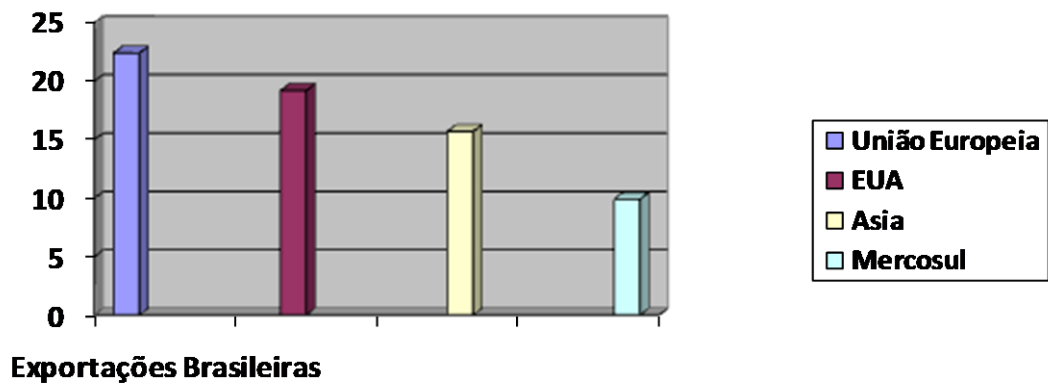


Gráfico 5: Principais importadores dos produtos Brasil

Fonte: Redeagente (2006)

Conforme o gráfico nota-se que os principais importadores dos produtos brasileiros são os países europeus, EUA e a Ásia, ficando atrás desses o MERCOSUL, mesmo sendo membros do mesmo bloco econômico e com a proximidade geográfica.

A vista desses dados vê que o país cresceu muito em suas exportações, mas não apenas cresceu, também ficou mais distante de seus compradores, o que traz uma maior necessidade logística, como por exemplo, entregar um produto na Alemanha ou na china.

A exportação e importação de mercadorias em todo o mundo globalizado, com a inevitável consequência de acirrada concorrência entre os países, a crescente exigência da clientela, a incrível diversidade de produtos e de zonas de suprimento e distribuição, as enormes distâncias das rotas a serem percorridas, além da complexidade cultural e, sobretudo, regulatória de cada Estado envolvido, tornaram indubitavelmente, as relações comerciais internacionais sobremaneira complexas. (SANTOS p.1)

A balança comercial brasileira depende muito de exportações, e com comércio internacional muito competitivo, por se tratar de concorrência internas empresas brasileiras disputando entre si, e concorrências externas, empresas brasileiras com estrangeiras, torna-se mais difícil a comercialização, tendo à logística um papel fundamental no diferencial empresarial.

“Dessa forma cresce cada vez mais a importância da logística internacional não apenas como uma ferramenta operacional, mas principalmente como diferencial competitivo no mundo corporativo globalizado que vivemos, onde os preços não são mais a força motor de conquista de novos mercados e ou retenção dos clientes atuais através dos mesmos” (BRASILEIRO 2009).

MODAIS DE TRANSPORTE

Existem basicamente seis modais de transporte, sem contar os multimodais; desses, quatro são mais utilizados no Brasil na logística internacional, sendo o modal mais usado o marítimo com quase 85% das exportações brasileiras, ficando em segundo lugar o rodoviário com 3% das exportações nacionais, o ferroviário pouco utilizado e o aéreo também pouco utilizado, principalmente pelo preço. Conforme demonstrado no gráfico abaixo:

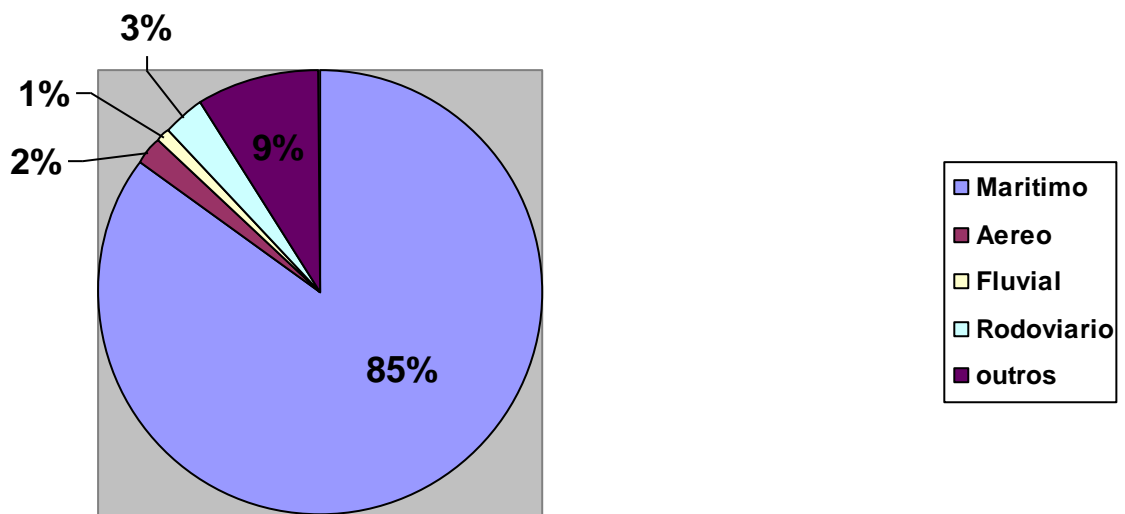


Gráfico 6: Modais utilizados nas exportações brasileiras

Fonte: Alice Web (2008) disponível em < <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>

MARÍTIMO

É o transporte que se realiza nos mares e oceanos, de acordo Keedi (2007) é o modo mais utilizado internacionalmente para deslocamento de mercadorias no planeta. Sendo mais realizada em países litorâneos que tenham portos e saída para o mar, e também para grandes distâncias, já que para pequenas distâncias não compensaria. A navegação entre países denomina-se longo curso enquanto que, a navegação entre portos de um mesmo país denomina-se cabotagem.

No Brasil, o transporte marítimo, é o mais realizado no comércio internacional em relação ao transporte marítimo, o país tem 26 estados mais o Distrito Federal, e cerca de 15 estados tem porto em seu próprio território.

Sendo o modal mais utilizado para transporte de longa distancia de matérias de baixo valor agregado, como cereais, frutas, entre outros, e se tratando o Brasil de um grande exportador de commodities, esse modo veio a ser o mais executado nas exportações brasileiras com o total de quase 85 % (conforme Alice Web) das exportações brasileiras no último ano, isso em valor produzido por essas vendas. Tornando esse o modal mais utilizado nas exportações mundiais e também brasileiras. O quadro abaixo trás um resumo das vantagens e desvantagens desse modal.

Quadro 1: Vantagens e desvantagens do modal Marítimo

Vantagens	Desvantagens
Maior capacidade de carga;	Necessidade de transbordo nos portos;
Carrega qualquer tipo de carga;	Distância dos centros de produção;
Menor custo de transporte.	Maior exigência de embalagens;
	Menor flexibilidade nos serviços aliado a freqüentes congestionamentos nos portos

Fonte: FIESP

Com essas vantagens e desvantagens nota-se que esse modal é realmente ótimo para produto de baixo valor agregado, que se precise carregar muito com baixo preço logístico, produtos que não quebrem e tenham um tempo de vida mais longo.

FLUVIAL

Por se tratar de um modal que utiliza rios para seu transporte torna-se pouco executado no comércio internacional, mas com os países de fronteira podem ser bem realizados, gerando poucos custos. Mas no Brasil existe um grande potencial que poderia ser mais bem utilizado para esse modal, de acordo com Keedi (2007) os grandes rios como na Amazônia, permitem a navegação de grandes embarcações, até mesmo as utilizadas no modal marítimo.

Segundo a FIESP A utilização das vias hidroviárias aumentaria expressivamente a competitividade dos produtos transportados, pois o custo desse transporte é significativamente menor do que o de qualquer outro modal. (FEDERAÇÃO DAS INDUSTRIAS DE SÃO PAULO 2009)

Esse modo seria uma boa alternativa para as exportações realizadas para dentro do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), para Keedi (2007) através da hidrovía Tietê/Paraná que juntamente com o rio Paraguai dá acesso a todo interior do MERCOSUL.

As exportações brasileiras através desse modal são quase insignificantes, não chegando nem a 1% (conforme Alice Web) do total exportado no último ano.

LACUSTRE

Trata-se de navegação em lagos, sendo também um tipo de navegação mais utilizada internamente no país ou entre países circunvizinhos. Muito pouco usado no mercado internacional e no Brasil, sendo um exemplo desse tipo de exportação segundo Keedi

(2007) as navegações de longo curso realizadas nos grandes lagos que ligam Estados Unidos e Canadá.

RODOVIÁRIO

Esse modal é feito por meio de rodovias, podendo ser nacional e internacional, se houver estrada ligando os países. Os principais veículos utilizados são: caminhão, carreta, treminhão e bitrem.

No Brasil, é um importante meio de logística, mas somente para o comércio nacional, chegando há 70% (Conforme FIESP) dos transportes feitos no país e quase 90% dos transportes feitos em São Paulo. Mas para o comércio internacional brasileiro não é muito utilizado, sendo somente usado nos estados que fazem fronteiras com outros países, como exemplo o Rio Grande do Sul.

No comércio internacional brasileiro, é mais utilizado para levar a carga até o porto; nos estados que não tem porto até o aeroporto, e em outros estados até o país de destino. As vantagens e desvantagens desse modal estão descritas no quadro 2.

Quadro 2: Vantagens e desvantagens do modal rodoviário

Vantagens:	Desvantagens:
Adequado para curtas e médias distâncias;	Fretes mais altos em alguns casos;
Simplicidade no atendimento das demandas e agilidade no acesso às cargas;	Menor capacidade de carga entre todos os outros modais
Menor manuseio da carga e menor exigência de embalagem;	Menos competitivo para longas distâncias,
Mercadoria sofre apenas uma operação de carga e outra de descarga.	

Fonte: FIESP

Esse modal tem grandes vantagens como agilidade em curtas e médias distâncias, seria ideal para os estados que fazem fronteira com outros países. Já para os estados que não fazem fronteira é uma grande ferramenta de complemento logístico, ou seja, fazendo a parte de transporte entre modais.

FERROVIAS

É o realizado por veículos ferroviários, agrupado em locomotiva e vagões é um transporte lento e pouco usado no comércio internacional, sendo sua participação no mercado brasileiro de menos de 1% (Alice Web).

O modal ferroviário caracteriza-se, especialmente, por sua capacidade de transportar grandes volumes, com elevada eficiência energética, principalmente em casos de deslocamento a médias e grandes distâncias. O mesmo apresenta maior segurança, com menores índices de acidentes e menor incidência de furtos e roubos. Podem ser citadas como cargas típicas do modal ferroviário. (PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA-RIO 2009 P.2)

As cargas ideais para esse tipo de modal é a de baixo valor agregado e que tenha um tempo de vida mais longo, por causa da sua baixa velocidade.

AÉREO

Transporte feito por aviões é o modal mais novo utilizado no comércio internacional, surgido no século XX, para Keedi (2007) sua principal vantagem é a velocidade e a segurança e sua principal desvantagem é o alto valor do frete, sendo por isso um modal mais adequado para cargas de alto valor agregado. Sua participação no mercado brasileiro é de 5% (conforme Alice Web) em número de exportações, aumentando em valor.

O processo de globalização possibilitou que as empresas consigam produzir ou comprar componentes e transportá-los de maneira ágil para locais longínquos em escala global. Apenas o transporte aéreo é capaz de viabilizar esse ritmo de produção, o transporte aéreo corresponde a menos de 2% do peso total transportado no mundo, mas essa pequena parcela é responsável por 40% do valor das cargas. A tendência é que essa diferença seja ainda maior, já que tudo aponta para a produção de componentes cada vez mais compactos e leves, mas de enorme valor agregado. (GOVERNO DE MINAS GERAIS 2009)

Quadro 3: Vantagens e desvantagens do modal aéreo

Vantagens	Desvantagens
É o transporte mais rápido	Menor capacidade de carga;
Não necessita embalagem mais reforçada	Valor do frete mais elevado em relação aos outros modais

Fonte FIESP

Transporte ideal para produtos de alto valor agregado ou que tenha a vida útil mais curta, como suas próprias vantagens e desvantagens já dizem. É um transporte mais rápido, mas tem uma capacidade de carregamento menor, não necessita de uma embalagem mais

reforçada como em outros modais, porém o valor desse frete torna-se bem mais caro do que os outros modais.

INCOTERMS

Com a diversidade existente no mundo, contendo mais de duzentos (200) países, e ainda sete (7) continentes, blocos econômicos, aliados comerciais, mercado comum, união econômica e zonas de preferências; por tudo isso, se torna o comércio internacional difícil, sem parâmetros únicos para todo mundo. Tentando essa unificação dos contratos internacionais foram criados os *incoterms*.

Um conjunto de regras internacionais para a interpretação dos termos mais comuns usados no comércio internacional. Assim, as incertezas de diferentes interpretações de tais termos em países diferentes podem ser evitadas, ou, pelo menos, reduzidas a um nível considerável. (Luz 2007 P. 412)

Um conjunto de treze (13) siglas, que servem para dinamizar os contratos internacionais, e diminuir as diferenças entre países, gerando uma diminuição nos conflitos, de sinistros, e de disputas jurídicas entre empresas no âmbito internacional e entre países.

Uma operação de comércio exterior com base nos *Incoterms* reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas. Os *Incoterms* determinam precisamente o momento da transferência de obrigações, ou seja, o momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado. (CONEXÃO LOGÍSTICA 2009)

Segundo Keedi (2007) a primeira versão foi elaborada em 1936 seguida de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, e a atual de 2000. Apresentando três letras, que formam siglas de termos em inglês, onde cada uma das treze siglas trás uma gama de informações, como a responsabilidade pelo transporte, pelos pagamentos, seguro, despachos e desembaraços e pela perda da mercadoria, salvo se acertarem antes no próprio contrato.

Eles são importantes porque permitem aos importadores e exportadores adotar tais fórmulas padronizadas como base geral para seus contratos, e não há impedimento no tocante às alterações ou à adições feitas pelos contratantes, no intuito de satisfazê-los, dadas as peculiaridades de cada caso. (BETHONICO 2009)

Os *incoterms* são apenas siglas que padronizam todo o processo de exportação, treze seqüências de três letras os quais são tão diferentes que um erro ou trocar um *incoterm* por outro pode gerar custos imenso e problema junto a toda comunidade internacional que zela tanto por essa padronização.

Na tabela a seguir é demonstrado um resumo dos *incoterms*, a descrição de cada um deles e também aspectos burocráticos e de pagamentos.

Quadro 4: Resumo dos incoterms

SIGLA	MODAL	EMBAL. ORIGEM	TRANSP. INTERNO ORIGEM	DOCUM. ORIGEM	TAXAS / DESP. ORIGEM	LIB. ADUAN. ORIGEM	FRETE INTERN.	SEGURO INTERN.	LIBER. ADUAN. DESTINO	IMPOSTO TAXAS DESTINO	DOCUM. DESTINO	TRANSP. INTERNO DESTINO
EXW	M/A/T	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
FAS	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
FOB	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
FCA	M/A/T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CFR	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CPT	M/A/T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CIF	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP
CIP	M/A/T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP
DAF	T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
DES	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP
DEQ	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP
DDU	M/A/T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	EXP	EXP
DDP	M/A/T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP
IMP	IMPORTADOR											
EXP	EXPORTADOR											
M	MARITIMO											
A	AEREO											
T	TERRESTRE											

Fonte: Atlanta Aduaneiras

Vemos na tabela que existe dois opostos o ex work (EXW) onde toda a responsabilidade é do importado como: embalagem, transporte interno, documentos, liberação aduaneira, seguros e impostos. E ao contrario desse existe o delivered duty paid (DDP) onde todas essas responsabilidades passam do importador para o exportador.

Também conforme a tabela existe *incoterms* feitos para o transporte marítimo, são seis os *incoterms* que só podem ser usados no modal marítimo. São eles: *Free on board* (FAS), *free on board* (FOB), *cost and freight* (CFR), *cost, insurance and freight* (CIF), *Delivered ex ship* (DES) E *delivered ex quay* (DEQ). Mostrando a importância que esse modal tem, não somente para o comércio brasileiro, mas para todo o mundo.

METOLOGIA

A metodologia da pesquisa deste trabalho é de caráter exploratório e bibliográfico. Segundo Kahlmeyer [ET AL] (2007) o trabalho bibliográfico tem objetivo maior trazer veracidade aos fatos elencados através de material publicado. Sendo utilizados livros, artigos, monografias, matérias, sites, e programas de simulação de exportação.

Através de sites governamentais, sites de ministérios, sites de governo e de instituições foram levantados os temas presentes neste, também foram utilizados periódicos da área e artigos científicos. Levantamentos desde o mercado mundial até as exportações brasileiras, passando pela importância da logística e dos modais de transporte, e por fim um levantamento dos *incoterms*, que são o tema central.

Realizou-se uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva. A pesquisa exploratória tem como procedimentos: primeiramente uma aproximação com o tema, depois conhecimento dos fenômenos e descobrir os autores, e através dessa parte fazer uma análise do tema, partindo de um levantamento bibliográfico.

Enquanto, a pesquisa descritiva tem como procedimentos o levantamento de características conhecidas de processos, por exemplo, o processo de exportação; também são feitas na pesquisa com a finalidade descritiva observações sobre eles.

O local de realização desse trabalho foi no laboratório, sendo este laboratório o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia, onde foram feitos o levantamento bibliográfico, assim como as análises e conclusões. Fazendo-se assim uma pesquisa de cunho qualitativo onde foram levantados dados primários e secundários.

VISÃO GERAL DOS INCOTERMS E EXPORTAÇÕES

Neste capítulo será feito uma análise dos *incoterms*, partindo dos temas aqui levantados, depois para um pequeno resumo dos *incoterms* e a seguir a análise de cada um deles, de acordo com os objetivos desse trabalho. A tabela a seguir faz um resumo dos *incoterms*.

Modalidades Incoterms	E	F	F	F	C	C	C	C	D	D	D	D	D
Atribuições	X	A	O	C	F	P	I	I	A	E	E	D	D
Formalidades alfandegárias país de origem	W	S	B	A	R	T	F	P	F	S	Q	U	P
Formalidades alfandegárias país de origem	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Seguro	I	I	I	I	I	I	E	E	E	E	E	E	E
Embarque	I	I	E	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Transporte	I	I	I	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Desembarque	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E	I	I
Formalidades alfandegárias	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E
Marco da transferência de risco da mercadoria negociada	1	2	3	4	3	4	3	4	5	6	7	8	9

Quadro 5: Resumo das atribuições do importador e do exportador

Fonte: Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores

- 1 - O exportador assume os riscos até o momento da colocação do produto à disposição do importador, no estabelecimento do exportador.
- 2 - O exportador assume os riscos até o momento da colocação do produto, desembaraçado para exportação, junto ao costado do navio.

- 3 - O exportador assume os riscos até o momento em que a mercadoria, desembarçada para exportação, tenha cruzado a amurada do navio no porto de embarque.
- 4 - O exportador assume os riscos até o momento da entrega da mercadoria, desembarçada para exportação, à custódia do transportador.
- 5 - O exportador assume os riscos até o momento da colocação da mercadoria à disposição do importador, dentro do meio de transporte, não desembarçada, no local de entrega na fronteira.
- 6 - O exportador assume todos os riscos até o momento em que a mercadoria é colocada à disposição do importador, no ponto de destino, a bordo do navio.
- 7 - O exportador assume todos os riscos até o momento em que a mercadoria, não desembarçada para importação, seja entregue no ponto pactuado, no local de destino. Ao importador cabe obter as licenças de importação.
- 8 - O exportador assume todos os riscos até o momento da entrega da mercadoria no ponto pactuado, no local de destino designado, por qualquer meio de transporte, não desembarçada.
- 9 - O exportador assume os riscos até o momento em que o produto seja colocado à disposição do importador, no meio de transporte no local de destino, não desembarcada, mas desembarçada. (Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores)

Divididos em quatro grupos, não igualmente, os quais estão separados por uma responsabilidade principal, ou seja, uma responsabilidade que os membros do mesmo têm em comum. São os grupos: Grupo E (partida), tendo apenas o *incoterm* EXW, o grupo F (transporte principal não pago), tendo os *incoterms* FAS, FOB E FCA; grupo C (transporte principal pago), tendo CFR, CPT, CIF E CIP; e o grupo D (chegada) o de maior responsabilidade para o exportador, tendo DAF, DES, DEQ, DDU E DDP.

a) *Ex Work* (EXW)

Significa responsabilidade mínima para o exportador e máximo para o importador que terá toda a responsabilidade de transporte. O exportador entrega a mercadoria no seu próprio estabelecimento. Suporta varias modalidades de transporte (aéreo terrestre e marítimo).

O comprador recebe a mercadoria no local de produção (fábrica, plantação, mina, armazém), na data combinada. O comprador deve assumir todos os riscos e gastos necessários ao transporte, passagem de alfândega e seguro da mercadoria vendida. (EZ TRADE... 2009)

b) *Free Alongside Ship* (FAS)

A entrega é feita ao lado do navio, ficando a partir daí o importador responsável por todos os riscos e perdas no restante do caminho. Suporta apenas o modal marítimo.

O comprador deve assumir todos os custos, riscos de perdas e danos da mercadoria a partir desse momento. No entanto, o vendedor deve realizar o despacho de fronteira da mercadoria para a exportação. (EZ TRADE... 2009)

c) *Free on board* (FOB)

Entrega é feita quando a mercadoria entra no navio designado e a partir disso o importador fica com a responsabilidade. Suporta apenas o modal marítimo.

O vendedor, sob sua conta e risco, deve colocar a mercadoria a bordo do navio indicado pelo comprador, no porto de embarque designado. Compete a vendedor realizar o despacho de alfândega de exportação. O comprador deve assumir todos os custos, risco de perdas e danos da mercadoria a partir desse momento e fazer o despacho de importação no país de destino. (EZ TRADE... 2009)

d) *Free Carrier (FCA)*

A responsabilidade do exportador vai até a entrega da mercadoria ao transportador designado pelo importador. Suporta varias modalidades de transporte (aéreo, terrestre e marítimo).

O vendedor cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do agente de transporte designado pelo comprador no lugar acordado, despachada na alfândega para exportação. O desembarço aduaneiro é da responsabilidade do vendedor. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte. (EZ TRADE... 2009)

e) *Cost e Freight (CFR)*

A entrega é feita quando a mercadoria entra no navio no porto de embarque, tendo o exportador que pagar os custos e o frete até o porto de destino. Suporta apenas o modal marítimo.

As despesas decorrentes da colocação da mercadoria a bordo do navio, o frete até ao porto de destino designado e as formalidades de exportação correm por conta do vendedor. Os riscos e danos da mercadoria, a partir do momento em que é colocada a bordo do navio, no porto de embarque, são de responsabilidade do comprador, que deverá contratar e pagar o seguro e os gastos com o desembarque. (EZ TRADE... 2009)

f) *Cost, Insurance and Freight (CIF)*

A entrega é feita quando a mercadoria entra no navio no porto de embarque, tendo o exportador que pagar os custos, seguro e o frete até o porto de destino. Suporta apenas o modal marítimo.

Todos os riscos, desde o momento que transpõe a amurada do navio, no porto de embarque, são de responsabilidade do comprador (importador). O comprador recebe a mercadoria no porto de destino e arca com todas as despesas, tais como, desembarque, impostos, taxas, direitos aduaneiros. (EZ TRADE... 2009)

g) *Carriage Paid to (CPT)*

A mercadoria é entregue para um transportador designado pelo importador, mas o exportador deve pagar o transporte até o destino, ficando sobre responsabilidade do importador os custos e o risco. Suporta varias modalidades de transporte (aéreo, terrestre e marítimo).

O vendedor cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do agente de transporte por ele designado e assume os gastos derivados do transporte necessário para levar a mercadoria até ao seu ponto de destino. Uma vez entregue a mercadoria, o risco de perdas e danos é assumido pelo comprador. O vendedor é ainda o responsável pelos custos da alfândega de saída. (EZ TRADE... 2009)

h) *Carriage and Insurance Paid to (CIP)*

A mercadoria é entregue para um transportador designado pelo importador, mas o exportador deve pagar o custo do transporte e do seguro até o local de destino, ficando

sobre a responsabilidade do importador qualquer outro custo e risco. Suporta varias modalidades de transporte (aéreo, terrestre e marítimo).

O frete é pago pelo vendedor até o destino convencionado. As responsabilidades são as mesmas indicadas na CPT, acrescidas do pagamento de seguro até o destino. Os riscos e danos passam para a responsabilidade do comprador no momento em que o transportador assume a custódia das mercadorias. (EZ TRADE... 2009)

i) *Delivered at Frontier (DAF)*

A entrega é feita na fronteira do país de destino pelo exportador, no meio de transporte que chegar, o exportador não desembaraça a mercadoria. Suporta apenas o modal terrestre.

O vendedor cumpre a sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do comprador, no local indicado da fronteira acordada, mas antes da alfândega do país de entrada. Correm por sua conta os custos do despacho de alfândega, exportação, e de transporte até ao ponto acordado. (EZ TRADE... 2009)

j) *Delivered Ex Ship (DES)*

A mercadoria é entregue ao importador no navio transportador no porto de destino. Suporta apenas o modal marítimo.

O vendedor coloca a mercadoria, não desembaraçada, a bordo do navio, no porto de destino designado, à disposição do comprador. Até chegar ao destino (antes de se realizar o descarregamento da mercadoria), a responsabilidade por perdas e danos é do vendedor. (EZ TRADE... 2009)

k) *Delivered Ex Quay (DEQ)*

A entrega também é feita no porto de destino pelo exportador, ficando a disposição do importador no cais do porto. Suporta apenas o modal marítimo.

O vendedor entrega a mercadoria não desembaraçada ao comprador, no cais de destino designado pelo comprador. A responsabilidade pelas despesas de entrega das mercadorias ao porto de destino e desembarque no cais é do vendedor. É da responsabilidade do comprador o desembarço das mercadorias para importação e o pagamento de todas as formalidades, impostos, taxas e outras despesas relativas à importação. (EZ TRADE... 2009)

l) *Delivered Duty Unpaid (DDU)*

A entrega é feita no país de destino, no local designado pelo importador, sendo o exportador responsável por todos os custos desse transporte. Suporta varias modalidades de transporte (aéreo, terrestre e marítimo).

Consiste na entrega de mercadorias colocando-a a disposição do comprador (importador) num ponto acordado do país de importação dentro do país do comprador (importador), descarregadas. Os riscos e despesas até a entrega da mercadoria correm por conta do vendedor, exceto as decorrentes do pagamento de direitos, impostos e outros encargos decorrentes da importação. (EZ TRADE... 2009)

m) *Delivered Duty Paid (DDP)*

A entrega é feita no país de destino, no local designado pelo importador, sendo o exportador responsável por todos os custos desse transporte, incluindo direito, impostos e

outros encargos para a entrada das mercadorias naquele local. Suporta varias modalidades de transporte (aéreo, terrestre e marítimo).

O vendedor disponibiliza a mercadoria no país do importador, no local combinado e desembarçada para importação, porém sem o compromisso de efetuar desembarque. O vendedor assume os riscos e custos referentes a impostos e outros encargos até a entrega da mercadoria. (EZ TRADE... 2009)

Ao longo do tempo os *incoterms* foram se tornando cada vez mais importantes no comércio mundial e nos últimos tempos especialmente, eles são indispensáveis.

ANÁLISE DO INCOTERM EX WORK (EXW)

Análise de fatores do *incoterm EXW*, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. O EXW é o incoterm que gera menos responsabilidades para o importador, sendo entregue a mercadoria no estabelecimento do exportador.

a) por empresa

b) O EXW é um *incoterm* bom para micro e pequenas empresas, por não exigir trabalho logístico, sendo a única obrigação do vendedor embalar e armazenar a mercadoria, gerando 0% de risco para o exportador, sendo esse risco transferido para o importador. Sem os custos decorrentes de logística e não sendo necessário mais funcionários esse é um bom caminho para empresas que tem poucos funcionários e pouco dinheiro para investir e correr riscos.

c) por produto

Esse *incoterm* suporta todos os modais, aéreo, terrestre e marítimo, com isso é adequado para todos os tipos de produtos, de alto ou baixo valor agregado, ficando a cargo do importador escolher qual o modal a ser utilizado.

d) por estado

Adequado a todos os estados, pois suporta todos os modais. Desde os estados litorâneos onde o importador pode levar a mercadoria por navio, até os que não possuem porto; nestes podem ser utilizados os aeroportos e nos territórios de fronteira pode ser empregado até mesmo o modal terrestre, com caminhões para fazer a exportação.

e) para os produtos do Rio Grande do Norte

Esse devia ser um *incoterm* que geraria vantagem para o estado do Rio Grande do Norte, mas com deficiências no porto, que não pode exportar todos os tipos de produto, e sendo a maior parte da produção potiguar escoadas pelos portos de Recife e Fortaleza, constata-se uma desvantagem para o estado. Dificilmente uma empresa de outro país vai utilizar esse *incoterm* sabendo que necessitará fazer uma logística tão complicada, de levar essa mercadoria até outro estado para poder embarcar em um navio, o que geraria maiores riscos, gastos e dificultaria muito, uma vez que o importador não conhece o país como o exportador.

Já que o modal aéreo ainda é uma alternativa para o estado. Mesmo o aeroporto do Rio grande do Norte levando pouca mercadoria, seria uma saída, apesar de grande parte das exportações potiguaras serem de produtos de baixo valor agregado e a saída só se adequar a produtos de alto valor agregado, devido ficar muito caro para produtos de baixo valor agregado.

A logística do exportador é muito reduzida no EXW como demonstrado na figura a seguir:

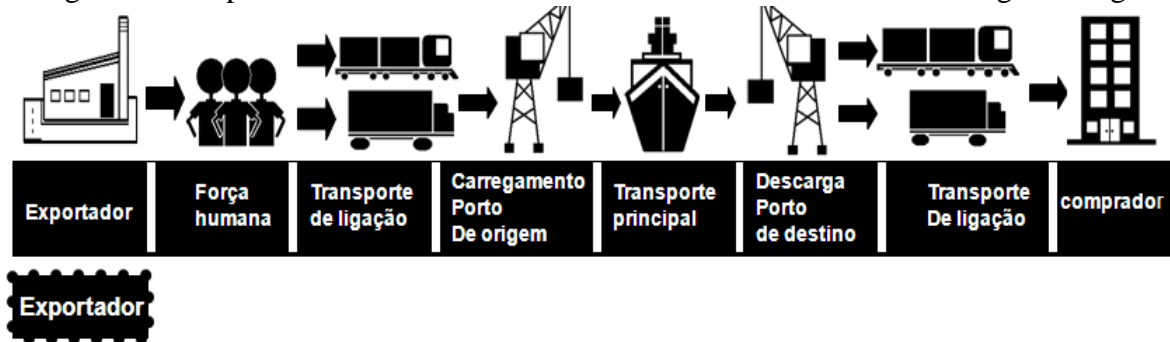


Figura 1: Exportação EXW

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve, embalar a mercadoria e armazená-la para que o importador consiga tomar posse da mercadoria para assim poder dar prosseguimento à exportação. Essas são as únicas obrigações do exportador, o importador desembaraça a mercadoria no porto de origem e destino e paga todos os custos logísticos e do seguro.

ANÁLISE DO INCOTERM *FREE ALONGSIDE SHIP (FAS)*

Análise de fatores do *incoterm FAS*, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. O *FAS* gera um pouco mais de trabalho do que o *EXW*, sendo necessária a entrega no produto no porto de origem, ficando assim o exportador responsável pelo transporte até o mesmo.

a) por empresa

O *incoterm FAS* gera um trabalho de logística um pouco maior do que o *EXW*, pois a mercadoria deve ser entregue ao lado do navio, o risco desse *incoterm* é de 22%. Mesmo trazendo um pouco mais de trabalho para o exportador, é bom para pequenas empresas. A empresa deve contratar uma transportadora ou entregar ela própria, sendo também necessário ter um funcionário responsável pelo desembaraço no porto de origem.

b) por produto

Suporta apenas o modal marítimo, sendo apropriado para produtos de baixo valor agregado e em grandes quantidades que possuam uma vida útil maior, pois esse modal demora um pouco mais para ser realizado. Tipos de produto bons para esse *incoterm* são graneis, frutas, cereais, metais e produtos em grande quantidade e baixo valor em geral.

c) por estado

Bom para os estados litorâneos que tem em seu território porto, são eles: Rio Grande do sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas. Podendo ser vantajoso para os estados próximos a esses, como, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Paraíba, que mesmo necessitando utilizar um modal intermediário para o transporte até o porto de outro estado ainda gastariam menos do que utilizar o modal aéreo.

O resto dos estados deve escolher outro *incoterm*, que suporte outros modais, pois o transporte até um porto pode aumentar muito o custo do transporte marítimo, ficando desvantajoso em relação ao modal aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Esse é o mais adequado para o estado, pois o EXW ficaria difícil, visto que uma empresa estrangeira não gostaria de fazer o trajeto logístico até o porto de outro estado. Mas como para o Rio Grande do Norte esse trajeto logístico não é uma opção e sim a única saída para se exportar pelo modal marítimo, o modal mais adequado para a pauta de exportação potiguar que é baseada em produtos de baixo valor agregado. No *incoterm* FAS o exportador assume essa responsabilidade de levar a mercadoria até o porto de destino e desembaraçar a mercadoria para a exportação, tirando do importador essa logística que pra ele poderia ser difícil, trazendo para a empresa do Rio Grande do Norte que faria com facilidade.

A logística do exportador no *incoterm* FAS como demonstrado na figura a seguir:

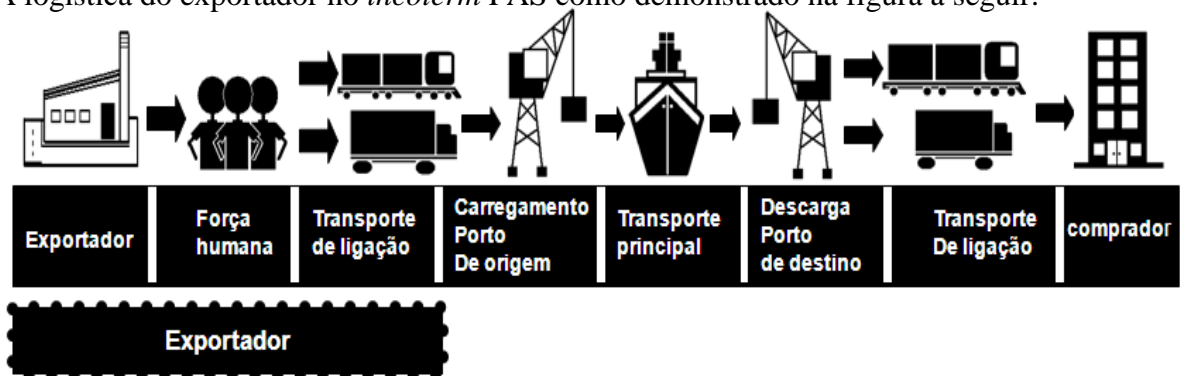


Figura 2: Exportação FAS

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até porto de destino e o descarregamento da mercadoria, cessando daí em diante as responsabilidades do exportador.

3º Deve-se desembaraçar a mercadoria no porto de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

ANÁLISE DO INCOTERM FREE ON BOARD (FOB)

Análise de fatores do *incoterm FOB*, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio Grande do Norte. Gera um pouco mais de dificuldade do que o EXW e o FAS, tendo o exportador não somente entregar a mercadoria no porto de destino, mas também carregar a mercadoria no navio escolhido pelo importador.

a) por empresa

Recomendável para empresas de pequeno e médio porte gera um pouco mais de logística do que o FAS, sendo necessário colocar a mercadoria para dentro do navio aumentando assim os riscos de imprevisto, que aumenta de 22% para 33% nesse *incoterm*. Deve-se contratar uma distribuidora para levar a mercadoria até o porto ou a própria empresa fazer o serviço. É necessário ter um funcionário ou um despachante no porto para desembarcar a mercadoria e deve-se, agora, ter cuidado com a supervisão do carregamento para dentro do navio, pois é uma das fases críticas do processo, precisando haver um funcionário cuidando dessa parte.

b) por produto

Suporta apenas o modal marítimo, sendo apropriado para produtos de baixo valor agregado e que tem grandes quantidades, que tenham uma vida útil maior, pois esse modal demora um pouco mais para ser realizado, tipos de produto bons para esse *incoterm* são grãos, frutas, cereais, metais e produtos em grande quantidade e baixo valor em geral.

c) por estado

Bom para os estados litorâneos que tem em seu território porto são eles: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceará, Rio Grande do Norte, Pará e Amazonas. Podendo ser vantajoso para os estados próximos a esses, como, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Paraíba, que mesmo tendo que utilizar um modal intermediário para o transporte até o porto de outro estado ainda assim, sairia mais barato do que utilizar o modal aéreo.

O resto dos estados deve escolher outro *incoterm*, que suporte outros modais, pois o transporte até um porto pode aumentar muito o custo do transporte marítimo, ficando desvantajoso em relação ao modal aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Um bom *incoterm* para as empresas do Rio Grande do Norte, sendo mais recomendável o FAS porque trás um risco menor para o vendedor, uma vez que no FOB gera um aumento na logística, conseqüentemente nos riscos e também dos investimentos para realizar essa venda. Devendo ser colocado a mercadoria dentro do navio, diferentemente do FAS onde a mercadoria ser transportada somente até o porto, no caso do Rio Grande do Norte, ou o porto de Recife ou Fortaleza.

A logística do exportador é muito reduzida no FOB como demonstrado na figura a seguir:

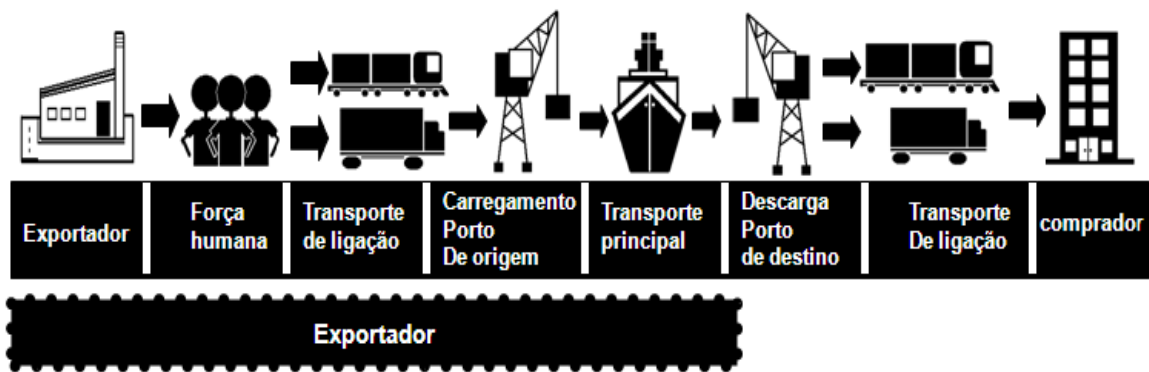


Figura 3: Exportação FOB

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

- 1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.
- 2º Fazer o transporte até porto de destino e o descarregamento da mercadoria.
- 3º Deve-se desembaraçar a mercadoria no porto de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.
- 4º Deve-se supervisionar o carregamento da mercadoria para dentro do navio, garantindo que nada aconteça com a mercadoria, pois risco nesse momento ainda recai sobre o vendedor, esse serviço é oferecido pelo porto.

ANÁLISE DO INCOTERM FREE CARRIER (FCA)

Análise de fatores do *incoterm FOB*, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. Esse *incoterm* pode ou não ser mais difícil de ser executado do que todos do grupo F, dependendo onde será acordada a entrega ao transportador. Nesse *incoterm* o exportador entrega a mercadoria ao importador no local designado por esse, que pode ser antes do porto, ou no porto do seu estado, no aeroporto de outro estado, tudo deve ser bem acordado para não ocorrer nenhum problema.

a) por empresa

O *incoterm FCA* gera um trabalho de logística um pouco maior do que o EXW, pois a mercadoria deve ser entregue no local designado pelo importador podendo ser na fronteira, no porto, aeroporto ou simplesmente em um ponto de troca de transportador. O risco desse *incoterm* é de 22%. Mesmo trazendo um pouco mais de trabalho para o exportador, é bom para pequenas e médias empresas, tendo a empresa que contratar uma transportadora ou entregar ela próprio, sendo também necessário ter um funcionário responsável pelo desembaraço no porto de origem, os custos desse *incoterm* podem se elevar dependendo aonde vai ser entregue a mercadoria.

b) por produto

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, dependendo de que estado esteja exportando e para onde, ficando a cargo do exportador dentro das opções escolher a melhor.

c) por estado

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, nos estados litorâneos Rio Grande do sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas, podem empregar o tipo marítimo e o aéreo.

Para os estados mais afastados do litoral fica a opção do modal aéreo ou terrestre que é uma boa opção para carregamento de produtos de baixo valor agregado estes estados, e para os estados com fronteiras no Mercosul podem fazer a suas exportações com o modal terrestre que é o mais simples e barato comparado ao aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Pode-se tornar o *incoterm* adequado para o estado, já que o EXW ficaria difícil, pois uma empresa estrangeira não gostaria de fazer o trajeto logístico até o porto de outro estado.

Mas como para o Rio Grande do Norte esse trajeto logístico não é uma opção e sim a única saída para se exportar pelo modal marítimo, pelo qual a grande maioria das exportações potiguares é exportada, assim como no *incoterm* FAS o exportador assume a responsabilidade de levar a mercadoria até o local designado pelo importador, mas ainda desembaraçando a mercadoria para o importador, esse *incoterm* poderá vir a ser melhor para o exportador potiguar, se o local designado for melhor do que a entrega no porto e podendo ser pior se o local designado for muito longe.

A logística do exportador no *incoterm* FCA como demonstrado na figura a seguir:



Figura 4: Exportação FCA

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada. Esse transporte pode ser qualquer um, dependendo onde é o local que o importador decidiu receber a mercadoria.

2º Fazer o transporte até o local designado pelo importador, que pode ser no porto, aeroporto ou em qualquer outro local e o descarregamento da mercadoria.

3º Deve-se desembarçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º Deve-se supervisionar o carregamento da mercadoria até o local designado, cuidando para que nada aconteça com a mercadoria até que o transportado designado pelo importador venha a receber e ter a responsabilidade a partir desse momento.

ANÁLISE DO INCOTERM COST E FREIGHT (CFR)

Análise de fatores do *incoterm CFR*, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio Grande do Norte. Nesse Incoterm como no FOB a entrega da mercadoria é feita quando entra a bordo do navio, com a diferença que no CFR o exportador paga os custos de embarque da mercadoria assim como frete e custos burocráticos.

a) por Empresa

Ideal para empresas de médio porte, que tenham um pouco mais de capital para poder arcar com investimentos na venda de seus produtos. O exportador pagará pelo embarque da mercadoria, terá que pagar o transporte, desembarçar a mercadoria, gerando um custo mais elevado do que os incoterms FAS e FOB, que podem ser realizados com menos investimentos. No CFR os custos adicionados para fazer uma exportação podem ser muito altos para uma empresa de pequeno porte ou uma micro empresa.

b) por produto

Suporta apenas o modal marítimo, sendo apropriado para produtos de baixo valor agregado e que tem grandes quantidades, que tenham uma vida útil maior, pois esse modal demora um pouco mais para ser realizado, tipos de produto bons para esse *incoterm* graneis frutas, cereais, metais e produtos em grande quantidade e baixo valor em geral.

c) por estado

Bom para os estados litorâneos que tem em seu território porto são eles: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceará, Rio Grande do Norte, Pará e Amazonas. Podendo ser vantajoso para os estados próximos a esses, como, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Paraíba, que mesmo tendo que utilizar um modal intermediário para o transporte até o porto de outro estado ainda assim, sairia mais barato do que utilizar o modal aéreo.

O resto dos estados deve escolher outro *incoterm*, que suporte outros modais, pois o transporte até um porto pode aumentar muito o custo do transporte marítimo, ficando desvantajoso em relação ao modal aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Um bom incoterm para as empresas do Rio Grande do Norte, principalmente as de médio porte capazes de suportar um investimento maior, devendo ser colocado a mercadoria

dentro do navio como no FOB, se diferenciando apenas por o exportador ter que pagar o carregamento no navio, e os custos de transporte até o porto de destino, que geram um investimento inicial alto para pequenas empresas.

A logística do exportador no CFR é igual a do FOB como demonstrado na figura a seguir:



Figura 5: Exportação CFR

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até porto de destino e o descarregamento da mercadoria.

3º Deve-se desembarçar a mercadoria no porto de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º Nesse incoterm o exportador deve contratar o transportador e pagar o carregamento do navio e os custos de transporte até o porto de destino. Ficando o seguro e o despacho no país de destino a cargo do importador.

5º Deve-se supervisionar o carregamento da mercadoria para dentro do navio, garantindo que nada aconteça com a mercadoria, pois risco nesse momento ainda recai sobre o vendedor, esse serviço é oferecido pelo porto.

ANÁLISE DO INCOTERM COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF)

Análise de fatores do *incoterm* CIF, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. Nesse Incoterm como no FOB a entrega da mercadoria é feita quando entra a bordo do navio, com a diferença que no CIF o exportador paga os custos de embarque da mercadoria, o frete até o porto de destino e o seguro. Somando tudo fica um custo alto a ser pago, o que faz com que esse *incoterm* seja mais usado por empresas médias.

a) por empresa

Ideal para empresas de médio porte, que tenham um pouco mais de capital para poder investir na venda de seus produtos, o exportador pagará pelo embarque da mercadoria, terá que pagar o transporte, desembaraçar a mercadoria, gerando um custo mais elevado do que os incoterms FAS e FOB, que podem ser realizados com menos investimentos. No CIF os custos adicionados para fazer uma exportação podem ser muito altos para uma empresa de pequeno porte ou uma micro empresa.

b) por produto

Suporta apenas o modal marítimo, sendo apropriado para produtos de baixo valor agregado e que tem grandes quantidades, que tenham uma vida útil maior, pois esse modal demora um pouco mais para ser realizado, tipos de produto bons para esse *incoterm* graneis frutas, cereais, metais e produtos em grande quantidade e baixo valor em geral.

c) por estado

Bom para os estados litorâneos que tem em seu território porto são eles: Rio Grande do sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas. Podendo ser vantajoso para os estado próximo a esses, como, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Paraíba, que mesmo tendo que utilizar um modal intermediário para o transporte até o porto de outro estado ainda assim, sairia mais barato do que utilizar o modal aéreo.

O resto dos estados deve escolher outro *incoterm*, que suporte outros modais, pois o transporte até um porto pode aumentar muito o custo do transporte marítimo, ficando desvantajoso em relação ao modal aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Um *incoterm* que quase não será utilizado nas empresas do Rio Grande do Norte, por ter muitas pequenas empresas em seu território, mas para empresas de médio porte capazes de suportar um investimento maior, devendo ser colocado a mercadoria dentro do navio como no FOB, se diferenciando apenas por o exportador ter que pagar o carregamento no navio, os custos de transporte até o porto de destino e o seguro até o porto de destino.

A logística do exportador no CIF é igual a do FOB como demonstrado na figura a seguir:

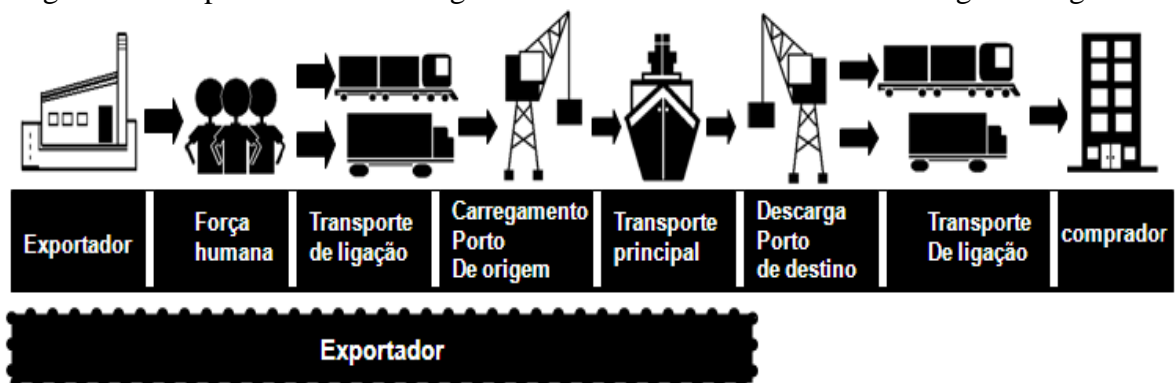


Figura 6: Exportação CIF

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até porto de destino e o descarregamento da mercadoria.

3º Deve-se desembaraçar a mercadoria no porto de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º Nesse incoterm o exportador deve contratar o transportador e pagar o carregamento do navio e os custos de transporte até o porto de destino, também deve a empresa exportadora contratar o frete para o produto até seu destino final.

5º Deve-se supervisionar o carregamento da mercadoria para dentro do navio, garantindo que nada aconteça com a mercadoria, pois risco nesse momento ainda recai sobre o vendedor, esse serviço é oferecido pelo porto.

6º Por último enviar os documentos pagos pelo exportador ao importador para que ele possa fazer o desembaraço e caso ocorra algum sinistro com a mercadoria, ter como garantir seus direitos.

ANÁLISE DO INCOTERM CARRIAGE PAID TO (CPT)

Análise de fatores do *incoterm* CPT, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio Grande do Norte. Esse Incoterm se diferencia do CIF na entrega da mercadoria, neste é feita quando entra a bordo do navio, e no CPT é feita ao transportador designado pelo importador, em um local acordado. Mas o exportador continua pagando os custos de embarque da mercadoria, o frete até o porto de destino e o transporte até o local acordado.

a) por empresa

Ideal para empresas de médio porte, que tenham um pouco mais de capital para investir na venda de seus produtos, o exportador pagará pelo embarque da mercadoria, terá que pagar o transporte, desembaraçar a mercadoria, gerando um custo mais elevado do que os incoterms FAS e FOB, que podem ser realizados com menos investimentos. No CPT os custos adicionados para fazer uma exportação podem ser muito altos para uma empresa de pequeno porte ou uma micro empresa.

b) por produto

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, dependendo de que estado esteja exportando e para onde, ficando a cargo do exportador dentro das opções escolher a melhor.

c) por estado

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, nos estados litorâneos Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro,

espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas, podem empregar o tipo marítimo e o aéreo.

Para os estados mais afastados do litoral ficam a opção do modal aéreo ou terrestre que é uma boa opção para carregamento de produtos de baixo valor agregado estes estados, e para os estados com fronteiras no Mercosul podem fazer a suas exportações com o modal terrestre que é o mais simples e barato comparado ao aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Trás as mesmas dificuldades do CIF, não sendo tão adequado para as empresas do Rio Grande do Norte, que tem em sua maioria empresas de pequeno porte, mas para empresas de médio porte capazes de suportar um investimento maior é um bom incoterm, podendo ser mais difícil que o CIF, dependendo aonde será a entrega, deve ser entregue ao transportador designado pelo importador, podendo ser porto, aeroporto ou qualquer outro lugar, se diferenciando apenas por o exportador ter que pagar os custos de transporte até o porto de destino e o transporte interno até o local acertado.

A logística do exportador no CPT é igual a do FCA como demonstrado na figura a seguir:

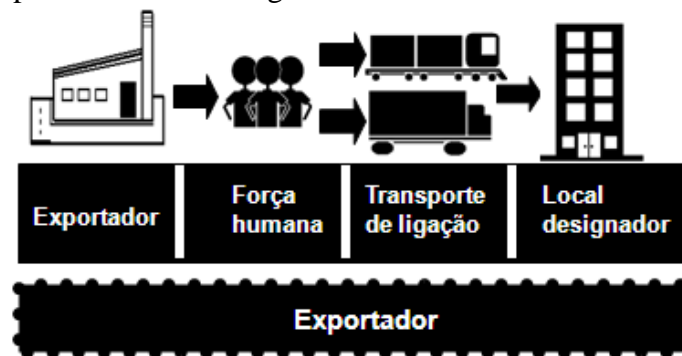


Figura 7: Exportação CPT

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada. Esse transporte pode ser qualquer um, dependendo onde é o local que o importador decidiu receber a mercadoria.

2º Fazer o transporte até o local designado pelo importador, que pode ser no porto, aeroporto ou em qualquer outro local e o descarregamento da mercadoria.

3º Deve-se desembaraçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º deve o exportador pagar os custos em relação ao transporte até o porto de destino e custos de transporte internos e de desembaraço aduaneiro.

5º Deve-se supervisionar o carregamento da mercadoria até o local designado, cuidando para que nada aconteça com a mercadoria até que o transportador designado pelo importador venha a receber e ter a responsabilidade a partir desse momento.

6º Por último enviar os documentos pagos pelo exportador ao importador para que ele possa fazer o desembarço e caso ocorra algum sinistro com a mercadoria, ter com garantir seus direitos.

ANÁLISE DO INCOTERM CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (CIP)

Análise de fatores do *incoterm* CIP, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio Grande do Norte. Esse Incoterm se diferencia do CPT somente pelo acréscimo do pagamento do seguro, o vendedor continua pagando os custos de transporte interno e os custos até o porto de destino, a entrega da mercadoria é em um lugar designado pelo importador.

a) por empresa

Ideal para empresas de grande porte, que tenham muito dinheiro para investir na venda de seus produtos, esse *incoterm* é mais usado em grandes exportações, o exportador pagará pelo embarque da mercadoria, terá que pagar o transporte, desembarçar a mercadoria e ainda contratar seguro, gerando um custo mais elevado do que outros *incoterms*, que podem ser realizados com menos investimentos. No CIP os custos adicionados para fazer uma exportação podem ser muito altos para uma empresa de pequeno porte ou médio porte.

b) por produto

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, dependendo de que estado esteja exportando e para onde, ficando a cargo do exportador dentro das opções, escolher a melhor.

c) por estado

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, nos estados litorâneos Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceará, Rio Grande do Norte, Pará e Amazonas, podem empregar o tipo marítimo e o aéreo.

Para os estados mais afastados do litoral fica a opção do modal aéreo ou terrestre que é uma boa opção para carregamento de produtos de baixo valor agregado estes estados, e para os estados com fronteiras no Mercosul podem fazer as suas exportações com o modal terrestre que é o mais simples e barato comparado ao aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Incoterm muito caro para ser utilizado pelas empresas do estado do Rio Grande do Norte, por causa de seu alto grau de investimento, mas uma empresa com grande poder de investir pode ser uma boa escolha. Devendo ser colocado a disposição do importador no local por ele designado, podendo ser porto, aeroporto ou qualquer outro lugar, se diferenciando

apenas por o exportador ter que pagar os custos de transporte interno, os custos de transporte até o porto de destino, transporte interno até o local acertado e o seguro.

A logística do exportador no CIP é igual a do CPT como demonstrado na figura a seguir:

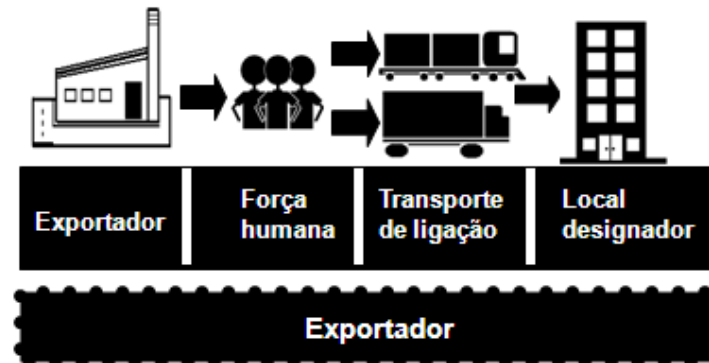


Figura 8: Exportação CIP

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada. Esse transporte pode ser qualquer um, dependendo onde é o local que o importador decidiu receber a mercadoria.

2º Fazer o transporte até o local designado pelo importador, que pode ser no porto, aeroporto ou em qualquer outro local e o descarregamento da mercadoria.

3º Deve-se desembaraçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º Deve o exportador pagar os custos em relação ao transporte até o porto de destino e custos de transporte internos, de desembarço aduaneiro e os custos de seguro até o porto de destino.

5º Deve-se supervisionar o carregamento da mercadoria até o local designado, cuidando para que nada aconteça com a mercadoria até que o transportador designado pelo importador venha a receber e ter a responsabilidade a partir desse momento.

6º Por último enviar os documentos pagos pelo exportador ao importador para que ele possa fazer o desembarço e caso ocorra algum sinistro com a mercadoria, ter com garantir seus direitos.

ANÁLISE DO INCOTERM DELIVERED AT FRONTIER (DAF)

Análise de fatores do *incoterm* DAF, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. O *incoterm* mais diferenciado de todos, nele a entrega é feita no país de destino, mas não desembaraçado para importação.

a) por empresa

Boa alternativa para pequenas empresas gera custos pequenos em uma exportação, por suportar apenas o modal terrestre, limita sua utilização para estados de fronteira, mas diminui também seus custos de utilização. Necessitando da empresa apenas que contrate uma transportadora, ou a própria empresa faça o transporte, e faça o desembaraço da mercadoria no país de destino.

b) por produto

Bom para produtos de baixo valor agregado, esse incoterm suporta apenas o modal terrestre, que é bom para produtos de baixo valor agregado, que tenha uma vida longa e que possam suportar o transporte.

c) por estado

Ideal para empresas de pequeno porte que tenham fronteiras com outros países, pois suporta apenas o modal terrestre, como por exemplo: Amapá, Pará, Roraima, Acre, Rondônia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do sul, podem usar esse incoterm para exportações para o Mercosul, como, Peru, Bolívia, Paraguai, Argentina, Uruguai, Colômbia, Venezuela, Guiana Inglesa, Suriname e Guiana Francesa.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Inviável para o estado, suportando apenas o modal terrestre, torna-se difícil sua utilização pelos exportadores do Rio Grande do Norte, devendo estes escolher um incoterm que suporte outro modal, por exemplo, o marítimo. O modal terrestre para o Estado serve apenas de transporte intermediário, mas nunca de transporte principal. Mas para estados de fronteira com outros países é uma ótima escolha, para baixar os custos e torna suas exportações mais fáceis.

A logística do exportador no DAF é diferenciada como demonstrado na figura a seguir:

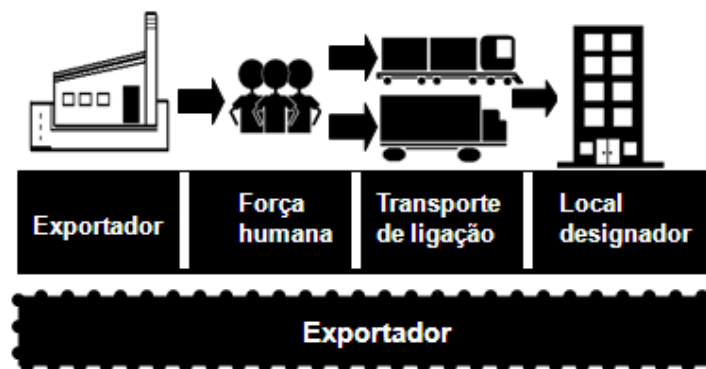


Figura 9: Exportação DAF

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até o país de destino, e entregá-lo ao importador, fazendo o descarregamento.

3º Deve-se desembaraçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte. Não faz necessário o desembaraço no país de origem, ficando a cargo do importador.

ANÁLISE DO INCOTERM DELIVERED EX SHIP (DES)

Análise de fatores do *incoterm* DES, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio Grande do Norte. O DES gera muitos custos e grandes responsabilidades, nesse *incoterm* o exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino, sem descarregar a mercadoria do navio. A diferença do grupo D é que o exportador assume os riscos desse transporte e trás sobre si grandes responsabilidades, além dos custos.

a) por empresa

Incoterm adequado para empresas de grande porte, que tenha capital para fazer um grande investimento para seus produtos, bom para grandes exportações. O exportador terá custos muito elevados, como, transporte interno, desembaraço da mercadoria no porto de destino, descarregamento do caminhão e carregamento do navio, e o transporte até o porto de destino que é um dos maiores custos. No DES os riscos de ocorrer um prejuízo são mais altos chegando a 66% e os cuidados devem estender-se até o porto de destino.

b) por produto

Suporta apenas o modal marítimo, sendo apropriado para produtos de baixo valor agregado e que tem grandes quantidades, que tenham uma vida útil maior, pois esse modal demora um pouco mais para ser realizado, tipos de produto bons para esse *incoterm* graneis frutas, cereais, metais e produtos em grande quantidade e baixo valor em geral.

c) por estado

Bom para os estados litorâneos que tem em seu território porto são eles: Rio Grande do sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas. Podendo ser vantajoso para os estado próximo a esses, como, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Paraíba, que mesmo tendo que utilizar um modal intermediário para o transporte até o porto de outro estado ainda assim, sairia mais barato do que utilizar o modal aéreo.

O resto dos estados deve escolher outro *incoterm*, que suporte outros modais, pois o transporte até um porto pode aumentar muito o custo do transporte marítimo, ficando desvantajoso em relação ao modal aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Bom apenas para as empresas potiguaras de grande porte, para pequenas e medias empresas se torna muito arriscado fazer uma exportação desse tipo. Com custos elevados esse *incoterm* torna-se difícil de ser executado para pequenas empresas, que é a maioria no Rio Grande do Norte, no grupo D dos *incoterms* os custos são sempre muito elevados,

sendo mais bem aplicados nas empresas de grande porte do sul do país, para o estado, seria melhor escolher um *incoterm* do grupo F.

A logística do exportador no DES como demonstrada na figura a seguir:



Figura 10: Exportação DES

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até o porto de origem descarregar a mercadoria e carregá-la no navio para fazer o transporte.

3º Deve-se desembarçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º Deve o exportador pagar os custos em relação ao transporte até o porto de destino e custos de transporte internos, de desembarço aduaneiro.

5º Deve-se o exportador fazer o transporte da mercadoria até o porto de destino, não desembarçando nem descarregando a mercadoria, ou seja, deixa a mercadoria a bordo do navio a disposição do importador.

ANÁLISE DO INCOTERM DELIVERED EX QUAY (DEQ)

Análise de fatores do *incoterm* DEQ, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. O DEQ gera muitos custos e grandes responsabilidades, nesse *incoterm* o exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino, fazendo o descarregamento do navio nele, sendo necessário também um funcionário no local para realizar essa manobra de descarga.

a) por empresa

Incoterm adequado para empresas de grande porte, que tenha capital para fazer um grande investimento para seus produtos, bom para grandes exportações, o exportador terá custos

muito elevados, como, transporte interno, desembarço da mercadoria no porto de destino, descarregamento do caminhão e carregamento do navio, o transporte até o porto de destino que é um dos maiores custos e a descarga da mercadoria no porto de destino, o que faz necessário um funcionário para supervisionar essa carga e cuidar que o importador a receba.

b) por Produto

Suporta apenas o modal marítimo, sendo apropriado para produtos de baixo valor agregado e que tem grandes quantidades, que tenham uma vida útil maior, pois esse modal demora um pouco mais para ser realizado, tipos de produto bons para esse *incoterm* graneis frutas, cereais, metais e produtos em grande quantidade e baixo valor em geral.

c) por estado

Bom para os estados litorâneos que tem em seu território porto são eles: Rio Grande do sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas. Podendo ser vantajoso para os estado próximo a esses, como, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe e Paraíba, que mesmo tendo que utilizar um modal intermediário para o transporte até o porto de outro estado ainda assim, sairia mais barato do que utilizar o modal aéreo.

O resto dos estados deve escolher outro *incoterm*, que suporte outros modais, pois o transporte até um porto pode aumentar muito o custo do transporte marítimo, ficando desvantajoso em relação ao modal aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Bom apenas para as empresas potiguaras de grande porte, para pequenas e medias empresas se torna muito arriscado fazer uma exportação desse tipo. Com custos elevados esse *incoterm* torna-se difícil de ser executado para pequenas empresas, que é a maioria no Rio Grande do Norte, no grupo D dos *incoterms* os custos são sempre muito elevados, sendo mais bem aplicados nas empresas de grande porte do sul do país, para o estado, seria melhor escolher um *incoterm* do grupo F.

A logística do exportador no DEQ como demonstrada na figura a seguir:

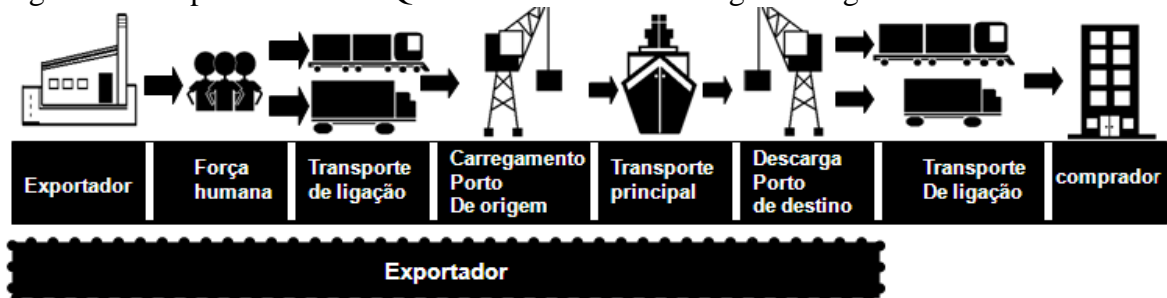


Figura 11: Exportação DEQ

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até o porto de origem descarregar a mercadoria e carregá-la no navio para fazer o transporte.

3º Deve-se desembarçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º Deve o exportador pagar os custos em relação ao transporte até o porto de destino e custos de transporte internos, de desembarço aduaneiro.

5º Deve o exportador fazer o transporte da mercadoria até o porto de destino.

6º Fazer a descarga da mercadoria no cais do porto de destino, e deixá-la a disposição do importador, para ele assumir daí em diante as responsabilidades pelo produto.

ANÁLISE DO INCOTERM DELIVERED DUTY UNPAID (DDU)

Análise de fatores do *incoterm* DDU, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio grande do Norte. O DDU é o *incoterm* que gera mais custos e mais responsabilidades, só ficando atrás do DDP. Nesse *incoterm* o exportador deve entregar a mercadoria no país de destino, em um local designado pelo importador, arcando com todos os custos de transporte seguro e desembarçando a mercadoria no porto de origem e destino.

a) por empresa

Recomendável para grandes empresas, que possuam capital para investir e que tenham representantes em outro país para fazer a logística nesse país de destino. É o *incoterm* com maiores custos ficando somente do DDP. O exportador paga todos os custos, que devem ser transferidos para o importador no valor final do produto, mesmo assim se faz necessário um grande capital para investir, devido aos custos de transporte interno, tributação, transporte principal, descarregamento no país de destino e transporte externo para entregar a mercadoria ao importador no local designado.

b) por Produto

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, dependendo de que estado esteja exportando e para onde, ficando a cargo do exportador dentro das opções, escolher a melhor.

c) por estado

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, nos estados litorâneos Rio Grande do sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceara, Rio Grande do Norte, Para e Amazonas, podem empregar o tipo marítimo e o aéreo.

Para os estados mais afastados do litoral fica a opção do modal aéreo ou terrestre que é uma boa opção para carregamento de produtos de baixo valor agregado estes estados, e para os estados com fronteiras no Mercosul podem fazer a suas exportações com o modal terrestre que é o mais simples e barato comparado ao aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Para as empresas do Rio Grande do Norte torna-se uma alternativa cara, que não pode ser arcada por pequenas e medias empresas e ate mesmo por grandes empresas é uma logística difícil de ser realizada. Para as grandes empresas potiguares dispostas a arcar com esses custos é uma alternativa, mais para a maioria dos exportadores do estado, a melhor alternativa é a escolha de outro incoterm, que tenha a necessidade de menos investimento, para fazer sua exportação.

A logística do exportador no DDU como demonstrada na figura a seguir:

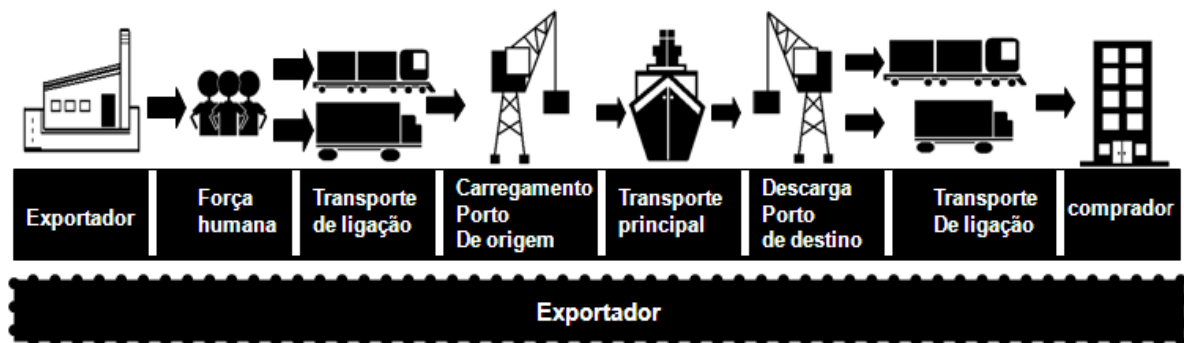


Figura 12: Exportação DDU

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:

1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.

2º Fazer o transporte até o porto, ou aeroporto de origem descarregar a mercadoria e carregá-la no transporte principal, a escolha do exportador.

3º Deve-se desembarçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.

4º deve o exportador pagar os custos em relação ao transporte até o porto de destino e custos de transporte internos e de desembarço aduaneiro.

5º Deve o exportador fazer o transporte da mercadoria até o porto, ou aeroporto de destino, fazer a descarga da mercadoria no e carregá-la novamente em um transporte de ligação, sendo necessário um funcionário no país de destino cuidando da logística e da entrega nesse país.

6º fazer o desembarço da mercadoria no país de destino, não pagando o exportador esses tributos.

7º Levar a mercadoria até o local que foi acordado entre o exportador e o importador.

8º Entregar ou enviar as documentações necessárias ao importador para ele poder fazer a comprovação interna do país, que pagou os impostos da importação.

ANÁLISE DO INCOTERM DELIVERED DUTY PAID (DDP)

Análise de fatores do *incoterm* DDP, sendo avaliado por empresa, por produto, por estado e sua importância para o cenário do Rio Grande do Norte. O DDP é o *incoterm* que gera mais custos e mais responsabilidades. Nesse *incoterm* o exportador deve entregar à mercadoria no país de destino, em um local designado pelo importador, arcando com todos os custos de transporte seguro e desembaraçando a mercadoria no país de origem e também no país de destino.

a) por empresa

Recomendável para grandes empresas, que possuam capital para investir e que tenham representantes em outro país para fazer a logística nesse país de destino. É o *incoterm* com maiores custos, o exportador paga todos os custos de transporte interno, carregamento no modal principal, descarregamento, transporte no país de destino, pagamento dos tributos em ambos os países e o seguro até a mercadoria estar na posse do importador.

b) por Produto

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, dependendo de que estado esteja exportando e para onde, ficando a cargo do exportador dentro das opções, escolher a melhor.

c) por estado

Suporta todos os tipos de transporte (terrestre, aéreo e marítimo), por esse motivo também suporta todos os tipos de produtos, de alto valor agregado e de baixo valor agregado, nos estados litorâneos Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Ceará, Rio Grande do Norte, Pará e Amazonas, podem empregar o tipo marítimo e o aéreo.

Para os estados mais afastados do litoral fica a opção do modal aéreo ou terrestre que é uma boa opção para carregamento de produtos de baixo valor agregado estes estados, e para os estados com fronteiras no Mercosul podem fazer as suas exportações com o modal terrestre que é o mais simples e barato comparado ao aéreo.

d) para os produtos do Rio Grande do Norte

Para as empresas do Rio Grande do Norte torna-se uma alternativa cara, que não pode ser arcada por pequenas e médias empresas e até mesmo por grandes empresas é uma logística difícil de ser realizada. Para as grandes empresas potiguares dispostas a arcar com esses custos é uma alternativa, mais para a maioria dos exportadores do estado, a melhor alternativa é a escolha de outro *incoterm*, que tenha a necessidade de menos investimento, para fazer sua exportação.

A logística do exportador no DDP como demonstrada na figura a seguir:

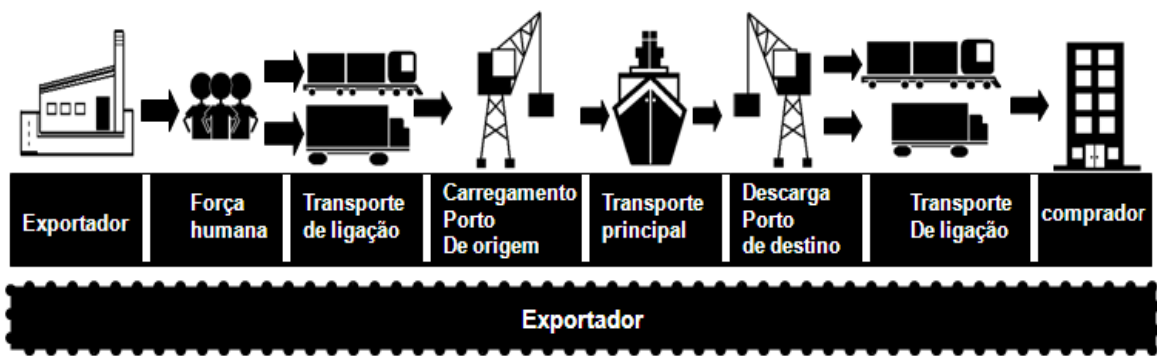


Figura 13: Exportação DDP

Fonte: Elaborado pelo autor

Descrição da logística do exportador:





































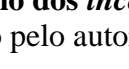


- 1º O exportador deve embalar a mercadoria e fazer o carregamento do caminhão, que pode ser da própria empresa ou de uma distribuidora contratada.
- 2º Fazer o transporte até o porto, ou aeroporto de origem descarregar a mercadoria e carregá-la no transporte principal, a escolha do exportador.
- 3º Deve-se desembarçar a mercadoria no país de origem, sendo necessário ou um funcionário da empresa responsável por esse trabalho ou contratar um despachante para tomar conta dessa parte.
- 4º deve o exportador pagar os custos em relação ao transporte até o porto de destino e custos de transporte internos, desembarço aduaneiro e o seguro.
- 5º Deve o exportador fazer o transporte da mercadoria até o porto, ou aeroporto de destino, fazer a descarga da mercadoria no e carregá-la novamente em um transporte de ligação, sendo necessário um funcionário no país de destino cuidando da logística e da entrega nesse país.
- 6º fazer o desembarço e pagar os tributos também no porto de destino para que a mercadoria possa entrar legalmente no país.
- 7º Levar a mercadoria até o local que foi acordado entre o exportador e o importador.
- 8º Entregar ou enviar as documentações necessárias ao importador para ele poder fazer a comprovação interna do país, que pagou os impostos da importação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir de todas as análises feitas neste trabalho, sobre logística, exportações brasileiras e mundiais, os modais de transporte e os *incoterms*, também a partir da parte elaborada pelo seu autor, foi concluído que:

- Os *incoterms* mais adequados para a realidade do pequeno exportador do estado do Rio Grande do Norte é o FAS e o FOB, que dentre todos apresenta os custos mais baixos e o grau de dificuldade menor.
- No caso do exportador potiguar desejar exportar por meio aéreo, o *incoterm* mais adequado é o FCA, esse é o que gera menos custos e menos trabalho para a exportação feita por esse modal.
- Há pouca literatura sobre o tema, tendo poucos autores que discutem os assuntos, mesmo assim, temos grandes nomes como os aqui já citados, Keedi, Balou e LUZ.
- O incoterm DAF é o melhor *incoterm* para pequenas empresas que tenham fronteiras com outros países, fazendo suas exportações por meio terrestre, um meio barato e rápido.
- Os *incoterms* do grupo F são os melhores para pequenas empresas.
- Os do grupo C são mais indicados para empresas de médio porte.
- E os do grupo D, são recomendados para grandes exportações de empresas com um grande capital, capazes de investir; seus custos são os mais altos de todos somente sendo viável para empresas grandes porte.
- O EXW não gera uma vantagem competitiva para o estado do Rio grande do norte, por causa do seu porto em condições não tão boas, e pela maior parte da sua produção ser exportada por Recife, o que afasta essa vantagem frente a outros estados que podem exportar por seus portos.
- Os custos de todos os incoterms são transferidos para o importador, mas mesmo diante disso o exportador deve ter capital para investir, o melhor é cada tipo de empresa escolher o tipo adequado de *incoterm*, fazendo melhor uso dessas siglas.

Diante de todas as propostas apresentadas, foi criado um quadro com resumos dos incoterms, por valor de mercadoria, por empresa e por estado.

INCOTERMS	ALTO VALOR	BAIXO VALOR	EMPRESA GRANDE	EMPRESA MEDIA	EMPRESA PEQUENA	ESTADOS LITORANEOS	ESTADOS FRONTEIRA
EXW							
FAS							
FOB							
FCA							
CFR							
CPT							
CIF							
CIP							
DAF							
DES							
DEQ							
DDU							
DDP							

Quadro 6: Resumo dos incoterms

Fonte : Elaborado pelo autor

O quadro 6 mostra resumidamente todos os *incoterms*, analisando-os por produto, por empresa e por estado. O principal objetivo do quadro e torna a pesquisa mais rápida por *incoterm* e depois de estudado qual a melhor opção, deve se fazer uma pesquisa mais elaborada.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ADUANEIRAS. Disponível em <<http://www.atlantaaduaneira.com.br/incoterms.html>> Acesso em: 25 out. 2008.
2. AGENCIA NACIONAL DE TRANSPORTES TERRESTRES. Disponível em: <<http://www.antt.gov.br>>. Acesso em: 31 mar. 2009.
3. ALICE WEB. Exportações brasileiras. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>> Acesso em: 28 nov. 2008.
4. BALLOU, Ronald H. Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física; Tradução Hugo T. Y. Yoshizaki. São Paulo: Atlas, 1993.
5. BETHONICO Cátia Cristina de Oliveira. As fórmulas contratuais típicas utilizadas no comércio internacional Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=2586> Acesso em: 03 maio 2009.

6. BRASILEIRO, Joaquim. A logística internacional como ferramenta indispensável aos negócios internacionais. Disponível em <<http://www.newscomex.com.br/br>> acesso em: 29 abr. 2009.
7. PETERSEN, catherine j. uniform commercial codes and incoterms 2000. Disponível em <http://www.shipsolutions.com/anm/templates/newsletter_article.asp> Acesso em: 03 maio 2009
8. CLUBE BRASIL. Disponível em <<http://www.guiadelogistica.com.br/distancias.htm>> acesso em: 30 de abr. 2009.
9. CONEXÃO LOGÍSTICA. O que é incoterms? Disponível em: <<http://www.conexaologistica.com/incoterms-o-que-e-incoterms>> Acesso em: 04 maio 2009.
10. BRASIL, MINISTERIOS DAS RELAÇÕES EXTERIORES. departamento de promoção comercial do ministério das relações exteriores. Disponível em:< <http://www.teelcargo.com.br>> acesso em: 21 abri. 2009.
11. EZ TRADE CENTER ESPECIALISTAS EM COMPRAS. Disponível em: <<http://www.eztradecenter.com/centro-de-noticias/white-papers/trading/incoterms>> acesso em: 16 abr. 2009.
12. FEDERAÇÃO DAS INDUSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. Modais de transporte. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/infra-estrutura/transporte/default_modais.aspx> Acesso em: 25 out. 2008.
13. GOVERNO DO ESTADO DE MINAS GERAIS. **Especialista aponta modal aéreo como futuro do transporte de carga.** Disponível em: <www.desenvolvimento.mg.gov.br/index.php> Acesso em: 01 maio 2009.
14. KAHLMEYER - Mertens Roberto S. [ET AL] Como elaborar projetos de pesquisa: linguagem e métodos. Rio de Janeiro: FGU, 2007.
15. KEEDI, Samir Logística de transporte internacional: Veiculo prático de competitividade / 3. ed. – São Paulo: Aduaneiras, 2007.
16. LUZ, Rodrigo Comércio internacional e legislação aduaneira. 3. ed / Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
17. MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO INDUSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR disponível em <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br>> acesso em: 19 abr. 2009.
18. MICHEL abdo alaby. A importancia da logística para o comércio exterior. Disponível em: <http://www.qualilog.com/principal/noticias_eventos/images/importancia_logistica_para_comercioexterior.pdf> Acesso em: 06 maio 2009.
19. ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL. Disponível em: <http://www2.oabsp.org.br/asp/comissoes/dir_maritimo/artigos/logistica.pdf> acesso em: 01 maio 2009.
20. PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA. disponível em: <http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/0321305_05_cap_09.pdf> acesso em: 30 abr. 2009.

21. RATTI, Bruno. Comércio Internacional e câmbio. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php>> Acesso em: 30 maio 2009.
22. SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Disponível em: <<http://www.internacionalizacao.sebrae.com.br>> acesso em : 10 abr. 2009.
23. TRIBUNA DO NORTE. China será o maior exportador em 2010. Disponível em: <<http://tribunadonorte.com.br/noticia.php?id=7471> > acesso em: 22 abr. 2009.
24. DATAR, M.T., BHARGAVA, D.S. Effects of environmental factors on nitrification during aerobic digestion of activated sludge. Journal of the Institution of Engineering (India), Part EN: Environmental Engineering Division, v.68, n.2, p.29-35, Feb. 1988.
25. FADINI, P.S. Quantificação de carbono dissolvido em sistemas aquáticos, através da análise por injeção em fluxo. Campinas, 1995. Dissertação de mestrado-Faculdade de Engenharia Civil-Universidade Estadual de Campinas, 1995.