

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO

Marcelo Natalino das Virgens

SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS:
Certificado de Origem - Form "A"

Porto Alegre
2007

Marcelo Natalino das Virgens

SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS:
Certificado de Origem - Form "A"

Trabalho de conclusão de curso de Especialização apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Administração.

Orientador: Prof^a Ângela Brodbeck
Tutor (es): Prof. Guilherme Lerch Lunardi
e Prof. Gustavo Abib

Porto Alegre
2007

Marcelo Natalino das Virgens

SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS:
Certificado de Origem - Form "A"

Material para consulta na homepage da Biblioteca da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, disponível em <http://biblioteca.ea.ufrgs.br/index.asp> / Normas para Apresentação de Trabalhos Acadêmicos.

Conceito final:

Aprovado em dede.....

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. – Instituição

Prof. Dr. – Instituição

Prof. Dr. – Instituição

Orientador – Prof. Dr. – Instituição

DEDICATÓRIA

A minha maravilhosa esposa Eliane, que jamais me nega apoio, mesmo nas horas mais difíceis e naquelas nas quais não encontro tempo para ela em face das minhas intensas atividades.

A vocês pais, que compartilharam os meus ideais e os alimentaram, incentivando-me a prosseguir a jornada e que se mantiveram sempre ao meu lado, lutando comigo, a minha eterna gratidão e reconhecimento, com a mais profunda admiração e respeito.

AGRADECIMENTOS

Agradeço à dedicação de todos que me repassaram informações valiosas e que dispuseram de seu tempo para contribuir direta e indiretamente com o projeto. Todos, sem exceção, foram de grande importância na realização do mesmo.

Também agradeço a minha família, pelo carinho, incentivo e suporte em todos os momentos, pela compreensão e amizade durante toda a elaboração do projeto e por me ensinar a caminhar com garra e dedicação.

Aos orientadores, professores Gustavo Abib e Guilherme Lerch Lunardi, pela atenção, ensinamentos, por me mostrar como trabalhar com competência, dedicação e entusiasmo, pela amizade e, principalmente, pela paciência dedicada.

E a tantas outras pessoas que acreditaram neste trabalho, me auxiliaram e compreenderam a ausência, o meu muito obrigado!

“Diz à canção que o dinheiro faz andar o mundo. É verdade que sim e cada vez mais. Nesta era de economia sem fronteiras, a estabilidade democrática e a riqueza a nível mundial estão cada vez mais dependentes do comércio e do investimento internacionais”.

Samir Keedi

RESUMO

O Sistema Geral de Preferências (SGP), criado sob os auspícios da UNCTAD através da Resolução n. 21 de 1968, consiste num sistema de tratamento preferencial através do qual vários países concedem reduções parciais ou totais de tarifas de importação a países em desenvolvimento, sobre determinados produtos. Dados revelam que o sistema, em seu preenchimento, possui muitos erros por parte das empresas exportadoras que, acaba atrasando o processo de exportação.

Baseado em estudos teóricos e aplicações de questionários, o presente trabalho teve como finalidade conhecer os fatores que influenciam nos erros e procurar, através de indicações e opiniões, solucionar os problemas que envolvem o preenchimento do Certificado de Origem *Form A*. Desta forma, percebeu-se que a falta de treinamentos e cursos de consultoria, tanto para os funcionários quanto para os clientes se fazem necessários, já que a falta de instruções e a precariedade nas informações repassadas pelo BB são as principais causas dos erros frequentes.

PALAVRAS-CHAVE: Sistema Geral de Preferências, exportação, benefícios.

ABSTRACT

The General System of Preference (SGP), created under the auspices of the UNCTAD through Resolution N. 21 of 1968, consists of a system of preferential treatment through which some countries grant to partial or total reductions of importation tariffs the developing countries, on determined products. Data disclose that the system, in its fulfilling, possesss many errors on the part of the exporting companies who, finish delaying the exportation process.

Based in theoretical studies and applications of questionnaires, the present work had as purpose to know the factors that influence in the errors and to look for, through indications and opinions, to solve the problems that involve the fulfilling of the Certificate of Form Origin. In such a way, the lack of training and courses of consultoria was perceived that, as much for the employees how much for the customers if they make necessary, since the lack of instructions and the precariousness in the information repassed for the BB are the main causes of the frequent errors.

KEY WORDS: General System of Preference, exportation, benefits.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 01 – Campos 01 e 02 do Certificado de Origem Form A.....	39
Figura 02 – Campo 03 do Certificado de Origem Form A.....	40
Figura 03 – Campos 05,06,07,08,09 e10 do Certificado de Origem Form A.....	42
Figura 04 – Campos 11 e 12 do Certificado de Origem Form A.....	42
Figura 05 – Modelo Preenchido do Certificado de Origem Form A, Via Verde.....	43
Figura 06 – Modelo Preenchido do Certificado de Origem Form A, Via Azul.....	44
Figura 07 – Modelo Preenchido do Certificado de Origem Form A, Via Amarela.....	45
Gráfico 01 - Distribuição de Erros no Preenchimento do Form A.....	49
Gráfico 02 - Distribuição da Eficácia das Informações repassadas pelo Banco do Brasil para o Preenchimento do Form A.....	49
Tabela 01 - Tempo Exportação X Recebe Orientação do Banco Brasil.....	50
Tabela 02 - Tempo de Exportação X Quem preenche os formulários.....	51
Gráfico 03 - Distribuição da opinião sobre os maiores problemas encontrados pelas empresas no preenchimento do Certificado Form A.....	52

LISTA DE SIGLAS

ALADI: Associação Latino-Americana de Integração.
AMCHAM: American Chamber of Commerce - Câmara Americana do Comércio
APEX-Brasil: Agência de Promoção de Exportações do Brasil
BC: Banco Central do Brasil
Camex: Câmara de Comércio Exterior.
Decex: Departamento de Operações de Comércio Exterior
Decom: Departamento de Defesa Comercial, Decom
Deint: Departamento de Negociações Internacionais.
Depla: Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior
DOU: Diário Oficial da União
FMI: Fundo Monetário Internacional
GATT: Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
HTSUS: Harmonized Tariff Schedule of the United States
MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
Mercosul: Mercado Comum do Sul
Mincex, Ministério de Comércio Exterior
OCDE: Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico.
OIT: Organização Internacional de Comércio
OMC: Organização Mundial de Comércio
ONU: Organização das Nações Unidas
PEE: Programa Especial de Exportação
Proex – Programa de Financiamento às Exportações
RE: Registro de exportação
RES: Registro de exportação simplificado
Sebrae: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Secex: Secretaria de Comércio Exterior
SGP: Sistema Geral de Preferências.
SGPC: Sistema Global de Preferências Comerciais.
Siscomex- Sistema Integrado de Comércio Exterior
Sumoc-Superintendencia da Moeda e do Crédito
Unctad: Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

SUMÁRIO

	Páginas
1 INTRODUÇÃO.....	12
2 DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA.....	14
3 OBJETIVOS.....	16
3.1 OBJETIVO GERAL.....	16
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	16
4 JUSTIFICATIVA.....	17
5 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	18
5.1 COMÉRCIO EXTERIOR: MOTIVAÇÕES E IMPORTÂNCIA.....	18
5.2 DO GATT A OMC: A CRIAÇÃO DO PODEROSO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÔMICA EXTERNA.....	19
5.2.1 A Organização Mundial de Comércio.....	20
5.3 SISTEMA BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR.....	24
5.3.1 Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)....	25
5.3.2 Secretaria de Comércio Exterior (Secex) e seus departamentos.....	25
5.3.3 Câmara de Comércio Exterior do Conselho de Governo (Camex).....	26
5.3.4 Banco Central do Brasil.....	27
5.3.5 Secretaria da Receita Federal.....	27
5.4 ACORDOS INTERNACIONAIS E BLOCOS ECONÔMICOS.....	28
5.4.1 Acordos do Brasil.....	29
5.5 SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS.....	30
5.5.1 Países Outorgantes.....	33
5.5.2 Certificado de Origem Formulário A (Form "A").....	36
5.5.3 Preenchimento do Certificado de Origem Form "A".....	38
5.5.3.1 Preenchimento da Via I (Via Verde).....	38
5.5.3.2 Preenchimento das Vias II (Via Azul) e III (Via Amarela).....	44
6 METODOLOGIA.....	47
6.1 MÉTODO DE PESQUISA.....	47
6.2 APLICAÇÃO DOS QUESTIONÁRIOS.....	48
6.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	48
6.3.1 Questionário 01 – Clientes.....	48

6.3.1.1 Análise dos dados coletados com os clientes.....	50
6.3.2 Questionário 02 – Funcionários.....	51
6.4 CONCLUSÃO DA PESQUISA.....	52
7 CONCLUSÃO.....	54
REFERÊNCIAS.....	55
ANEXOS.....	57

1 INTRODUÇÃO

As negociações internacionais abrem os mercados mundiais aos produtos estrangeiros e estabelecem regras sobre a produção, a concessão de subsídios e apoio interno, os direitos de propriedade intelectual, a realização de investimentos e outros assuntos, que são obrigatórias para todos os países que delas participem. Estas negociações têm impactos direto sobre a indústria, porque criam oportunidades para a entrada de produtos importados e para maior concorrência no mercado interno e possibilitam o aumento das exportações. Nesse contexto, é de grande importância que o empresariado intervenha firmemente nesse processo, para garantir o equilíbrio entre as concessões feitas e as vantagens recebidas.

Os exportadores procuram, de várias formas, reduzir os custos de produção e melhorar a qualidade de seus produtos. Além da qualidade dos produtos exportados, outro item de fundamental importância é o preço final que este terá no país importador. Um dos itens básicos que compõem o preço final de um determinado produto exportado, no país importador, é o imposto de importação incidente, já que a maioria dos países não costumam tributar suas exportações.

Entra então a questão da importância do Sistema Geral de Preferências, já que foi por meio deste que os países desenvolvidos começaram a conceder redução tarifária a produtos procedentes e originários dos países subdesenvolvidos ou seja, os países beneficiários.

Atualmente o SGP é outorgado por 10 países e pela União Européia, composta por 27 países, e respectivos territórios aduaneiros, cada qual determina quais os produtos que têm direito ao tratamento preferencial e no que consiste esse tratamento. Essas concessões constam de listas elaboradas pelos países outorgantes e que podem ser revistas de tempos em tempos.

É através do Certificado de Origem Formulário A, documento necessário para a solicitação do tratamento preferencial e simultânea comprovação de origem da mercadoria exportada, junto às alfândegas estrangeiras dos países outorgantes, que as empresas exportadoras obtêm os benefícios e, por isso, o preenchimento do mesmo, corretamente e coerentemente, não só torna-se necessário como também é de suma importância para dar andamento na exportação.

Porém, de acordo com o Banco do Brasil S/A através da Gerência Regional de Apoio ao Comércio Exterior - GECEX Curitiba, percebe-se que muitos destes Certificados de Origem Form A possuem erros de preenchimento, o que acaba dificultando e atrasando a transação comercial.

Desta forma, o presente trabalho buscou verificar quais as causas desses erros, bem como o que poderia ser feito para solucionar o mesmo, minimizar esse problema, identificando as principais dúvidas dos clientes exportadores no preenchimento, dificuldades dos mesmos e dos funcionários, bem como, as sugestões para diminuir ou eliminar os erros de preenchimento do Certificado de Origem Form A, através de uma pesquisa de campo em forma de questionário e, através de pesquisas bibliográficas.

Julgou-se importante e útil fazer um levantamento para saber o porquê desses erros freqüentes e o que poderia, enfim, minimiza-los. À vontade de contribuir sempre foi um dos impulsionadores deste projeto de pesquisa.

2 DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA

Atualmente, o Brasil possui acordos preferenciais e de livre comércio com alguns países no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração – ALADI, e é beneficiário do Sistema Geral de Preferências – SGP, e do Sistema Global de Preferências Comerciais – SGPC.

Os países desenvolvidos, membros da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), por meio de acordo aprovado em outubro de 1970 pela Junta de Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD, estabeleceram o Sistema Geral de Preferências (SGP), mediante o qual concedem redução parcial ou total do imposto de importação incidente sobre determinados produtos, quando originários e procedentes de países em desenvolvimento.

Os países outorgantes beneficiam produtos agrícolas (capítulos 01 a 24 do SH) ou industriais (capítulos 25 a 97 do Sistema Harmonizado) que constem em suas listas positivas ou que não estejam expressamente mencionados em listas negativas.

Em matéria publicada no sitio do jornal do Estado de São Paulo no dia 20/08/2006, com o título “Isenção pequena, mas providencial”, a jornalista Lilian Primi destaca os principais benefícios desse sistema para os exportadores brasileiros. “O desconto de tarifa dentro do Sistema Geral de Preferência é baixo, mas pode até garantir o sucesso da venda”.

A principal dificuldade para os exportadores brasileiros está na unilateralidade. “Não podemos interferir. É como um presente, não pode reclamar”, explica Maruska Aguiar, coordenadora do Departamento de Negociações Internacionais (DEINT), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que gerencia o sistema. “É a isenção que tem garantido minhas vendas para os Estados Unidos depois da queda do dólar”, conta Ana Maria Rossi, diretora-comercial da Cikel, que administra 500 mil hectares de florestas no Brasil e exporta para Estados Unidos e Europa.

Certificado de Origem Formulário A é o documento necessário para a solicitação do tratamento preferencial e simultânea comprovação de origem da mercadoria exportada, junto às alfândegas estrangeiras dos países outorgantes.

Este Certificado deve ser preenchido pelo exportador, em inglês ou francês, sem qualquer rasura ou emenda e, extensões de qualquer espécie e apresentado às agências do Banco do Brasil S.A.

O Banco do Brasil, através da Gerência Regional de Apoio ao Comércio Exterior, a GECEX Curitiba, recebe em média 60 (sessenta) Certificados de Origem Form "A" diariamente. Observa-se que mais de 40% dos pedidos de emissão destes Certificados são devolvidos com erros de preenchimento de formulário ou erros na apresentação de documentos exigidos para conferência, acarretando em retrabalho de conferência destes, pela agência. Não sendo cobrada uma nova tarifa de análise para esta nova conferência do Certificado de Origem. O cliente poderá ter atrasos na liberação do produto na Alfândega do país do importador, pois para que a mercadoria seja desembaraçada sem o pagamento do imposto de importação é exigida a apresentação do Certificado de Origem Form A emitido.

O benefício do sistema geral de preferências é mal aproveitado pelo setor privado brasileiro em consequência da escassa divulgação que o Governo Federal faz dos produtos que integram a lista do SGP. Esta é a afirmação do gerente de relações internacionais da Câmara Americana do Comércio (AMCHAM), Fábio Rua. Já a hipótese levantada pelo consultor, presidente do conselho superior de comércio exterior da FIESP e ex-embaixador do Brasil nos EUA, Rubens Barbosa, corrobora com a idéia de um aproveitamento parcial dos benefícios por parte das empresas, entretanto, o executivo não acredita que isto seja resultado de lacunas na divulgação por parte do Governo Federal do SGP, já que este sistema seria do interesse direto das empresas.

Diante destes fatos, questionam-se, quais as maiores dificuldades encontradas pelos despachantes e empresas no preenchimento do Certificados de Origem Form A? Quais as causas do alto índice de devoluções de Certificados de Origem Form A? O que poderia ser feito pela Agência para solucionar esse problema?

3 OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

Identificar as principais dificuldades e dúvidas dos clientes exportadores no preenchimento do Certificado de Origem Form A. Contribuir, deste modo, para a elucidação das dúvidas e, conseqüentemente buscar soluções pra tais dificuldades.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) identificar os principais erros no preenchimento do Certificado de Origem - Form "A" e nos documentos necessários para sua emissão;
- b) pesquisar junto aos clientes que tem os Certificados de Origem devolvidos quais são as causas dos erros de preenchimento, as reais dificuldades;
- c) verificar quais os procedimentos mais eficientes para tentar diminuir ou eliminar os erros de preenchimento do Certificado de Origem Form "A", bem como, identificar as ferramentas e/ou facilitadores que o Banco do Brasil oferece para auxiliar as empresas exportadoras no preenchimento do Certificado de Origem – Form A;

4 JUSTIFICATIVA

A escolha do tema em questão fundamenta-se na importância do SGP para o comércio exterior e, conseqüentemente, para os exportadores, já que é através deste acordo que os países desenvolvidos concedem redução total ou parcial do imposto de importação incidente sobre determinados produtos originários e procedentes de países em desenvolvimento, no caso o Brasil.

Para obter este benefício, o exportador necessita efetuar o preenchimento do Certificado de Origem *Form A*, que é o documento necessário para a solicitação do tratamento preferencial. Porém, constata-se, que apesar da importância do preenchimento correto, muitos são os casos de erros.

Desta forma, o presente trabalho visa identificar, juntamente aos clientes exportadores e funcionários do Banco do Brasil, as principais dificuldades e dúvidas no preenchimento deste Certificado de Origem-*Form A*.

Julgou-se importante fazer um levantamento para saber o porquê desses erros freqüentes e o que poderia, enfim, minimiza-los. À vontade de contribuir sempre foi um dos impulsionadores deste projeto de pesquisa.

A partir destes indícios se teve a oportunidade de estudar o tema como um todo e buscar as respostas para elucidar os questionamentos. Através de levantamentos aprofundados e, após colher algumas opiniões informais constataram-se que a falta de informação e esclarecimentos na hora do preenchimento seria o ponto de partida da pesquisa. Assim, resolveu-se levar a idéia adiante e viu-se então a oportunidade de contribuir não só com as empresas exportadoras, mas também, com o próprio Banco do Brasil.

5 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

5.1 COMÉRCIO EXTERIOR: MOTIVAÇÕES E IMPORTÂNCIA

O forte dinamismo do comércio mundial fez das exportações um importante motor do crescimento econômico em diferentes nações. Porém, é necessário entender o que é exportação e quais são os trâmites legais para efetuar-la com sucesso.

Segundo Keedi (2006, p.17), pode-se dizer que exportar, nada mais é do que o ato de vender os produtos de uma empresa em um mercado fora do território nacional:

Exportar é o ato de remeter a outro país mercadorias produzidas em seu próprio ou em terceiros países, que sejam de interesse do país importador, e que proporcionem a ambos envolvidos vantagem na sua comercialização ou troca. É, portanto, a saída de mercadorias para o exterior.

Os benefícios trazidos pelas exportações são incomensuráveis, na medida em que geram empregos e trazem riquezas para a Nação. Para Keedi (2006, p. 22), integrar-se ao comércio mundial e aumentar as exportações é indispensável.

A importância da exportação está na diversificação de mercados, deixando de atuar apenas no mercado interno e passando a atuar nos mercados estrangeiros, aumentando o seu leque de compradores e, em consequência, reduzindo seus riscos de crise de mercado como redução de preços, redução do consumo, mudança de hábitos, política governamental.

Pode-se dizer que ao abrir-se para o exterior, a empresa desenvolve e aprimora seus métodos administrativos e organizacionais. Segundo Lopez e Gama (2005, p. 29):

[...] a diversificação de mercados, consequência inevitável do desenvolvimento do processo exportador, conduzirá ao aperfeiçoamento, à estratégia mercadológica, à assimilação de novas técnicas de produção e de comercialização e à utilização de planos de *marketing* mais sofisticados. Todos esses fatores contribuem para a maior competitividade da empresa, tanto no plano internacional quanto dentro de seu próprio mercado.

Assim, o ato de exportar, acaba sendo uma alternativa estratégica de desenvolvimento, à medida em que estimula a eficiência. Keedi (2006) explica assim que, “Diversificação de mercados significa não apenas diluir seus riscos e ter mais países compradores, mas um aumento na quantidade de empresas compradoras, com conseqüente aumento na quantidade vendida e na produção realizada”.

5.2 DO GATT A OMC: A CRIAÇÃO DO PODEROSO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÔMICA EXTERNA

Os impactos negativos no comércio mundial, provocados por políticas protecionistas estiveram bastante visíveis no período entre as duas grandes guerras mundiais. Nesta época, os países, tentando minimizar os efeitos nas negociações internacionais, estabeleceram, entre si, vários acordos comerciais. Porém, segundo Thorstensen (1999, p. 12), conscientes de que tais negociações por si só não seriam suficientes para garantir a cooperação em nível mundial, o Conselho Econômico e Social da recém-criada Organização das Nações Unidas, a ONU, convocou uma Conferência sobre Comércio e Emprego.

[...] Nesta conferência foi apresentado o documento intitulado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), que, escrito basicamente pelos Estados Unidos e pela Inglaterra, propunha regras multilaterais para o comércio internacional, com o objetivo de evitar a repetição da onda protecionista que marcou os anos 30.

Mais tarde, com outras sugestões incorporadas, o Acordo foi assinado por 23 países durante a Rodada Genebra, em 1947. Segundo Medeiros e Mendes (1996, p.14), o acordo tinha como objetivo, [...] “a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais eqüitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio”.

Tal acordo era para ter um caráter provisório até a criação da Organização Internacional de Comércio, a OIC, porém, esta acabou não sendo criada, fazendo com que o GATT incorporasse muitas de seus itens, contidos na Carta de Havana. Segundo Thorstensen (1999, p. 13) foi assim que o GATT foi se tornando uma organização internacional, “[...] por agregar várias provisões, ele acabou com caráter de Organização Internacional, mas, no entanto, não perdeu sua característica

primordial de acordo provisório”. Ainda segundo Thorstensen (1999, p. 13), “O texto foi ampliado e modificado em alguns quesitos e, naquele acordo que, em suas origens versava basicamente sobre tarifas, foram incorporadas disciplinas sobre medidas não-tarifárias”.

Após a Rodada Genebra de negociações multilaterais em 1947, foram realizadas mais sete sob a coordenação do GATT Rodada Ancey (1949), Rodada Torquay (1950/51), segunda Rodada Genebra (1955/56), Rodada Dillon (1960/61), Rodada Kennedy (1963/67), Rodada Tóquio (1973/79) e Rodada Uruguai (1986/93). Desta última, que levou quatro anos para ser preparada e mais de sete para ser concluída, resultou a criação da Organização Mundial de Comércio. Conforme Thorstensen (1999, p. 30):

As seis primeiras visaram basicamente à diminuição dos direitos aduaneiros, através de negociações de concessões tarifárias recíprocas. As duas últimas rodadas foram mais amplas, mas também incluíram reduções tarifárias. O sucesso dessas rodadas pode ser atestado quando se tem em conta que, em 1947, a média das tarifas aplicadas para bens era de 40% e, que, em 1994, com a Rodada Uruguai, essa média caiu para 5%.

Para Medeiros e Mendes (1996, p. 32), a oitava rodada, a Rodada Uruguai, foi a mais ambiciosa e complexa das negociações estabelecidas no âmbito do GATT.

O objetivo da Rodada, além da diminuição das tarifas, foi o de integrar às regras do GATT setores antes excluídos, como agricultura e têxteis, além de introduzir tais regras a novos setores como serviços, medidas de investimentos e de propriedade intelectual. [...] Cerca de cem países participaram da Rodada Uruguai, o que demonstra o interesse dos diversos países em negociação sobre o sistema multilateral do comércio.

5.2.1 A Organização Mundial de Comércio

A Organização Mundial de Comércio, OMC, foi estabelecida oficialmente em 1995, após a conclusão da oitava rodada de negociações comerciais multilaterais no âmbito do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, o GATT, que estabeleceu 28 acordos e implicou na sua substituição, como mecanismo regulador do comércio internacional, pela OMC.

Segundo Thorstensen (1999, p. 29-30) as origens da OMC remontam ao final da Segunda Guerra Mundial e aos esforços dos aliados em reconstruir a economia mundial:

[...] com objetivo de criar um ambiente de maior cooperação na área da economia internacional, baseado no estabelecimento de três instituições internacionais: a primeira seria o Fundo Monetário Internacional, com função de manter a estabilidade das taxas de câmbio e assistir os países com problemas de balanço de pagamentos através de acesso a fundos especiais, e assim desestimular a prática da época de se utilizar restrições ao comércio cada vez que surgia um desequilíbrio do balanço de pagamentos; a segunda seria o Banco Mundial ou Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento, com função de fornecer os capitais necessários para a reconstrução dos países atingidos pela guerra; e, a terceira seria a OIC – Organização Internacional do Comércio, com função de coordenar e supervisionar a negociação de um novo regime para o comércio mundial baseado nos princípios do multilateralismo e do liberalismo.

Com o final da guerra, o FMI e o Banco Mundial foram criados, mas a OIC acabou por não ser estabelecida, uma vez que a carta de Havana, que delimitava seus objetivos e funções, nunca chegou a ser ratificada por um dos seus principais membros, os EUA. Conforme Thorstensen (1999, p. 30), “a Carta não foi submetida ao Congresso dos EUA porque, na época, a maioria dos deputados temia que a nova instituição iria restringir excessivamente a soberania do país na área do comércio internacional”.

Para sair do impasse, foi negociado um Acordo Provisório, em 1947, entre 23 países, ou partes contratantes, que adotava apenas um segmento da Carta de Havana. No caso dos EUA, tal negociação não dependia da aprovação do Congresso, pois a autorização já havia sido dada ao poder executivo. Este segmento era denominada Política Comercial e passou a ser chamado *General Agreement on Tariffs and Trade* ou GATT. Segundo Medeiros e Mendes (1996, p. 32):

De simples acordo, o GATT se transformou, na prática, embora não legalmente, em um órgão internacional, com sede em Genebra, passando a fornecer a base institucional para diversas rodadas de negociações sobre comércio, e a funcionar como coordenador e supervisor das regras do comércio até o final da Rodada Uruguai e a criação da atual OMC.

A organização OMC conta atualmente com 150 países membros e há vários processos de adesão que ainda estão sendo examinados.

Segundo estudos de Carvalho e Hage (2005, p. 118):

A OMC foi concebida com o propósito de firmar o comércio internacional sob o signo da democracia nas relações internacionais, aproveitando o otimismo que surgira após a Guerra Fria. Em outras palavras, a organização foi pensada com o intuito de fazer com que as divergências entre os diversos Estados não fossem reduzidas à pura prática da “política de poder”, baseada na coerção e na violência “legitimada” pela falta de um ente superior, um superestado, como seria de natural tendência nos conflitos entre os países industrializados, do hemisfério norte, e os produtores de *commodities* que formam a África, Á sia e América Latina.

Segundo Gonçalves (2000, p. 15), o objetivo central da OMC, não é promover o ‘livre comércio’, mas sim:

A OMC é uma instituição internacional que tem como objetivo a regulação do sistema mundial do comércio por meio de um conjunto de princípios, acordos, regras, normas, práticas e procedimentos. Conforme os próprios documentos oficiais da OMC, ‘não é uma instituição livre-cambista’ sendo mais correto afirmar que a OMC envolve ‘um sistema de regras dedicadas à concorrência aberta, justa e não distorcida’ do sistema mundial de comércio.

Pode-se dizer assim que ela ajuda a conduzir e realizar negócios, procurando sempre o ordenamento do comércio mundial entre os países, com regras claras aceita por todos, para tornar, desta forma, o comércio mais justo entre eles. Para Medeiros e Mendes (1996, p. 21), o acordo que instituiu a OMC, reconhece que:

As relações comerciais e econômicas devem ser orientadas para a melhoria dos níveis de vida, para a realização do pleno emprego e aumento dos rendimentos reais, por forma otimizar a utilização dos recursos mundiais interligado com o objetivo de um desenvolvimento sustentável. Não deixa ainda de reconhecer a necessidade de assegurar aos países em vias de desenvolvimento uma parte do comércio internacional por forma a corresponder às necessidades do desenvolvimento econômico da área.

Desta forma, entende-se que uma das maiores preocupações da OMC é a liberdade de comércio, conforme o que diz Keedi (2006, p. 34), “Ela se preocupa com a redução gradativa das tarifas e das restrições à circulação de mercadorias, de modo a tornar possível o seu acesso, bem como a sua disseminação, a qualquer país e indivíduo”.

A OMC possui algumas funções básicas, como administrar os acordos de comércio da organização, ser fórum para negócios sobre o comércio, tratar as

disputas comerciais entre seus membros, monitorar as políticas comerciais dos países-membros, dar assistência e treinamento técnico aos países em desenvolvimento e cooperar com outras organizações internacionais. Gonçalves (2000, p. 18) complementa:

A primeira função é fornecer um foro para negociação multilaterais entre os seus membros em questões vinculadas direta ou indiretamente ao comércio internacional. Nota-se que existe uma diferença marcante entre o GATT e a OMC. Enquanto o primeiro restringia-se ao comércio internacional de bens, a OMC trata, além deste tema, do comércio de serviço e de questões de propriedade intelectual relacionadas ao comércio; A segunda função é facilitar a implementação dos acordos entre seus membros por meio de um secretariado permanente em Genebra. Contrariamente ao GATT, que era um acordo concebido na origem com um caráter provisório, a OMC foi criada como uma instituição internacional permanente; e, a terceira função da OMC é servir como um foro para resolução de conflitos. Nesse conflito, há um conjunto de princípios, normas e procedimentos para a resolução de conflitos entre seus membros.

A OMC é regida pela chamada Conferência Ministerial composta por todos os países membros da organização. Essa conferência, com a presença de ministros de estado, é convocada a cada dois anos e é responsável pelos compromissos políticos e pela definição das diretrizes gerais para a atuação da OMC. Segundo Keedi (2006, p. 34), “Reuniões da organização com seus membros estão sempre ocorrendo para que seus objetivos sejam alcançados, e a redução de tarifas e das restrições na importação e exportação é uma meta constante”.

Na parte operacional, a maior autoridade na OMC é o Conselho Geral, que também é composto por todos os membros. Conforme Gonçalves (2000, p. 18):

Esse conselho tem dois órgãos auxiliares, o de Resolução de Conflitos e o de Revisão de Políticas Comerciais. O primeiro é responsável pelo exame dos recursos impetrados, pelo estabelecimento dos painéis e pelas discussões e negociações dos litígios. O segundo é responsável pelo exame de documentos sobre políticas comerciais dos membros da OMC, que são preparados pelo secretariado da OMC e pelos próprios membros da organização.

O Conselho Geral também tem na sua origem, um conjunto de seis comitês que, segundo Gonçalves (2000, p. 19) “tratam de questões específicas: comércio e meio ambiente; comércio e desenvolvimento; acordos regionais; restrições de balanço de pagamentos; e comitê de orçamento, finanças e administração”.

Assim, a OMC tem como uma das suas principais funções servir como foro de negociação e solução de conflitos. Para Keedi (2006, p. 34), ela é, portanto:

[...] o fórum ideal para as negociações e, em especial, a solução de problemas enfrentados pelos países nas suas relações bilaterais, multilaterais, blocos comerciais, etc. Qualquer país que se sinta prejudicado com as medidas tomadas por outro país pode recorrer a OMC e denunciá-lo. As decisões tomadas pela OMC em relação ao problema devem ser adotadas pelas partes intervenientes.

Para Gonçalves (2000, p. 25), a criação da OMC significou, sem dúvida, o estabelecimento de um marco jurídico e institucional mais sólido para a regulação do sistema mundial do comércio. “A OMC é um poderoso instrumento de política econômica externa”.

Desta forma, pode-se atribuir também a OMC a criação de um sistema preferencial de comércio, que, mais tarde se consolidou como o Sistema de Geral de Preferências, onde os países desenvolvidos concedem redução tarifária a produtos procedentes e originários dos países subdesenvolvidos.

5.3. SISTEMA BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR

As principais nações possuem órgãos de intervenção e regulamentação dos esquemas de comércio exterior e, no Brasil não é diferente. Estes procuram restringir suas atividades normativas às políticas fiscais, cambiais, e de balanço de pagamentos. Segundo Grieco (1999, p. 131) estes órgãos são “[...] os ministérios, departamentos, juntas (*boards*) etc. que coordenam a adoção de políticas de incentivo, as negociações externas e os esquemas de processamento administrativo e financeiros”.

Apesar de termos muitos órgãos envolvidos no comércio exterior, ainda não possuímos uma entidade que centralize todos os interesses nacionais. Conforme Grieco (1999, p. 131):

No Brasil não se cogita, em maior extensão, a criação de Ministério do Comércio Exterior, apesar de suas vantagens evidentes de formulação e no estabelecimento de normas operacionais racionais. Resistências tradicionais persistem em preservar o sistema plural de entidades e o quadro administrativo sujeito a reformas contínuas influenciadas pelas

injunções do poder de grupos de interesse e conotações político-ideológicas.

Porém, para Keedi (2006, p. 35), somente uma entidade assim, como um Mincex, Ministério de Comércio Exterior, entidade sempre muito pedida por aqueles que têm interesse no desenvolvimento do comércio exterior brasileiro e a sua economia, para que o Brasil “possa alinhar-se aos países mais desenvolvidos economicamente e no comércio exterior”.

Porém, atualmente, os órgãos oficiais brasileiros diretamente envolvidos com o desenvolvimento das exportações são o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), a Câmara de Comércio Exterior (Camex) e departamentos, a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) e departamentos, Banco Central do Brasil, entre outros.

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

O MDIC é considerado o principal órgão de atuação na área de comércio exterior e tem como área de competência a política de desenvolvimento da indústria, do comércio e dos serviços; a política de comércio exterior; a regulamentação e execução dos programas e atividades relativas à área; a aplicação dos mecanismos de defesa comercial participação em negociações internacionais relativas ao comércio exterior;

Portanto, o MDIC é para Keedi (2006, p. 36):

[...] o responsável pelas políticas e ações relativas ao comércio exterior como um todo, de modo a tentar aumentar e melhorar a relação comercial do Brasil com os demais países do mundo, construindo um Brasil competitivo, justo e rico em oportunidades, em parceria com setores produtivos.

5.3.2 Secretaria de Comércio Exterior (Secex) e seus departamentos

A Secex é subordinada ao MDIC e é, o órgão encarregado de formular propostas de políticas e programas de comércio exterior e de estabelecer normas necessárias à sua implementação.

Segundo Keedi, (2006, p. 37), além disso, a Secex é o órgão encarregado de:

[...] realizar estatísticas e controlar a entrada e saída de mercadorias por meio do Siscomex. É ele que impõe os procedimentos administrativos a serem cumpridos por importadores e exportadores, como licenciamento automático ou não-automático das importações ou outras exigências.

A Secretaria de Comércio Exterior é composta por alguns departamentos, entre eles:

- a) o Departamento de Operações de Comércio Exterior, Decex, que, tem como principal objetivo expandir as vendas externas brasileiras coerentemente com o potencial do País;
- b) o Departamento de Negociações Internacionais, Deint, que deve negociar e promover apoio, informação e orientação da participação brasileira em negociações de comércio exterior; além de desenvolver atividades de comércio exterior e coordenar, a participação brasileira nas negociações tarifárias em acordos internacionais, incluindo o SGP tema desse trabalho;
- c) o Departamento de Defesa Comercial, Decom, é o encarregado de examinar a procedência e o mérito de petições de abertura de investigações de *dumping*, bem como, de propor a abertura e conduzir investigações para a aplicação de medidas *antidumping*; de participar em negociações internacionais relativas à defesa comercial e, de acompanhar as investigações de defesa comercial contra exportações brasileiras;
- d) e, ao Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior, Depla, compete propor e acompanhar a execução das políticas e dos programas de comércio exterior; formular propostas de planejamento da ação governamental e, coordenar atividades, implementar ações e prestar informações sobre comércio exterior.

5.3.3 Câmara de Comércio Exterior do Conselho de Governo (Camex)

A Câmara de Comércio Exterior - Camex, é um órgão vinculado ao MDIC e tem por objetivo a formulação, adoção, implementação e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo.

Conforme Keedi (2006, p. 39) cabe a ela:

[...] a formulação, a decisão e a coordenação de políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo. Objetiva, também, servir de instrumento de diálogo e articulação junto ao setor produtivo, para que a política de comércio exterior reflita as necessidades dos agentes econômicos.

Dentre suas competências estão a de definir as diretrizes e procedimentos relativos à implementação da política de comércio exterior visando à inserção competitiva do Brasil na economia internacional; coordenar e orientar as ações dos órgãos que possuem competências na área de comércio exterior; e, definir, no âmbito das atividades de exportação e importação, diretrizes e orientações sobre normas e procedimentos para vários temas.

5.3.4 Banco Central do Brasil

O Banco Central do Brasil é vinculado ao Ministério da Fazenda e estabelece normas sobre as operações de câmbio no comércio exterior, bem como fiscaliza e controla sua aplicação, bem como, controla e emite as normas cambiais, ou seja, nenhuma movimentação de moeda estrangeira pode ser realizada sem sua autorização. Assim, para Keedi (2006, p. 47):

O BC é encarregado da formulação e gestão de políticas monetária e cambial, compatíveis com as diretrizes do Governo Federal, da regulação e supervisão do Sistema Financeiro Nacional, e da administração do sistema de pagamentos e do meio circulante. [...] é o BC que autoriza as instituições bancárias a operarem na área de câmbio, e assim poderem vender e comprar a moeda estrangeira.

5.3.5 Secretaria da Receita Federal

A Secretaria da Receita Federal tem a função de fiscalizar a entrada e saída de bens no País, cuidando do despacho aduaneiro e do recolhimento de tributos,

além de fiscalizar o fluxo financeiro das exportações, importação e manutenção de recursos no exterior.

5.4 ACORDOS INTERNACIONAIS E BLOCOS ECONÔMICOS

Os Acordos Internacionais são negociações comerciais entre dois ou mais países que buscam, essencialmente, ampliar o acesso aos mercados externos, por via de maiores preferências para seus produtos com capacidade real ou potencial de exportação.

Para Lopez e Gama (2005, p.124), eles podem ser entendidos como “[...] convenções consensuadas entre dois (acordo bilateral) ou mais países (acordo multilateral), que orientam suas relações comerciais de forma a priorizar o intercâmbio entre eles em detrimento da entrada de produtos dos demais”.

Tais Acordos cumprem etapas de negociações como os encontros entre as delegações dos países participantes, aonde são discutidas as possibilidades de concessões tarifárias, bem como as normas que deverão reger as operações comerciais; a redação do texto normativo e listagem de produtos negociados e suas respectivas preferências tarifárias e; o encaminhamento aos poderes competentes para aprovação e posterior promulgação. Os Acordos são firmados pelos respectivos governos, podendo assim, ser alterados por negociações entre as partes.

Para Lopez e Gama (2006, p. 125), “Ao negociarem um acordo, os países objetivam ampliar o acesso de seus produtos aos mercados externos, via preferências tarifárias, ou seja, redução do imposto de importação no mercado do parceiro”.

No Brasil, tais Acordos são implementados por meio de Decretos publicados no Diário Oficial da União, o DOU. Porém, segundo Lopez e Gama (2006, p. 129), tendo em vista a demora destas publicações, “[...] adota-se vigência administrativa, que consiste na concessão dos benefícios previstos nos Acordos previamente à sua publicação no DOU, mediante assinatura, pelo importador, de termo de responsabilidade junto à alfândega brasileira”.

Com o tempo, os países começaram a perceber que as negociações comerciais se tornariam mais eficientes se houvesse uma aproximação setorial de

suas economias. A partir daí, iniciou-se a formação de grupos de países, originando-se, assim, os atuais blocos econômicos mundiais.

Segundo Keedi (2006, p. 57):

Há muitos blocos formados no mundo, que podem estar constituídos de vários países, ou apenas entre dois deles, estando eles em vários patamares de desenvolvimento, e novos estão continua sendo discutidos, de modo a unir cada vez mais todos os países como os blocos.

5.4.1 Acordos do Brasil

O Brasil participa de diversos acordos para facilitação do comércio pela redução de tarifas de importação, sendo a maioria deles na América Latina e de preferências tarifárias. São eles:

- a) ALADI: é o principal acordo do Brasil. É através deste que é concedida a preferência tarifária maior para importações dos países considerados de menor desenvolvimento econômico relativo, e menor para os países de maior desenvolvimento. Porém, é importante ressaltar que nem todas as mercadorias constam desse acordo, já que há uma lista de exceção de produtos que não recebem qualquer preferência tarifária;
- b) Mercosul: é um acordo de complementação econômica, cujas preferências tarifárias entre seus membros é de 100% sem exceção de mercadorias;
- c) Mercosul- Chile: neste acordo as mercadorias podem ter preferências tarifárias variando de 0% a 100%, com algumas delas se aprofundando a cada ano, automaticamente, de modo a ir reduzindo as tarifas de importação;
- d) Mercosul- Bolívia: é relativamente semelhante ao do Chile, porém, não possui aumento das preferências a cada ano;
- e) Brasil – Equador: este é um acordo regional de abertura de mercados, também de preferências tarifárias, e sempre de 100% para as mercadorias contempladas;
- f) Brasil – CAN: este é um acordo com a Comunidade Andina onde as mercadorias têm percentuais de preferências variáveis entre si e, também,

entre os países, podendo uma mesma mercadoria ter percentuais diferentes;

- g) Brasil – Cuba: também é um acordo de preferências tarifárias variáveis para cada mercadoria. Também neste acordo não estão incluídas todas as mercadorias, podendo algumas serem contempladas no acordo Aladi;
- h) Brasil – México: O México também tem acordo de preferências tarifárias diretamente com o Brasil, cujas preferências também são variáveis entre as mercadorias;
- i) GATT: O Brasil também está envolvido no acordo do GATT, concedendo e recebendo benefícios tarifários. Só que no caso do GATT o benefício não é concedido mediante preferências tarifárias sobre as alíquotas do I.I., mas do estabelecimento de alíquotas de imposto de importação entre os diversos países participantes. Pode-se optar entre a alíquota do I.I. em vigor no país importador e aquela estabelecida no âmbito do GATT, escolhendo-se a menor.

No próximo item, trataremos de uma maneira mais detalhada sobre o Sistema Geral de Preferências, sua importância na exportação e os benefícios que este podem trazer aos exportadores.

5.5 SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS

Quando o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, o GATT foi consolidado em 1947, já se utilizava certos acordos tarifários, conforme explica Thorstensen e Jank (2005, 211):

Em 1947, quando o GATT foi firmado, já existiam na prática acordos que estabeleciam preferências tarifárias, sendo um exemplo histórico o *Commonwealth Preference System*, sistema de preferências entre Grã-Bretanha e suas antigas colônias, vigente desde 1931.

Porém, em virtude das críticas e da dificuldade nas negociações entre países em desenvolvimento e países desenvolvidos tornou necessário a criação de um

sistema preferencial de comércio. Tal sistema, que beneficiaria os países em desenvolvimento, foi proposto pela Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento, a Unctad, em 1964 em Genebra, na Suíça.

Começou-se assim, a se estudar uma forma e os meios de conceder preferências comerciais especiais aos países em desenvolvimento. Segundo Negri e Carvalho (*apud* Murray, 1999, p.7), “a proposta foi formulada com o objetivo de promover o aumento das exportações, aumentar a industrialização e acelerar a taxa de crescimento da economia desses países”.

Em 1968, na segunda Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento, a Unctad II, que os países desenvolvidos concordaram em abrir seus mercados para produtos de exportação dos países em desenvolvimento. Segundo Ratti (1994, p. 412):

[...] foi por meio de um Sistema de Geral de Preferências que os países desenvolvidos começaram a conceder redução tarifária a produtos procedentes e originários dos países subdesenvolvidos. No entanto, os países desenvolvidos sublinharam que este benefício seria concedido em caráter precário e unilateral, sem constituir, portanto, uma obrigação, como são as concessões dos países sob o GATT.

Isso ocorria porque o artigo 1º do GATT, a ‘cláusula da nação mais favorecida’, proibia a discriminação entre os diversos países. Desta forma, para que a aplicação do sistema geral de preferências desse certo seria necessária uma derrogação deste artigo. Segundo Thorstensen e Jank (2005, 211), “A derrogação foi concedida em 1971, quando as partes contratantes do GATT adotaram a chamada ‘cláusula de habilitação’, criando o quadro jurídico para o Sistema Geral de Preferências”.

Assim, o processo de implantação do SGP foi inicialmente realizado via exceção ao Artigo 1º do Acordo Geral sobre Tarifa e Comércio, o GATT (1947), com a duração de dez anos, por meio da Decisão sobre o SGP de 25 de junho de 1971. Conforme Thorstensen e Jank (2005, 211):

[...] a decisão sobre a derrogação (*waiver*) para o Sistema Geral de Preferências tomada pelas partes do GATT, autorizou a criação de Sistema Geral de Preferências Não-Recíprocas, que poderia ser outorgada pelos países desenvolvidos aos em desenvolvimento, inicialmente por um período de dez anos.

Tornou-se possível assim, a aplicação de um sistema geral de preferências não recíprocas e não discriminatórias. Além disso, a exceção não especificou o país beneficiário, mas estabeleceu as diretrizes segundo as quais os países que outorgavam direitos preferenciais de comércio estariam baseados no princípio da autodesignação. Finalmente, a exceção não prejudicou qualquer artigo do Acordo Geral, exceto o primeiro; seriam mantidos ainda todos os direitos presentes no Artigo XXIII.

A Decisão de Novembro de 1979 sobre o Tratamento Diferenciado e Mais Favorável, Reciprocidade e Maior Participação dos Países em Desenvolvimento deu base legal e prorrogou a decisão tomada em 1971.

Segundo Ratti (1994, p. 413):

De acordo com a cláusula de habilitação, o tratamento preferencial no âmbito do SGP não pode ser discriminatório nem recíproco e, ainda, deve ser autônomo. Embora se autorize a discriminação a favor dos países em desenvolvimento, não deverá existir discriminação entre eles, exceto em benefício dos países menos desenvolvidos. Além disso, as preferências não podem ser negociadas nem concedidas no âmbito de um acordo ao abrigo do quais os países beneficiários fazem concessões mútuas (unilateralidade).

Assim, pode-se dizer que o SGP é o acordo, através do qual, os países desenvolvidos concedem redução total ou parcial do imposto de importação incidente sobre determinados produtos originários e procedentes de países em desenvolvimento, ou seja, os países beneficiários. Para Lopez e Gama (2006, p. 132):

É através do Sistema Geral de Preferências que se concede redução parcial ou total do imposto de importação incidente sobre determinados produtos, quando originários e procedentes de países em desenvolvimento. O SGP é de grande importância para o comércio exterior do País, mesmo porque, até a presente data, é o único instrumento que beneficia, por meio de preferências tarifárias, os produtos brasileiros junto aos seus principais mercados compradores, a exemplo dos Estados Unidos e da União Européia.

A administração do SGP, no Brasil, é exercida pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), por meio do Departamento de Negociações Internacionais (Deint).

5.5.1 Países Outorgantes

O SGP é outorgado por 10 países e pela União Européia, composta por 27 países, e respectivos territórios aduaneiros. São eles:

- a) Austrália (que, todavia, não concede benefício ao Brasil);
- b) Bielorrússia;
- c) Canadá;
- d) Estados Unidos da América (inclusive Porto Rico);
- e) Federação Russa;
- f) Japão;
- g) Noruega;
- h) Nova Zelândia;
- i) Suíça;
- j) Turquia;
- k) União Européia: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Suécia, República Federal da Alemanha, Eslovênia, Eslováquia, Hungria, Polônia, República Tcheca, Letônia, Estônia, Lituânia, Malta, parte greco-cipriota do Chipre, Bulgária e Romênia. Constitui também o território aduaneiro comunitário : Mônaco, Ilhas Canárias, Ilhas Aland, Madeira, Açores, Guadalupe, Martinica, Guiana Francesa e Ilha da Reunião).

Como foi visto, as vantagens do Sistema Geral de Preferencias são representadas especialmente pela isenção ou redução do imposto de importação, porém, segundo Ratti (1994, p. 413) não são todos os produtos exportados por países em desenvolvimento que podem utilizar deste acordo:

Embora esse benefício possa ser aplicado a produtos primários semi-elaborados, bem assim a manufaturados e semimanufaturados, não são todos os produtos que gozam dessa regalia. Cada país outorgante determina quais os produtos que têm direito ao tratamento preferencial e no que consiste esse tratamento. Essas concessões constam de listas elaboradas pelos países outorgantes e que podem ser revistas de tempos em tempos.

Assim, cada país ou bloco outorgante beneficiam produtos agrícolas (capítulos 01 a 24 do SH) ou industriais (Capítulos 25 a 97 do SH). Estes são

divulgados, periodicamente, sua lista positiva, com a relação dos produtos aos quais confere tratamento preferencial, ou negativa, com a relação do produtos aos quais não é concedido tratamento preferencial, bem como seus requisitos de origem.

Segundo Lopez e Gama (2005, p. 133), nas listas positivas são enumerados os produtos com direito à preferência tarifária e nas listas negativas são indicados os produtos excluídos do tratamento preferencial, “Estas listas são alteradas periodicamente pelos países outorgantes. Dessa forma, nem todos os produtos têm direito ao tratamento preferencial no âmbito do SGP”.

Assim, para o exportador certificar-se de que o produto está beneficiado e atende às Regras de Origem estabelecidas pelos países outorgantes do benefício deve consultar as listas de produtos do país outorgante de preferência, disponíveis no site do Departamento de Negociações Internacionais, DEINT, nos endereços abaixo relacionados:

- a) Canadá: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_Canada.php;
- b) Estados Unidos da América (inclusive Porto Rico): http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_EUA.php;
- c) Federação Russa: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_FedRussa.php;
- d) Japão: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_Japao.php;
- e) Noruega: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_Canada.php;
- f) Nova Zelândia: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_NovaZelandia.php;
- g) Suíça: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_Suica.php;
- h) Turquia: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_Turquia.php;
- i) União Européia (Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Suécia, República Federal da Alemanha, Eslovênia, Eslováquia, Hungria,

Polônia, República Tcheca, Letônia, Estônia, Lituânia, Malta, parte greco-cipriota do Chipre, Bulgária e Romênia:

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/>

[secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_UniEurop.php](http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/NegInternacionais/acoComerciais/preTarRegProBen_UniEurop.php):

- j) A Bielorrússia não possui divulgação, para tanto basta consultar diretamente as dependências emissoras do Banco do Brasil S/A.

Porém, para obter o benefício tarifário, é necessário cumprir certas exigências impostas pelos países outorgantes. Segundo Vasquez (1999, p. 72) são elas:

Que o produto conste das listas de mercadorias com direito ao SGP, divulgadas/ atualizadas periodicamente pelos países outorgantes. Que o produto seja originário e procedente do país beneficiário exportador. Que o produto seja transportado diretamente do país beneficiário exportador para o país outorgante importador, e, que seja apresentado à alfândega de desembarque do produto o Certificado de Origem Formulário A (Form "A").

O objetivo principal das Regras de Origem é assegurar que o tratamento preferencial aduaneiro do SGP se limite aos produtos extraídos, colhidos, produzidos ou fabricados nos países beneficiários. Segundo Lopez e Gama (2005, p. 133) os produtos exportados com os benefícios do SGP estão divididos em dois grupos:

Produtos inteiramente cultivados, nascidos, extraídos do solo ou colhidos no país exportador ou que tenham sido fabricados em seu território, exclusivamente, a partir dos mesmos. [...] produtos fabricados, total ou parcialmente, a partir de materiais, partes ou componentes importados ou de origem desconhecida pelo país receptor de preferências

Assim, são considerados originários os produtos inteiramente produzidos no país. Não obstante, podem ser utilizados materiais ou partes importadas ou de origem indeterminada na composição do produto a ser exportado, desde que sejam atendidas as Regras de Origem estabelecidas pelos países outorgantes. A condição básica é a de que materiais ou partes importadas ou de origem indeterminada tenham sido submetidos a uma transformação substancial, ou seja, uma transformação que altere substancialmente sua natureza e característica. O conceito de transformação substancial é definido para os diversos produtos pelos países outorgantes.

O próximo tópico retrata o formulário utilizado no SGP, o *Form A*.

5.5.2 Certificado de Origem Formulário A (*Form "A"*)

O Certificado de Origem Formulário A é o documento necessário para a solicitação do tratamento preferencial e simultânea comprovação de origem da mercadoria exportada, junto às alfândegas estrangeiras dos países outorgantes. Conforme GARCIA (2005, p. 130):

O certificado de origem utilizado para essa finalidade denomina-se *Form A*, devendo ser negociado junto com os demais documentos, servindo para a comprovação, por parte do importador, para a aplicação de redução tarifária quando do desembarço de suas importações com tal origem.

É o que explica Lopez e Gama (2005, p. 134), que “A solicitação do tratamento preferencial e a simultânea comprovação de origem da mercadoria junto às alfândegas estrangeiras deverão ser feitas mediante apresentação do Certificado de Origem Formulário A”.

Este Certificado, preenchido pelo exportador, em inglês ou francês, sem qualquer rasura ou emenda será apresentado, para emissão, às agências autorizadas do Banco do Brasil S.A, juntamente com os seguintes documentos:

1. conhecimento de embarque: documento de transporte internacional, emitido pela companhia transportadora, que atesta o recebimento da carga, as condições de transporte e a obrigação de entrega das mercadorias ao destinatário, no ponto de destino combinado;
2. fatura comercial: documento emitido pelo exportador, consignando todos os detalhes da negociação configurada no contrato de compra e venda;
3. registro de exportação (RE), ou registro de exportação simplificado (RES) , ou declaração simplificada de exportação (DSE);
4. quadro demonstrativo do preço (FOB ou ex-Fábrica): documento por meio do qual o órgão emissor do Certificado de Origem verifica o cumprimento das regras exigidas, e;
5. outros documentos que se fizerem necessários à comprovação do cumprimento das Regras de Origem.

Conforme Lopez e Gama (2005, p. 134), “A autenticidade deste certificado garante às empresas dos países outorgantes a concessão de redução ou isenção do imposto de importação incidentes sobre os produtos originários do Brasil”.

Cabe ao Banco do Brasil S.A, único órgão brasileiro autorizado a emitir o Certificado de Origem Form “A”, conforme Circular SECEX nr. 5, de 13.02.02, a verificação dos dados nele contidos, de acordo com as informações expressas nos documentos apresentados e com os requisitos estabelecidos pelos países outorgantes.

Diante da documentação apresentada pelo exportador, as dependências emissoras do Banco do Brasil procederão à verificação dos dados contidos no Pedido de Form "A" e, se de acordo com os requisitos estabelecidos pelos países outorgantes de preferências, será emitido o referido documento.

Segundo Silveira (1998, p. 89), não é exigida a emissão de Certificado de Origem Form “A” nas operações de exportação para alguns países, bastando o exportador firmar declaração na própria Fatura Comercial.

Na União Européia, não é exigido para as remessas de até € 6.000 (seis mil euros) ou o equivalente na moeda. No Japão, remessas de até ¥ 200.000(duzentos mil ienes) ou o equivalente na moeda e na Noruega, operações de valor aduaneiro até Nok 25.000 (vinte e cinco mil coroas norueguesas) ou o equivalente na moeda. Já na Suíça, remessas de valor aduaneiro até Sw.Fr. 7.500 (sete mil e quinhentos francos suíços) ou o equivalente na moeda e, por fim, na Turquia, remessas de valor até € 6.000 (seis mil euros) ou o equivalente na moeda.

As exportações para a Nova Zelândia e o Canadá, no âmbito do SGP, não necessitam da chancela governamental no Formulário A. O próprio exportador emite o certificado, após assegurar-se de que o produto exportado está incluído na lista de produtos beneficiados pelo esquema do país outorgante, bem como de que atende aos respectivos requisitos de origem. E as exportações para os Estados Unidos da América, no âmbito do SGP, não necessitam do Formulário A, sendo suficiente para o gozo do benefício à anteposição do prefixo "A" ao número tarifário do *Harmonized Tariff Schedule of the United States*, HTSUS (classificação tarifária americana) na documentação de importação.

5.5.3 Preenchimento do Certificado de Origem *FORM A*

O Pedido de Certificado de Origem Form "A", formulário impresso pelo Banco do Brasil, deverá ser preenchido em três vias, em idioma inglês ou francês, sem rasuras, emendas ou extensões de qualquer espécie. Este deve ser datilografado em máquina ou computador numa única operação datilográfica ou impressão e apresentado juntamente com os seguintes documentos:

- a) conhecimento de embarque. Quando marítimo (BL) deverá constar à cláusula "Shipped on Board", assinada;
- b) fatura comercial, com assinatura original da empresa;
- c) documento de exportação: Extrato do RE ou RES, em situação, no mínimo, "efetivado" ou cópia da DSE; quadro demonstrativo do preço: ex-Fábrica ou FOB de acordo com a exigência do país outorgante;
- d) outros documentos que se fizerem necessários à comprovação do cumprimento das Regras de Origem.

O preenchimento do Form "A" poderá ser efetuado pelo exportador ou seu despachante, diretamente no sistema, utilizando modelo disponível no portal do Banco do Brasil e, poderão ser entregues em qualquer dependência do Banco do Brasil que os encaminhará para Gerência Regional de Apoio ao Comércio Exterior, a GECEX responsável.

É importante ressaltar que após ser emitido, não devem ser inclusas anotações complementares bem como de quaisquer carimbos, inclusive os de reconhecimento de firmas em Cartório, por se caracterizar rasura, podendo ser recusado pela autoridade alfandegária no exterior.

Preenchimento da Via I (Via Verde)

O preenchimento do Certificado de Origem *Form A* deve ser feito com muita cautela e atenção, para que não haja rasuras ou emendas, conforme foi dito acima.

A Via I, ou Via Verde é redigida em inglês e, obrigatoriamente, deverá ser preenchida também em inglês ou francês.

No campo 01, deverá constar o nome, endereço, cidade, estado e país onde se localiza a firma exportadora e, no campo 02, deverá constar o nome, endereço, cidade e país da firma consignatária, estabelecida no país outorgante de preferências, ou seja, da empresa que apresentará o Certificado às autoridades aduaneiras, no exterior, para o desembaraço da mercadoria (Figura 01).

<p>1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, contry).</p>	<p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate)</p> <p style="text-align: center;">FORM A</p> <p style="text-align: center;">BRAZIL</p> <p>Issued in (Contry)</p> <p style="text-align: right;">See "Notes" overlea f</p>
<p>2. Goods consigned to (Consignee's name, address, contry).</p>	

FIGURA 01 – Campos 01 e 02 do Certificado de Origem Form A

Fonte: Manual Banco do Brasil

Algumas observações são necessárias no processo de preenchimento, como o nome da empresa a que se destina à mercadoria, que deve estar localizada no mesmo país mencionado no campo 12 da mesma via verde, mesmo que a mercadoria tenha de transitar por terceiros países para alcançar o destino final. Como consignatárias poderão ser indicadas às empresas referidas como notificadas no conhecimento de embarque, bem como firmas que não sejam, necessariamente, os importadores indicados no Registro de Exportação - RE, exceto para exportações com destino à Federação Russa e Bielo-Rússia.

Já a União Européia, Turquia e a Suíça aceitam que o campo 2 seja deixado em branco, ou preenchido com a expressão "TO ORDER". Nas exportações para a Federação Russa e Bielo-Rússia, além dos mesmos constarem como país de destino final/consignatário, é necessário comprovar a localização do importador (comprador) no mesmo país, de forma a cumprir o requisito de venda direta exigido por aqueles países.

No campo 03 deve-se estipular os meios de transporte e informações, tão amplas quanto possível, sobre o itinerário. Indicar porto/aeroporto brasileiro de embarque da mercadoria, assim como o porto/aeroporto e país de entrega da mercadoria. Havendo trânsito por país diferente do país de destino utilizar a expressão “IN TRANSIT TO”. Neste caso ficará a cargo da alfândega do país de trânsito fornecer à alfândega do país de destino elementos que permitam comprovar as condições de permanência das mercadorias no país por onde estas transitaram. Quando necessário, este campo poderá ser preenchido com a opção de desembarque em mais de um local, admitindo-se, assim, o uso de expressões como “OPTIONAL”, “OR” e similares (Figura 02).

3. Means of transport and route (as far as known)

BY SHIP

FROM: ... (Cidade, porto, aeroporto).... - BRAZIL

TO.....: ... (Cidade, porto, aeroporto).....- PAÍS (País com transbordo ou intermediário)

IN TRANSIT TO : ... (Cidade, porto, aeroporto) PAÍS (País de destino final)

FIGURA 02 – Campo 03 do Certificado de Origem Form A
 Fonte: Manual Banco do Brasil

O campo 04 não deve ser preenchido pela empresa. Será utilizado pelo próprio Banco do Brasil para aposição de expressões que caracterizem situações excepcionais, tais como “ISSUED RETROSPECTIVELY”, “DUPLICATA”.

No campo 05 deve-se colocar o número de ordem em série crescente a partir de 1 (um), indicando a seqüência em que as mercadorias são especificadas no quadro 7, mesmo em se tratando de produtos classificados na mesma NCM. A cada “número” descrito no quadro 5 deve corresponder uma mercadoria descrita no quadro 7 e critério de origem no quadro 8 (Figura 03).

No campo 06, deve constar as marcas e numeração compatíveis com os documentos de exportação, que identifiquem os volumes em que são

acondiçionadas as mercadorias exportadas. À exceção dos produtos a granel, deverá constar nesse quadro a numeração dos volumes, como por exemplo, sacos, fardos, engradados, caixas, tambores, barris (Figura 03).

Já no campo 07, é necessário colocar a quantidade e tipo de volumes utilizados na exportação (sacos, fardos, engradados, caixas, tambores, barris, etc.) e descrição genérica das mercadorias, separadamente por código NCM/SH (especificando inclusive a característica essencial, como: de couro, de plástico, de aço, de madeira, de ferro, de inox, de cerâmica, in natura, de lã, de algodão, de malha, etc.), de modo a identificá-las entre os itens beneficiados pelo SGP do país de destino (Figura 03). É importante alertar que, quando não for possível relacionar toda a mercadoria no espaço de um só Certificado, deverão ser emitidos tantos Certificados quantos necessários.

No campo 08, o critério de origem é determinado de acordo com as normas de origem dos países outorgantes e da análise do Quadro Demonstrativo do Preço, da seguinte forma (Figura 03):

- a) para a exportação de produtos inteiramente produzidos no país (Brasil) por a letra "P" no quadro 8 do Form "A";
- b) para produtos de cuja composição façam parte materiais importados suficientemente trabalhados ou processados, utiliza-se uma forma especificada, de acordo com o país de destino final da mercadoria exportada.

No campo 09, deve-se estipular o peso bruto ou quantidade, com a identificação da unidade adotada em cada caso, por exemplo: grama, quilograma, tonelada, metro, litro, quilate, etc. (Figura 03). No campo 10 coloca-se o número e data da fatura, cujo original ou cópia deve ser apresentado ao Banco, para conferência dos dados registrados no Certificado (Figura 03).

5.Item number	6.Marks and numbers of packages	7.Number and kind of packages, description of goods	8.Origin criterion (see Notes Overleaf)	9.Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
1 2 3	Exyzuver/ Brazil 01/10	10 (ten) carton boxes containing wool clothes as: 123 PANTS 312 SKIRTS 200 SHOES	"p" "p" "w" 6402	17,323 Kg	

FIGURA 03 – Campos 05,06,07,08,09 e10 do Certificado de Origem Form A
Fonte: Manual Banco do Brasil

O campo 11 é para uso do Banco, depois de comprovado o embarque e desde que tenham sido observadas todas as condições exigidas para que a exportação se beneficie das preferências no país de destino (Figura 04)

O campo 12 deve constar o país importador (na linha central do quadro); e data, carimbo da empresa exportadora e assinatura do exportador (linha inferior do quadro) (Figura 04). Este quadro corresponde aos campos 18 (país importador) e 19 (data, carimbo da empresa exportadora e assinatura do exportador) nas vias 2 e 3.

11.Certification	12.Declaration by the exporter
It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.	The undersigned hereby, declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced inBRAZIL..... (country)
Place and date, signature and stamp of certifying authority	And that comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to (Importing country)
	Place and date, signature of authorised signatory

FIGURA 04 – Campos 11 e 12 do Certificado de Origem Form A
Fonte: Manual Banco do Brasil

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country). WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. RUA FRANCISCO DE ALMEIDA JR., 30 85.790-000 - CURITIBA - PR - BRASIL		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in <u>BRAZIL</u> (country) See "Notes" overleaf			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)					
3. Means of transport and route (as far as known) BY : SEA FROM : PARANAGUA - BRAZIL TO : TILBURY - UNITED KINGDOM		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see Notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
01	WIND BRASIL HGRO8786448	1 X 40 FT CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - MACHINE WIND MOD.48007	"W" 84.09	1.848,00 KG	06-1595 July 25th, 2007
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signature and stamp of certifying authority		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>BRAZIL</u> (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to <u>UNITED KINGDOM</u> (importing country). Curitiba, July 30th, 2007. WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. SOPRANO DA SILVA Place and date, signature of authorised signatory			

Mod 0 34.044-8 - Jul/2006

FIGURA 05 – Modelo Preenchido do Certificado de Origem Form A, Via Verde

5.5.3.2 Preenchimento das Vias II (Via Azul) e III (Via Amarela)

Se em máquina datilográfica, preenchida a via verde (original) e retirado o primeiro carbono, nas vias II e III, os quadros a seguir deverão ser complementados/preenchidos como indicado. É dispensado esse procedimento quando o Certificado for preenchido diretamente no sistema do Banco do Brasil, pois se dará numa única operação.

1. Exportador (nome, endereço, país) WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. RUA FRANCISCO DE ALMEIDA JR., 30 85.790-000 - CURITIBA - PR - BRASIL CNPJ 00.789.589/0001-87		Nº de referência SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS CERTIFICADO DE ORIGEM (Declaração e Certificado) FORMULÁRIO A BRASIL Expedido no (país) Ver "Notas" no verso			
2. Consignatário (nome, endereço, país)		4. Reservado para uso oficial			
3. Meio de transporte e itinerário (se conhecido) BY : SEA FROM : PARANAGUA - BRAZIL TO : TILBURY - UNITED KINGDOM Porto de embarque PARANAGUA - BRAZIL					
5. Nº do item	6. Marcas e números dos volumes	7. Número e tipo dos volumes; descrição das mercadorias 1 X 40 FT CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - MACHINE WIND MOD.48007	8. Critério de origem (ver observações no verso)	9. Peso bruto ou outra quantidade	10. Nº e data da fatura comercial
01	WIND BRASIL HGRO8786448		"W" 84.09	1.848,00 KG	06-1595 July 25th, 2007
11. Nº Registro de Exportação 07/1634540-001	Data do RE 25/07/2007	12. NCM 8409.9113	13. Valor FOB EUR 68.720,00	14. Peso líquido 1.570,00 KG	15. Nº Conhec. de embarque AAA00011 30/07/07
			16. Transportador PACIFIC SHIPPING COMPANY S.A.		
17. Local, data, assinatura e carimbo da CACEX			18. País importador UNITED KINGDOM		
			19. Data, assinatura autorizada e carimbo da firma exportadora Curitiba, July 30th, 2007. WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. SOPRANO DA SILVA		

Mod. 0.34.044-8 Via II - Dependência emissora - Jul/06 - SISRH-06131

FIGURA 06 – Modelo Preenchido do Certificado de Origem Form A, Via Azul

1. Exportador (nome, endereço, país) WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. RUA FRANCISCO DE ALMEIDA JR., 30 85.790-000 - CURITIBA - PR - BRASIL CNPJ 00.789.589/0001-87		Nº de referência SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS PEDIDO DE CERTIFICADO DE ORIGEM FORMULÁRIO A			
2. Consignatário (nome, endereço, país)		O exportador signatário deste pedido declara que as mercadorias nele descritas foram produzidas no Brasil e que preenchem as condições de origem estabelecidas no Sistema Geral de Preferências (ver item III das observações no verso do Certificado). Compromete-se, ainda, a apresentar quaisquer documentos ou esclarecimentos adicionais, bem como concordar com a realização de qualquer vistoria necessária, a juízo da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil S. A., à comprovação de dados relativos a valor de mercadorias ou a processos de elaboração vinculados à emissão do certificado que ora requer.			
3. Meio de transporte e itinerário (se conhecido) BY : SEA FROM : PARANAGUA - BRAZIL TO : TILBURY - UNITED KINGDOM Porto de embarque PARANAGUA - BRAZIL		4. Reservado para uso oficial			
5. Nº do item	6. Marcas e números dos volumes	7. Número e tipo dos volumes; descrição das mercadorias	8. Critério de origem	9. Peso bruto ou outra quantidade	10. Nº e data da fatura comercial
01	WIND BRASIL HGRO8786448	1 X 40 FT CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - MACHINE WIND MOD.48007	"W" 84.09	1.848,00 KG	06-1595 July 25th, 2007
11. Nº Registro de Exportação 07/1634540-001	Data do RE 25/07/2007	12. NCM 8409.9113	13. Valor FOB EUR 68.720,00	14. Peso líquido 1.570,00 KG	15. Nº Conhec. de embarque AAA00011 Data 30/07/07
17. Local, data, assinatura e carimbo da CACEX			16. Transportador PACIFIC SHIPPING COMPANY S.A		
18. País importador UNITED KINGDOM			19. Data, assinatura autorizada e carimbo da firma exportadora Curitiba, July 30th, 2007. WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. SOPRANO DA SILVA		

Mod. 0.34.044-8 Via III - Exportador - Jul./06 - SISBB-06131

FIGURA 07 –Modelo Preenchido do Certificado de Origem Form A, Via Amarela

No campo 01 deve-se colocar o número de inscrição da firma exportadora no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda (CNPJ) ou CPF quando pessoa física No quadro 03 coloca-se o nome do porto ou aeroporto de embarque da mercadoria no Brasil

No campo 11 deve constar o número e data do documento de Exportação que pode ser: Registro de Exportação (RE ou RES), ou Declaração Simplificada de Exportação (DSE) e, no campo 12 o código completo (08 algarismos) da Nomenclatura Comum do MERCOSUL-NCM, correspondente aos produtos exportados, mesmo no caso de se tratar de “transações especiais”, visto que o código complementar utilizado para tais operações tem finalidade estatística;

No campo 13 é necessário preencher o valor FOB, separadamente pelo código NCM completo; no campo 14 o peso líquido separadamente pelo código NCM; no campo 15 o número e data do conhecimento de embarque; no campo 16 o nome da empresa transportadora; o campo 17 é de uso exclusivo do Banco para proceder à emissão do Certificado; e, para finalizar, o campo 19 com a data, carimbo da empresa exportadora e assinatura do exportador.

6 METODOLOGIA

6.1 MÉTODO DE PESQUISA

De acordo com a proposta deste trabalho de identificar os principais erros e dúvidas dos clientes no preenchimento do Certificado de Origem Form A e, procurar as soluções para os mesmos, adotou-se o método de Estudo de Caso que, segundo Yin (2005, p.85), é:

O método de estudo de caso é um método específico de pesquisa de campo. Estudos de campo são investigações de fenômenos à medida que ocorrem, sem qualquer interferência significativa do pesquisador. Seu objetivo é compreender o evento em estudo e ao mesmo tempo desenvolver teorias mais genéricas a respeito dos aspectos característicos do fenômeno observado.

Assim, pode-se dizer que o estudo de caso consiste em uma investigação detalhada de uma organização, ou de um grupo dentro dessa organização, com vistas a prover uma análise do contexto e dos processos envolvidos no fenômeno em estudo. Para Yin (2005, p. 92) “[...] o interesse do pesquisador é justamente essa relação entre o fenômeno e seu contexto. A abordagem de estudo de caso não é um método propriamente dito, mas uma estratégia de pesquisa”.

O estudo pode ser classificado como exploratório, dado que busca, segundo Gil (1991, p. 54) “proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito”. Isto é, analisar profundamente os problemas e erros que ocorrem no preenchimento do Certificado de Origem Form A, visando entender o porquê e como seria possível solucionar, diminuir ou ainda eliminar tais erros.

O método utilizado foi à entrevista aplicada, em forma de questionário, com perguntas abertas e fechadas com o objetivo de conseguir informações acerca de um problema, para o qual se procura uma resposta, ou de uma hipótese, que se queira comprovar, ou ainda, descobrir novos fenômenos ou as relações entre eles. Para Laville e Dionne (1999, p. 127), “O que principalmente caracteriza esta pesquisa é o levantamento no campo, das percepções do público-alvo sobre as deficiências e a falta de informações a respeito do assunto”.

Desta forma, foram efetuados dois tipos de pesquisas através de questionários no período de 01 à 31 de julho de 2007. Na primeira etapa, pesquisou-se os funcionários da Agência que conferem o Certificado de Origem Form A, através de questionário a ser respondido na própria agência. Na segunda etapa, os clientes que utilizam o Certificado de Origem Form A é que foram questionados a respeito dos erros.

Os dados foram analisados através da triangulação de dados obtidos dos questionários respondidos pelos clientes e pelos funcionários do Banco do Brasil, procurando identificar as principais dúvidas e erros no preenchimento do Certificado de Origem, para procurar, desta forma, solucionar os problemas.

6.2 APLICAÇÃO DOS QUESTIONÁRIOS

Para a realização deste projeto, foram realizadas 88 entrevistas, no mês de julho, na cidade de Curitiba, no Banco do Brasil com os oito funcionários que efetuam a conferência dos Certificados Form A e, via e-mail com 80 empresas exportadoras e que fazem à utilização do Certificado de Origem.

Na próxima seção são apresentadas as análises resultantes dos questionários aplicados.

6.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

6.3.1 Questionário 01 – Clientes

De acordo com o resultado, 50% dos entrevistados exportam há mais de 10 anos (gráfico 01) e, 40% destes exportadores estão no ramo da indústria, máquinas e equipamentos.

Percebeu-se também que 100% dos entrevistados souberam responder o que é Sistema Geral de Preferências e, destes, 97,5% soube dizer como poderia garantir os benefícios de eliminação ou redução dos impostos na importação.

Constatou-se que 56,25% alegam que o serviço de preenchimento do SGP, Certificado de Origem Form A é terceirizado e, 97,5% dizem que é sempre a mesma pessoa que presta tal serviço (gráficos em anexo).

Verificou-se que a grande maioria tem dificuldades no preenchimento, destes 23,5 disseram que o excesso de burocracia é a maior dificuldade, enquanto que 35% disseram que o maior problema é a divergência nas informações repassadas pelo próprio Banco do Brasil.

Dos entrevistados, 72,5% disseram que já ocorreu erros, mais de cinco vezes, no preenchimento do Certificado de Origem Form A (gráfico 02).

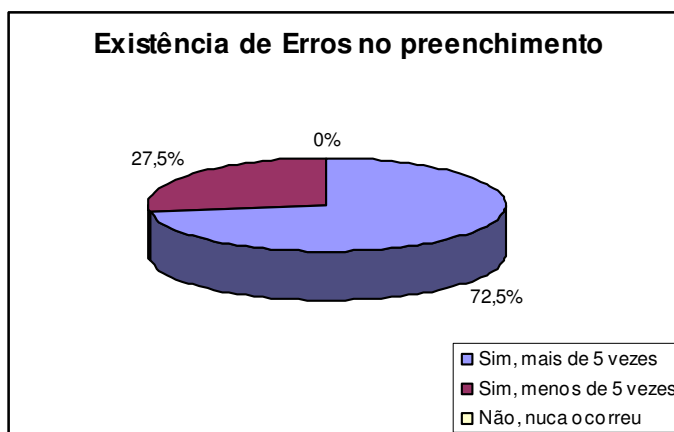


Gráfico01 - Distribuição de Erros no Preenchimento do Form A.

A maioria dos entrevistados, 97,5% disseram que o Banco do Brasil repassa informações e orientação para o preenchimento, mas 90% destes alegam que as informações não tem eficácia e, na sua grande maioria, são insuficientes (gráfico 03).

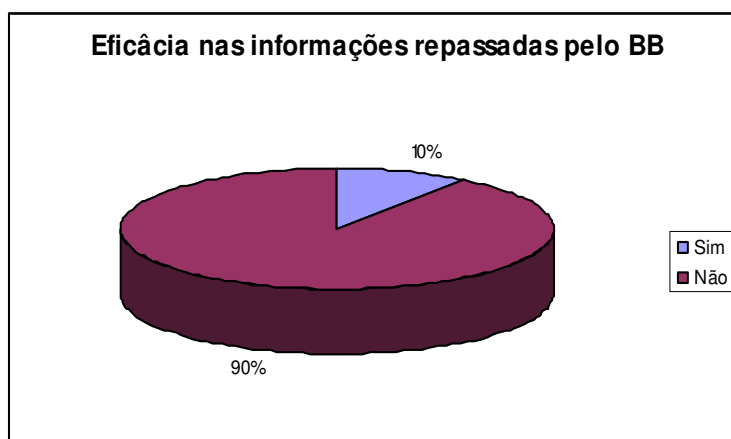


Gráfico02 - Distribuição da Eficácia das Informações repassadas pelo Banco do Brasil para o Preenchimento do Form A.

Segundo os entrevistados, 97,5% disseram que um treinamento de Certificado de Origem Form A ou serviços de consultoria para o preenchimento do mesmo poderia amenizar o problema. Os resultados ainda revelaram que 98,75% demonstraram interesse em receber tais treinamentos, se estes fossem oferecidos pelo Banco do Brasil.

6.3.1.1 Análise dos dados coletados com os clientes

Foram realizados alguns testes estatísticos com os dados dos questionários aplicados com os clientes que emitem o certificado Form “A”. Para a realização dos testes utilizou-se o programa SPSS versão 12. O primeiro teste realizou um cruzamento entre o tempo de exportação e a orientação dada pelo Banco do Brasil, apresentando significância (Qui-quadrado = 0,02). A tabela abaixo demonstra este relacionamento.

Tempo de Exportação	BB orienta?		Total
	Sim	Não	
De 1 a 3 anos	8	2	10
De 4 a 7 anos	25	0	25
De 7 a 10 anos	5	0	5
Acima de 10 anos	40	0	40
Total	78	2	80

Tabela 01: Tempo Exportação X Recebe Orientação do Banco Brasil

Percebe-se acima que o Banco do Brasil tem contato mais próximo com as empresas que atuam junto ao banco há mais tempo. Neste caso recomenda-se ao banco criar um programa junto às empresas que estão iniciando suas atividades de exportação com o Form “A”. Com isso o banco busca auxiliar estas empresas, minimizando os erros no preenchimento do formulário e ainda reduzindo o trabalho interno. Este programa pode ser realizado distribuindo manuais informativos de preenchimento ou mesmo ministrando cursos para estas empresas. Estes cursos

podem ser desenvolvidos para serem *on-line* abrangendo todo o Brasil e reduzindo os custos.

O outro cruzamento realizado é referente ao tempo de exportação e quem realiza o preenchimento do formulário para a empresa. Neste caso ninguém respondeu que o trabalho é feito por empresas terceirizadas diferentes de despachantes. O quadro abaixo demonstra o resultado (Qui-quadrado 0,05)

Tempo de Exportação	Quem Faz?		Total
	Despachantes	Outros	
De 1 a 3 anos	10	0	10
De 4 a 7 anos	17	8	25
De 7 a 10 anos	1	4	5
Acima de 10 anos	32	8	40
Total	60	20	80

Tabela 02: Tempo de Exportação X Quem preenche os formulários

Percebe-se nesta análise que as empresas com menos experiência, ou seja, tempo de exportação terceirizam o preenchimento dos formulários aos despachantes aduaneiros. Na medida em que o tempo vai passando estas empresas passam a preencher internamente estes formulários. Fato se deve a criação de departamentos especializados de comércio exterior. Apesar de muitas utilizarem os serviços de despachantes, nota-se freqüência e quantidade de erros grandes cometidos pelas empresas no preenchimento dos formulários.

6.3.2 Questionário 02 – Funcionários

De acordo com o resultado, 62,5% dos entrevistados trabalham de 1 a 5 anos neste serviço, a conferência dos Certificados de Origem Form A e, destes, apenas 37,5 disseram que receberam treinamento para efetuar tais conferências.

Na opinião destes funcionários, as maiores dificuldades encontradas pelas empresas no preenchimento do Form A estão no número de informações relevantes,

25%, nas instruções que são muito extensas e complexas, 25% e na falta de conhecimento dos mesmos para efetuar tal preenchimento, 25%. Apenas 12,5 acreditam que essas dificuldades estão no idioma estrangeiro ou ainda na substituição das pessoas que efetuam o processo (gráfico 03).

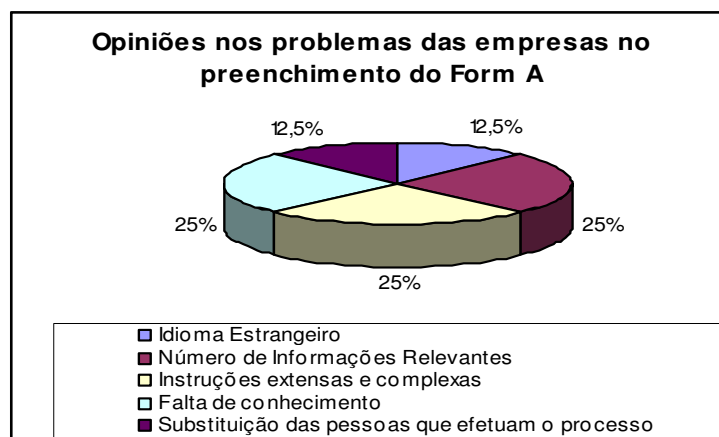


Gráfico 03 - Distribuição da opinião sobre os maiores problemas encontrados pelas empresas no preenchimento do Certificado Form A.

Segundo os entrevistados, 87,5% dos erros mais comuns estão na divergência das informações repassadas no Certificado de Origem Form A e, estes ainda acreditam que existe uma dificuldade grande no fato do documento ser redigido em língua estrangeira, 75%.

Verificou-se também que após a primeira análise dos Certificados, a maioria dos entrevistados, 62,5%, disseram que não há uma nova conferência. Segundo eles, 75%, são conferidos por dia de 40 a 50 Form A.

Segundo os funcionários, 62,5% são repassadas informações para as empresas através do site do Banco do Brasil, o que podem ser enquadradas como ferramentas e facilitadores para auxiliar as empresas exportadoras.

Segundo a opinião deles, 37,5%, sugeriram cursos e consultorias para diminuir ou eliminar os erros de preenchimento do certificado de Origem Form A, enquanto que 25% sugeriu um fórum de discussões e, 12,5% mais treinamento aos funcionários e a simplificação das regras de preenchimento.

6.4 CONCLUSÃO DA PESQUISA

Analisando os números apresentados pela pesquisa, percebe-se que todos os exportadores sabem da importância do SGP, Certificado de Origem Form A e

que, através dele é possível garantir os benefícios para a exportação. Porém, verificou-se também, que existe realmente uma grande dificuldade das empresas no preenchimento do Certificado de Origem, com erros freqüentes, apesar da maioria alegar que o serviço é sempre efetuado pela mesma pessoa.

Tais dificuldades, segundo o que se constatou esta na divergência e falta de eficácia nas informações repassadas pelo próprio Banco do Brasil, bem como no número de informações relevantes, nas instruções que são muito extensas e complexas e, na falta de conhecimento para efetuar tal preenchimento.

Percebeu-se que todos, funcionários e clientes, acreditam que cursos e consultorias poderiam diminuir ou eliminar tais problemas, já que assim, encontrariam-se mais aptos para efetuar o preenchimento, bem como, a conferência.

Constatou-se também, por meio da pesquisa realizada, a importância de reverter esse processo, já que o preenchimento correto e o despacho rápido são de extrema importância para o andamento da exportação.

Com isso ressalta-se a importância da realização de cursos e manuais para o preenchimento dos formulários, uma vez que os mesmos ainda são manuais. A sugestão neste caso para o governo repousa no fato de automatizar o processo onde o sistema apontaria o preenchimento de campos obrigatórios e para o banco a criação e o treinamento dos responsáveis pelo preenchimento para que o retrabalho fosse diminuído.

7 CONCLUSÃO

O tratamento preferencial, através do Sistema Geral de Preferência, Certificado de Origem Form A, revela-se um aliado nas negociações internacionais, já que é através deste documento que as empresas exportadoras brasileiras são beneficiadas com isenção total ou parcial de impostos, ou seja, de redução tarifária, quando exportam para países desenvolvidos. Essas concessões variam conforme os países e constam em listas elaboradas pelos países outorgantes e que podem ser revistas.

Desta forma, entende-se a verdadeira importância do Certificado de Origem Formulário A e o que um preenchimento incorreto deste documento pode acarretar para o exportador, já que este perderá tempo refazendo o processo, bem como, atrasará a exportação.

Buscou-se, no desenvolver deste trabalho verificar quais as causas desses erros, bem como o que poderia ser feito para solucionar ou mesmo, minimizar esse problema, identificando as principais dificuldades e dúvidas dos clientes exportadores no preenchimento.

Segundo os clientes e funcionários que participaram da aplicação dos questionários, a falta de treinamentos e cursos de consultoria, tanto para os funcionários quanto para os clientes se fazem necessários, já que a falta de instruções e a precariedade nas informações repassadas pelo BB são as principais causas dos erros frequentes.

O que se espera é que estes treinamentos e cursos possam minimizar os erros e, conseqüentemente, promover a agilidade no processo de exportação. O projeto não tem a pretensão de resolver os problemas como um todo, mas deseja sugerir uma maior instrução e capacitação de ambos para que assim não ocorra tantos erros no preenchimento do Certificado de Origem Formulário A.

Tentar transformar o presente seria um primeiro passo para que, talvez, este CO seja utilizado cada vez mais nas exportações brasileiras, o que propiciará ganhos com o aumento do comércio, dos empregos, enfim, prosperidade para todos.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 12/09/2007.

BRASIL. Banco do. Disponível em: <<http://www.bancobrasil.com.br>>. Acesso em: 12/09/2007.

CARVALHO, Arquimino de, e HAGE, José Alexandre Althayde. **OMC**: estudos introdutórios. São Paulo: IOB Thomson, 2005.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportação**: Sistemática de Comércio Exterior. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 250 p.

GONÇALVES, Reinaldo. **O Brasil e o comércio internacional**: transformações e perspectivas. São Paulo: Contexto, 2000.

GRIECO, Francisco de Assis. **O comércio exterior e as crises financeiras**. São Paulo: Aduaneiras, 1999. 255p.

KEEDI, Samir. **ABC do comércio Exterior**: abrindo as primeiras páginas. São Paulo: Aduaneiras, 2006. 162 p.

KENNEDY, Paul. **Ascensão e queda das grandes potências**: transformação econômica e conflito militar de 1500 a 2000. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

LAVILLE, Christian e DIONNE, Jean. **A Construção do Saber**: Manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas. Porto Alegre: UFMG Editora, 1999. 287 p.

LOPEZ, José Manoel Cortinas, e GAMA, Marilza. **Comércio exterior competitivo**. São Paulo: Lex Editora, 2005. 466 p.

MEDEIROS, Eduardo Raposo de, e MENDES, Joaquim Fernando Calado. **Novas regras do Comércio Internacional**. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, 1996. 255 p.

NEGRI, João Alberto de, e CARVALHO, Alexandre. **O Impacto das Cláusulas Sociais e Ambientais do Sistema Geral de Preferência da CE nas Exportações**. Brasília: IPEA, 1999. 24 p.

SILVEIRA, Célia Ricotta. **Como exportar 100 bilhões**: medidas de estímulo às exportações. São Paulo: Tempos Modernos, 1998. 102 p.

THORSTENSEN, Vera. **OMC Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio** internacional e a rodada do milênio. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

TORRES, Igor Gonçalves. **Comércio Internacional no Século XXI**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

VASQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro: Siscomex – importação e exportação**. São Paulo: Editora Atlas S.A., 1999. 4ª ed. 241 p.

VEIGA, Motta; MARKWALD R. A. **Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional**. São Paulo:Funcex, 1998. 158 p.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2005. 3ª ed. 212 p.

ANEXOS

ANEXOS 1
QUESTIONÁRIOS

QUESTIONÁRIO 01

Sou aluno do Curso de Pós-Graduação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul e gostaria de contar com seu apoio para responder as questões abaixo. Deste já agradeço sua colaboração.

QUESTIONÁRIO PARA CLIENTES

1. Identificação

NOME DA EMPRESA: _____

RAMO DE ATIVIDADE: _____

SEXO: () Feminino () Masculino

2. Há quanto tempo sua empresa exporta?

- () De 1 a 3 anos;
() De 4 a 7 anos;
() De 7 a 10 anos;
() Acima de 10 anos.

3. Para quais países sua empresa exporta?

- | | |
|--------------------|----------------------|
| () Austrália; | () Bielorrússia; |
| () Bulgária; | () Canadá; |
| () EUA; | () Federação Russa; |
| () Japão; | () Noruega; |
| () Nova Zelândia; | () Suíça; |
| () Turquia; | () União Européia. |

PS: Fazem parte da União Européia: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Suécia, República Federal da Alemanha, Eslovênia, Eslováquia, Hungria, Polônia, República Tcheca, Letônia, Estônia, Lituânia, Malta e a parte greco-cipriota do Chipre. Constitui também o território aduaneiro comunitário: Mônaco, Ilhas Canárias, Ilhas Aland, Madeira, Açores, Guadalupe, Martinica, Guiana Francesa e Ilha da Reunião

4. O que você entende por SGP?

5. Como faz para garantir os benefícios de eliminação ou redução dos impostos na exportação?

6. Para garantir tais benefícios, ou seja, ter tratamento preferencial é necessário o preenchimento do Certificado de Origem – Form “A”. Qual a frequência desse preenchimento na sua empresa?

- diariamente;
- semanalmente;
- quinzenalmente;
- mensalmente;
- não tem um prazo determinado.

7. Esse serviço é terceirizado?

- Sim
- Não

8. Quem faz esse serviço?

- Empresas terceirizadas;
- Despachantes;
- Outros.

9. É sempre a mesma pessoa que presta tal serviço?

- Sim
 - Não
-

10. Quais as dificuldades encontradas no preenchimento do Certificado de Origem – Form “A”?

11. O fato de ser preenchido em inglês ou francês dificulta?

- () Sim
() Não

12. Já ocorreu erros, alguma vez, neste preenchimento?

- () Sim, mais de 5 vezes;
() Sim, menos de 5 vezes;
() Não, nunca ocorreu.

13. Como é feito, no caso de erros, já que não pode haver neste documento, rasuras e nem emendas?

14. São repassadas, pelo Banco do Brasil, orientações para tal preenchimento?

- () Sim
() Não

15. Tais orientações para o preenchimento são claras?

- () Sim
() Não
-

16. Se não, a falta dessas pode ser um agravante nas dificuldades?

Sim

Não

17. Na sua opinião, um treinamento de Certificado de Origem – *Fom A* - ou serviços de consultoria para o preenchimento poderiam amenizar o problema?

Sim

Não.

18. Se o Banco do Brasil oferecesse tais treinamentos e consultorias, sua empresa se interessaria?

Sim

Não

TABULAÇÃO 01

QUESTIONÁRIO PARA CLIENTES

1. Identificação

a) Ramo de Atividade:

- Têxtil: 13 pessoas;
- Indústria (maquinas e equipamentos): 32 pessoas;
- Indústria: 20 pessoas;
- Alimentício: 15 pessoas;

b) Sexo:

- Feminino: 48 pessoas;
- Masculino: 32 pessoas.

2. Há quanto tempo sua empresa exporta?

- De 1 a 3 anos: 10 pessoas;
- De 4 a 7 anos: 25 pessoas;
- De 7 a 10 anos: 05 pessoas;
- Acima de 10 anos: 40 pessoas.

3. Para quais países sua empresa exporta?

- | | |
|--------------------|----------------------|
| () Austrália; | () Bielorrússia; |
| () Bulgária; | () Canadá; |
| () EUA; | () Federação Russa; |
| () Japão; | () Noruega; |
| () Nova Zelândia; | () Suíça; |
| () Turquia; | () União Européia. |

PS: Fazem parte da União Européia: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Suécia, República Federal da Alemanha, Eslovênia, Eslováquia, Hungria, Polónia, República Tcheca, Letónia, Estónia, Lituânia, Malta e a parte greco-cipriota do Chipre. Constitui também o território aduaneiro comunitário: Mônaco, Ilhas Canárias, Ilhas Aland, Madeira, Açores, Guadalupe, Martinica, Guiana Francesa e Ilha da Reunião

4. O que você entende por SGP?

- Não souberam responder: nenhuma pessoa;
- Souberam responder: 80 pessoas.

5. Como faz para garantir os benefícios de eliminação ou redução dos impostos na exportação?

- Não souberam responder: duas pessoas;
- Souberam responder – através do *Form A*: 78 pessoas.

6. Para garantir tais benefícios, ou seja, ter tratamento preferencial é necessário o preenchimento do Certificado de Origem – *Form "A"*. Qual a freqüência desse preenchimento na sua empresa?

- Diariamente: 08 pessoas;
- Semanalmente: 08 pessoas;
- Quinzenalmente: 30 pessoas;
- Mensalmente: 04 pessoas;
- Não tem um prazo determinado: 30 pessoas.

7. Esse serviço é terceirizado?

- Sim: 45 pessoas;
- Não: 35 pessoas.

8. Quem faz esse serviço?

- Empresas terceirizadas: nenhuma pessoa;
- Despachantes: 60 pessoas;
- Outros: 20 pessoas.

9. É sempre a mesma pessoa que presta tal serviço?

- Sim: 78 pessoas;
 - Não: 02 pessoas.
-

10. Quais as dificuldades encontradas no preenchimento do Certificado de Origem – Form “A”?

- Não tem dificuldades: 08 pessoas;
- Excesso de Burocracia: 26 pessoas;
- Idioma Estrangeiro: 10 pessoas;
- Campos determinados são pequenos: 08 pessoas;
- Divergência nas Informações pelo BB: 28 pessoas;

11. O fato de ser preenchido em inglês ou francês dificulta?

- Sim: 37 pessoas;
- Não: 43 pessoas.

12. Já ocorreu erros, alguma vez, neste preenchimento?

- Sim, mais de 5 vezes: 58 pessoas;
- Sim, menos de 5 vezes: 22 pessoas;
- Não, nunca ocorreu: nenhuma pessoa.

13. Como é feito, no caso de erros, já que não pode haver neste documento, rasuras e nem emendas?

- O BB comunica através de carta para que as correções possam ser efetuadas através de um novo documento: 80 pessoas;

14. São repassadas, pelo Banco do Brasil, orientações para tal preenchimento?

- Sim: 78 pessoas;
- Não: 02 pessoas.

15. Tais orientações para o preenchimento são claras?

- Sim: 08 pessoas;
 - Não: 72 pessoas.
-

16. Se não, a falta dessas pode ser um agravante nas dificuldades?

- Sim: 78 pessoas;
- Não: 02 pessoas.

17. Na sua opinião, um treinamento de Certificado de Origem – *Fom A* - ou serviços de consultoria para o preenchimento poderiam amenizar o problema?

- Sim: 78 pessoas;
- Não: 02 pessoas.

18. Se o Banco do Brasil oferecesse tais treinamentos e consultorias, sua empresa se interessaria?

- Sim: 79 pessoas;
 - Não: 01 pessoas.
-

QUESTIONÁRIO 02

Sou aluno do Curso de Pós-Graduação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul e gostaria de contar com seu apoio para responder as questões abaixo. Deste já agradeço sua colaboração.

QUESTIONÁRIO PARA FUNCIONÁRIOS

1. Identificação

PROFISSÃO: _____

TEMPO DE SERVIÇO: _____

SEXO: () Feminino () Masculino

2. Há quanto tempo você trabalha na conferência do Certificado de Origem – Form “A”?

() De 1 a 3 meses;

() De 4 a 6 meses;

() De 6 meses a 1 ano;

() De 1 a 5 anos;

() Acima de 5 anos.

3. Você teve algum tipo de treinamento para trabalhar nesta conferência? Qual (is)?

() Sim;

() Não.

4. Na sua opinião, quais as maiores dificuldades encontradas pelas empresas no preenchimento do Certificado de Origem – Form “A”?

5. Quais são os erros mais freqüentes?

6. O fato de ser redigido em outra língua pode dificultar o preenchimento?

() Sim;

() Não.

7. A necessidade de ser preenchido em inglês ou francês pela empresa pode dificultar?

() Sim;

() Não.

8. Quando ocorre erros, como é avisado para a empresa?

9. Como é feita a conferência (manual, tempo, etc)?

10. O Certificado, após ser conferido por um funcionário, passa por alguma outra análise?

() Sim;

() Não.

11. Quantos certificados são analisados por dia?

- De 10 a 15;
 De 15 a 20;
 De 20 a 30;
 De 30 a 40;
 De 40 a 50;
 De 50 a 60;
 Acima de 60;

12. Quantos funcionários fazem este trabalho?

- | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1; | <input type="checkbox"/> 2; | <input type="checkbox"/> 3; |
| <input type="checkbox"/> 4; | <input type="checkbox"/> 5; | <input type="checkbox"/> 6; |
| <input type="checkbox"/> 7; | <input type="checkbox"/> 8; | <input type="checkbox"/> 9; |
| <input type="checkbox"/> 10; | <input type="checkbox"/> Acima de 10. | |

13. Você tem fluência na língua inglesa e/ou francesa?

- Sim;
 Não.

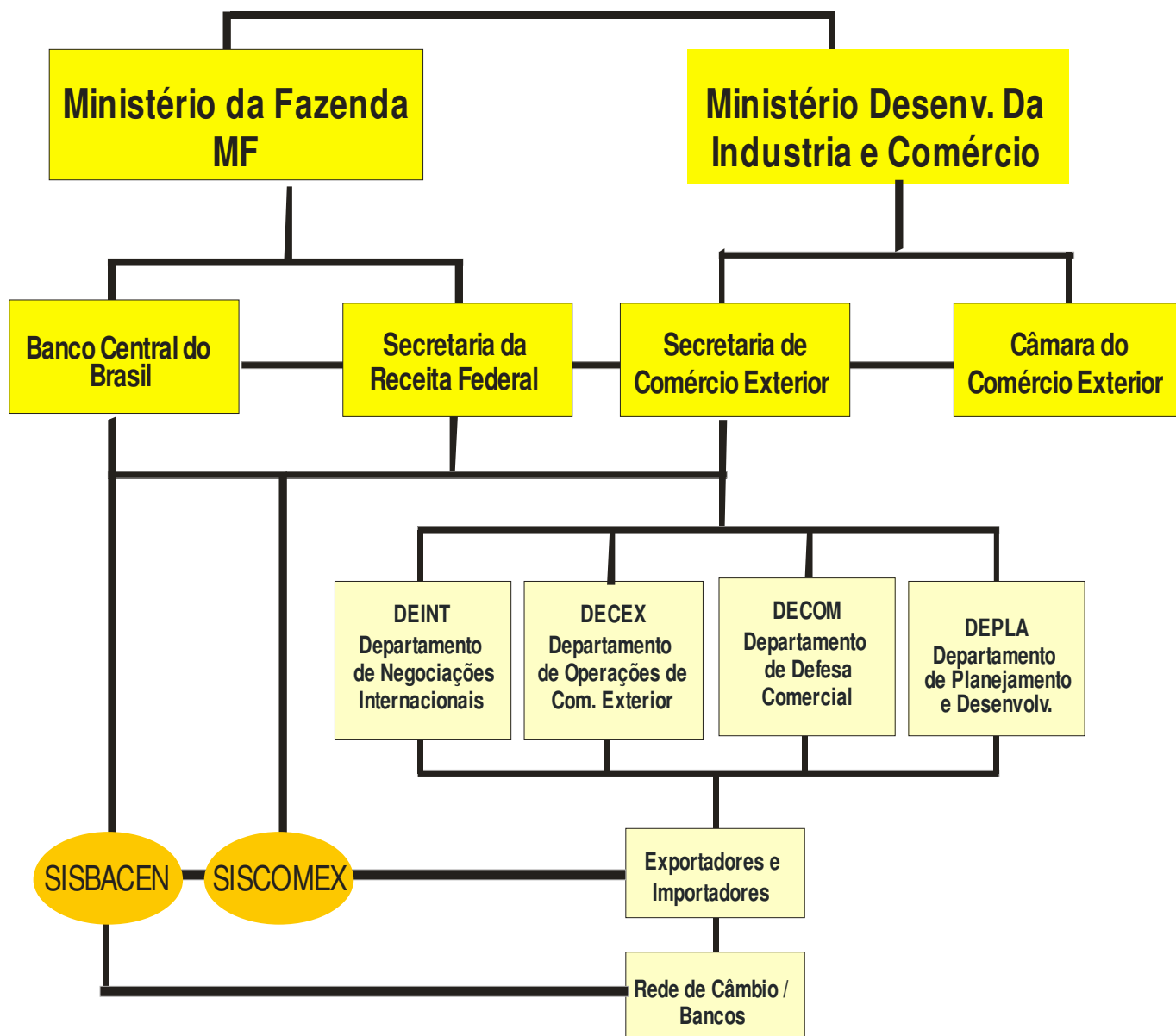
14. Quais ferramentas/facilitadores que o Banco do Brasil oferece para auxiliar as empresas exportadoras no preenchimento do Certificado de Origem – Form A?

15. Dê sua sugestão para diminuir ou eliminar os erros de preenchimento do Certificado de Origem Form A?

ANEXOS 2

ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO



ANEXOS 3

**FOMULÁRIO “A” – PREENCHIDO
E DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA PARA ANÁLISE
(CONHECIMENTO DE EMBARQUE, FATURA COMERCIAL,
REGISTRO DE EXPORTAÇÃO, QUADRO DEMONSTRATIVO DE PREÇO)**

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country). WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. RUA FRANCISCO DE ALMEIDA JR., 30 85.790-000 - CURITIBA - PR - BRASIL		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in BRAZIL (country) See "Notes" overleaf			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)					
3. Means of transport and route (as far as known) BY : SEA FROM : PARANAGUA - BRAZIL TO : TILBURY - UNITED KINGDOM		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see Notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
01	WIND BRASIL HGRO8786448	1 X 40 FT CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - MACHINE WIND MOD.48007	"W" 84.09	1.848,00 KG	06-1595 July 25th, 2007
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in..... BRAZIL (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to UNITED KINGDOM (importing country) Curitiba, July 30th, 2007. WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. SOPRANO DA SILVA Place and date, signature and stamp of certifying authority		

NOTES (2005)

I. Countries which accept Form A for the purposes of the generalized system of preferences (GSP)

Australia (*)	Republic of Belarus	European Union:	Italy	Austria
Canada	Republic of Bulgaria	Belgium	Cyprus	Poland
Japan	Russian Federation	Czech Republic	Latvia	Portugal
New Zealand (**)		Denmark	Lithuania	Slovenia
Norway		Germany	Luxembourg	Slovakia
Switzerland		Estonia	Hungary	Finland
Turkey		Greece	Malta	Sweden
United States of America (***)		Spain	Netherlands	United Kingdom
		France		
		Ireland		

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions (for Australia, direct consignment is not necessary).

III. Entries to be made in Box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- Products wholly obtained: for export to all countries listed in Section I, enter the letter "P" in Box 8 (for Australia and New Zealand Box 8 may be left blank).
- Products sufficiently worked or processed: for export to the countries specified below, the entry in Box 8 should be as follows:
 - United States of America: for single country shipments enter the letter "Y" in Box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter "Z", followed by the sum of cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products (example "Y" 35% or "Z" 35%).
 - Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter "G" in Box 8; otherwise "F".
 - Japan, Norway, Switzerland, Turkey and the European Union: enter the letter "W" in box 8 followed by the Harmonized Commodity Description and Coding System (Harmonized System) heading at the 4 - digit level of the exported product (example "W" 96.18).
 - Bulgaria, and the Russian Federation: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter "Y" in Box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example "Y" 45%); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter "Pk".
 - Australia and New Zealand: completion of Box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in Box 12.

(*) For Australia, the main requirements is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.

(**) Official certifications is not required.

(***) The United States does not require GSP Form A. A declaration setting forth all pertinent detailed information concerning the production or manufacture of the merchandise is considered sufficient only if requested by the District Collector of Customs.

1. Exportador (nome, endereço, país) WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. RUA FRANCISCO DE ALMEIDA JR., 30 85.790-000 - CURITIBA - PR - BRASIL CNPJ 00.789.589/0001-87		Nº de referência SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS CERTIFICADO DE ORIGEM (Declaração e Certificado) FORMULÁRIO A Expedido no BRASIL (país) Ver "Notas" no verso			
2. Consignatário (nome, endereço, país)		4. Reservado para uso oficial			
3. Meio de transporte e itinerário (se conhecido) BY : SEA FROM : PARANAGUA - BRAZIL TO : TILBURY - UNITED KINGDOM Porto de embarque PARANAGUA - BRAZIL					
5. Nº do item	6. Marcas e números dos volumes	7. Número e tipo dos volumes; descrição das mercadorias	8. Critério de origem (ver observações no verso)	9. Peso bruto ou outra quantidade	10. Nº e data da fatura comercial
01	WIND BRASIL HGRO8786448	1 X 40 FT CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - MACHINE WIND MOD.48007	"W" 84.09	1.848,00 KG	06-1595 July 25th, 2007
11. Nº Registro de Exportação	Data do RE	12. NCM	13. Valor FOB	14. Peso líquido	15. Nº Conhec. de embarque
07/1634540-001	25/07/2007	8409.9113	EUR 68.720,00	1.570,00 KG	AAA00011 Data 30/07/07
17. Local, data, assinatura e carimbo da CACEX			16. Transportador PACIFIC SHIPPING COMPANY S.A.		
18. País importador UNITED KINGDOM			19. Data, assinatura autorizada e carimbo da firma exportadora Curitiba, July 30th, 2007. WWW BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. SOPRANO DA SILVA		

NOTAS (2005)

I. Países que aceitam o "Formulário A" para fins do Sistema Geral de Preferências (SGP)

Austrália(*)	Bielo-Rússia	União	Alemanha	Áustria	Bélgica
Bulgária	Canadá	Européia(UE):	Dinamarca	Espanha	Eslováquia
EUA (***)	Federação Russa	Chipre	Estônia	Finlândia	França
Japão	Noruega	Eslovênia	Hungria	Itália	Irlanda
Nova Zelândia (**)	Suíça	Grécia	Lituania	Luxemburgo	Malta
Turquia		Letônia	Polônia	Portugal	Reino Unido
		Países Baixos	Suécia		
		República Tcheca			

Informações pormenorizadas sobre as condições para internação de mercadorias nos países acima, com as vantagens previstas no SGP, podem ser obtidas junto às autoridades dos países beneficiários credenciadas para este fim ou junto às autoridades aduaneiras dos países outorgantes de preferências. Nota informativa sobre a matéria também pode ser obtida junto ao Secretariado da UNCTAD.

II. Condições Gerais

Qualificam-se para o tratamento preferencial os produtos que:

- Corresponderem a uma descrição dos produtos beneficiados pelo SGP do país de destino. A descrição contida no formulário deve ser suficientemente detalhada para que os produtos possam ser identificados pela alfândega encarregada do seu exame;
- satisfizerem as regras de origem do país de destino. Cada artigo exportado deve qualificar-se separadamente, de acordo com suas próprias características; e
- atenderem as condições de transporte especificadas pelo país de destino. Em geral, as mercadorias devem ser transportadas diretamente do país exportador para o país de destino. Entretanto, a maioria dos países outorgantes admite o trânsito por um ou vários países intermediários, desde que atendidas determinadas condições. (Para a Austrália não é exigido o transporte direto).

III. Registros a serem feitos no campo 8

A fim de se qualificarem para o tratamento preferencial, os produtos devem ser inteiramente produzidos no país beneficiário de acordo com as regras do país destinatário ou suficientemente trabalhados ou processados de modo a preencherem os requisitos de origem deste país.

- Produtos inteiramente produzidos no país beneficiário: nas exportações para todos os países relacionados no item I acima, lançar a letra "P" no campo 8 (para a Austrália e Nova Zelândia o campo 8 pode ser deixado em branco).
- Produtos (de cuja composição façam parte materiais importados) suficientemente trabalhados ou processados: nas exportações para os países abaixo especificados, o lançamento no campo 8 deve ser feito da seguinte forma:
 - Estados Unidos da América: para embarques feitos por um único país, lançar a letra "Y" no campo 8; para embarques feitos por uma reconhecida associação de países, lançar a letra "Z" no campo 8. Em ambos os casos, deverá ser indicada, a seguir, a soma do custo ou valor dos materiais nacionais e do custo direto de processamento expressa na forma de percentagem do preço ex-fábrica dos produtos exportados (por exemplo, "Y" 35% ou "Z" 35%).
 - Canadá: para produtos cujo processamento é realizado em mais de um dos países beneficiários menos desenvolvidos (least developed countries), lançar a letra "G" no campo 8; nos demais lançar "F".
 - Japão, Noruega, Suíça, Turquia e União Européia: lançar a letra "W" no campo 8, seguida da posição tarifária (quatro dígitos), do produto exportado, de acordo com o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (S.H.) (por exemplo "W" 96.18).
 - Bulgária, Eslováquia, Hungria, Polônia, República Tcheca e Federação Russa: para produtos que incluam valor agregado no país beneficiário exportador, lançar a letra "Y" no campo 8, seguida do valor dos materiais e componentes importados, expressos na forma de percentagem do preço F.O.B. dos produtos exportados (por exemplo, "Y" 45%); para produtos obtidos em um país beneficiário e trabalhados ou processados em um ou mais países de mesma categoria, lançar "PK".
 - Austrália e Nova Zelândia: Não é necessário preencher o campo 8. É suficiente a declaração do exportador no campo 12.)

(*) Para a Austrália, a principal exigência é a declaração do exportador na fatura comercial. O "Formulário A" acompanhado da fatura comercial é uma alternativa aceitável, não sendo exigida nenhuma certificação oficial.

(**) Não é exigida certificação oficial.

(***) Os E.U.A não exigem o Certificado de Origem Form "A". Uma declaração informando todos os detalhes relativos à produção ou manufatura da mercadoria será considerada suficiente, somente se solicitada pelas autoridades alfandegárias norte-americanas.

1. Exportador (nome, endereço, país) WWW BRASIL INDUSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. RUA FRANCISCO DE ALMEIDA JR., 30 85.790-000 - CURITIBA - PR - BRASIL CNPJ 00.789.589/0001-87		Nº de referência SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS PEDIDO DE CERTIFICADO DE ORIGEM FORMULÁRIO A O exportador signatário deste pedido declara que as mercadorias nele descritas foram produzidas no Brasil e que preenchem as condições de origem estabelecidas no Sistema Geral de Preferências (ver item III das observações no verso do Certificado). Compromete-se, ainda, a apresentar quaisquer documentos ou esclarecimentos adicionais, bem como concordar com a realização de qualquer vistoria necessária, a juízo da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil S. A., à comprovação de dados relativos a valor de mercadorias ou a processos de elaboração vinculados à emissão do certificado que ora requer.			
2. Consignatário (nome, endereço, país)		4. Reservado para uso oficial			
3. Meio de transporte e itinerário (se conhecido) BY : SEA FROM : PARANAGUA - BRAZIL TO : TILBURY - UNITED KINGDOM Porto de embarque PARANAGUA - BRAZIL					
5. Nº do item	6. Marcas e números dos volumes	7. Número e tipo dos volumes; descrição das mercadorias	8. Critério de origem	9. Peso bruto ou outra quantidade	10. Nº e data da fatura comercial
01	WIND BRASIL HGRO8786448	1 X 40 FT CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - MACHINE WIND MOD.48007	"W" 84.09	1.848,00 KG	06-1595 July 25th, 2007
11. Nº Registro de Exportação 07/1634540-001	Data do RE 25/07/2007	12. NCM 8409.9113	13. Valor FOB EUR 68.720,00	14. Peso líquido 1.570,00 KG	15. Nº Conhec. de embarque AAA00011 Data 30/07/07
					16. Transportador PACIFIC SHIPPING COMPANY S.A
17. Local, data, assinatura e carimbo da CACEX			18. País importador UNITED KINGDOM		
			19. Data, assinatura autorizada e carimbo da firma exportadora Curitiba, July 30th, 2007. WWW BRASIL INDUSTRIA E COMÉRCIO DE VENTO S.A. SOPRANO DA SILVA		

PACIFIC SHIPPING COMPANY S.A.

Copy - Non Negotiable
AAA00011

IS IT PORT-TO-PORT SHIPMENT ? (Fill-in-Boxes 7 & 8) Tick ->	X	COMBINED TRANSPORT SHIPMENT ? (Fill-in-Boxes 5,6,9 & 10) Tick ->	No of original Bol (number & words) 3 Three	No of Bol, Rider Pages (number & words) 0 Zero
(1) SHIPPER (Full details) WWW Brasil Ind. e Com. de Vento S.A. Rua Francisco de Almeida Jr., 30 85.790-000 - Curitiba - Pr - Brasil			(2) CONSIGNEE (NOT NEGOTIABLE UNLESS => TO Order of ...=>) American Woykid S.R.L Main Street, 651 59789 - Surrey London - United Kingdom	
(3) NOTIFY (No responsibility shall attach to Carrier or its Agent for failure to notify) American Woykid S.R.L Main Street, 651 59789 - Surrey London - United Kingdom			Booking Number :CW0024254 (4) SPACE FOR CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS (POL/PL/SLB/C)	
(5) PRE-CARRIED BY (Combined Transport only) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		(6) PLACE OF RECEIPT (Combined Transport Only) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
(7) PORT OF LOADING PARANAGUA - BRAZIL		(8) PORT OF DISCHARGE TILBURY - UNITED KINGDOM		
(9) PLACE OF DELIVERY XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		(10) MODE OF CARRIAGE (Comb. Trans. only) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
(11) VESSEL AND VOYAGE NO RAFFY MJK		(12) AGENTS AT PORT OF DISCHARGE / DELIVERY		

(14) CARRIER'S RECEIPT (continued on attached way bill rider pages, if applicable)		(15) All dates shown in Box 13 are furnished by the Shippers, being their Memoranda, Quantity, Condition, Contents and all other information shown in Box 13 are unknown to the Carrier, who has no means to verify their correctness and does not acknowledge them. The statements of the Shippers in Box 13 do not engage the Carrier contractually in any other manner.				
Identify Marks of Cont. or other packages and seal number(s)	Conting. number of cont. or other package	Total lbs of lbs or other package received by the carrier	Haz. Code	Cargo Description (Continued on attached Bill Rider page(s), if applicable)	Gross weight	Measurement
HGRO8786448 SEAL NUMBER: NYT685561	1	1 GTJUTR		1 X 40 FT. CONTAINER SAID TO CONTAIN: 10 - machine wind mod. 48007 INVOICE NR. 06/1595 RE. 06/1634540-001 INCOTERM: CFR MARKS: WIND BRASIL	1.848,00KG	
Total :					1.848,00KG	

(16) FREIGHT & CHARGES (<=>PAYABLE=> signifies INTENTION, Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid)						Freight Collect		
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PAYABLE at					
			POL	POD	ELSEWHERE			
Declared Value :			TOTAL FREIGHT & CHARGES					
Ad Valorem Charges if Any :								

IN ACCEPTING this Bill of Lading the Merchant agrees to be bound by all the terms, conditions, limitations and exceptions whether printed, stamped or written hereon and page 1 and, in particular, agrees that the Carrier shall have the right to stow cargo in containers and to carry on deck all kinds of containers including trailers, tanks, flats, canvas tops, pallets or similar articles used to consolidate goods. The Carrier will give three days notice of container utilization from release of container, which includes the day of collecting empty, as well as allowing a free period in accordance with the tariff of the manifested destination and as advised by the local agent from the day of discharge of vessel. Container, trailer and other equipment damage is levied thereafter. All containers to be the joint and several responsibility of the Shipper and Consignee and must be re-delivered clean and undamaged to a place nominated by the Carrier, failing which the Shipper and Consignee are jointly liable for the costs of replacement, transportation and repair.
 RECEIVED FOR SHIPMENT in apparent external good order and condition the containers, other packages or units bearing marks and/or numbers indicated in the "Carrier's Receipt" above, and to maintain the quantity of goods, weights and measurements indicated in the "Particulars furnished by Shipper" above which particulars have not been checked or verified by the Carrier. Such particulars are for Shipper's and Consignee's use only and are not part of the bill of lading terms and are not binding on the carrier.
 IN WITNESS whereof, the no. of Original Bills of Lading shown at the top right corner of this contract have been signed. If this is a negotiable (To Order) Bill, the goods will only be delivered if an original Bill, properly endorsed by the Shipper's and/or by the bank concerned (and not by the Notify Party), is surrendered, the others to be considered null and void.

PLACE OF ISSUE Seatrade (PNG) Ag Maritima Ltd	SHIPPED ON BOARD DATE 30/072007	SIGNED ON BEHALF OF THE MASTER MSC - Mediterranean Shipping Company Do Brasil Ltda
--	------------------------------------	---

WWW
BRASIL

INDUSTRIA E COMERCIO DE VENTO S.A.

Rua Francisco de Almeida Jr., 30
85.790-000 - Curitiba - Pr - Brasil

INVOICE: 06/1595
DATE: 25/07/2007

Consignee:


American Woykid S.R.L
Main Street, 651
59789 - Surrey
London - United Kingdom

Payment terms:
180 days BL date

Item	Cod.	Description	Qty	Unit Price	Amount:
1	100587	machine wind mod.48007	10	6.872,00	68.720,00
		TOTAL FOB		EUR	68.720,00
		FREIGHT		EUR	9.820,00
		TOTAL CFR		EUR	78.540,00

NET WEIGHT: 1.570,00KG
GROSS WEIGHT: 1.848,00KG
MARKS: WIND BRASIL

PORT OF LOADING: PARANAGUÁ - BRASIL
PORT OF DISCHARGE: TILBURY - UNITED KINGDOM
COUNTRY OF ORIGIN: BRASIL


WWW BRASIL IND. E COM. DE VENTO
00.789.589/0001-87



Rua Francisco de Almeida Jr., 30
85.790-000 - Curitiba - Pr - Brasil
CNPJ.: 00.789.589/0001-87

QUADRO DEMONSTRATIVO DO PREÇO EX-FÁBRICA

Produto: MAQUINA DE VENTO MOD. - 48007

Código NCM: 8409.9113

			% do Preço Ex-Fábrica	Total do Item
I) Relação de matérias-primas, componentes ou partes nacionais:				
VENTILADOR GRANDE			55,250	55,250
II) Relação de matérias-primas, componentes ou partes estrangeiras:				
Posição SH	Descrição do produto	País de origem		
7007	ENGRENAGEM	ALEMANHA	10,000	
8708	HÉLICE	JAPÃO	5,000	15,000
III) Relação de matérias-primas, componentes ou partes de origem indeterminada:				
Posição SH	Descrição do produto			
				0,000
IV) Porcentagem total de matérias-primas, componentes ou partes (I+II+III):				70,250
V) Valor agregado no processo industrial (deduzidos os tributos restituídos ou a restituir em caso de exportação):				29,750
VI) Preço "ex-fábrica":				100,000

Local e data: Curitiba, 25 de Julho de 2007.

Assinatura: 

Nome: SOPRANO DA SILVA

Cargo: DIRETOR-PRESIDENTE

TRANSACAO PCEX500 REGISTRO DE OPERACOES EXPORTACAO - I.F. MCEX3111
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO-REGISTRO: 07/1634540-001 DATA REG.: 25/07/2007
 SITUACAO DO RE : AVERBADO RESP REG.:
 01-EXPORTADOR: OPERADOR.:
 a-CGC/CPF.....: 00.789.589/0001.87 DATA/HORA:
 b-NOME.....: WWW BRASIL INDUSTRIA E COMERCIO DE VENTO S.A.
 02-ENQUADRAMENTO DA OPERACAO:
 a-CODIGO.....: 81101 80116
 b-NUM DO RV.....: f-NUM ATO CONCESSORIO.:
 c-NUM DO RC.....: g-DATA LIMITE OPERACAO:
 d-GE/DE/RE VINCULADO: h-MARGEM NAO SACADA(%):
 e-DI/RI VINCULADO...: i-NUM DO PROCESSO.....:
 j-SGP VINCULADO.....:
 03-UNIDADE RF DESPACHO: 910700 DRF PARANAGUA
 04-UNIDADE RF EMBARQUE: 910700 DRF PARANAGUA
 05-IMPORTADOR:
 a-NOME.....: AMERICAN WOYKID S.R.L.
 b-ENDereco.....: MAIN STREET, 651 - 59789 SURREY
 c-PAIS.....: 6289 REINO UNIDO

TRANSACAO PCEX500 REGISTRO DE OPERACOES EXPORTACAO - I.F. MCEX3112
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO DO RE: 07/1634540-001 DATA-REGISTRO: 25/07/2007
 06-PAIS DE DESTINO FINAL.....: 6289 REINO UNIDO
 07-INSTRUMENTO DE NEGOCIACAO...: 99900 NAO NEGOCIADO-PAISES FORA DA ALADI
 08-CODIGO CONDICAO DE VENDA...: CFR COST AND FREIGHT
 09-ESQUEMA DE PAGAMENTO TOTAL..: 78,540.00 (calculado)
 a-MODALIDADE TRANSACAO.....: 003 COBRANCA
 b-MOEDA.....: 978 EURO
 c-VALOR PAGTO ANTECIPADO...:
 d-VALOR PAGTO A VISTA.....:
 e-NUMERO DE PARCELAS.....: 1
 f-PERIODICIDADE.....: 60 g-INDICADOR : D (D ou M)
 h-VALOR DA PARCELA.....: 78,540.00
 i-VALOR MARGEM NAO SACADA...: (calculado)
 j-VALOR EM CONSIGNACAO.....:
 l-VALOR S/ COBERTURA CAMBIO:
 m-VALOR FINANCIAMENTO RC...:

TRANSACAO PCEX500 REGISTRO DE OPERACOES EXPORTACAO - I.F. MCEX3110
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO DO RE: 07/1634540-001 DATA-REGISTRO: 25/07/2007
 10-CODIGOS DA MERCADORIA:
 a-NCM.: 84099113 - 00 AMORTECEDORES DE SUSPENSAO P/TRATORES E VEIC.AUTOMOVEIS
 c-NALADI/SH.....: 84099113
 11-DESCRICAO DA MERCADORIA:
 10 - MAQUINA DE VENTO MOD. - 48007
 12-CATEGORIA TEXTIL:
 13-ESTADO PRODUTOR.: PR PARANA

TRANSACAO PCEX500 REGISTRO DE OPERACOES EXPORTACAO - I.F. MCEX3114
 ----- PCEX3111 - CONSULTA RE ESPECIFICO -----
 NUMERO DO RE.....: 07/1634540-001 DATA-REGISTRO: 25/07/2007
 14-VALIDADE EMBARQUE.: 25/09/2007 15-PESO LIQUIDO (KG): 1,570.00000
 16-QUANTIDADE E UNIDADE DE MEDIDA NA COMERCIALIZACAO:
 a-QUANTIDADE: 10,00000 b-UNIDADE.....: UNIDADE
 17-QUANTIDADE NA UNIDADE DE MEDIDA DA MERCADORIA: (Preencher se diferente KG)
 a-QUANTIDADE: 10,00000 UNID.
 18-PRECO TOTAL
 a-COND.VENDA: 78,540.00 b-LOC.EMBARQUE.: 68,720.00
 19-PRECO UNITARIO NAS UNIDADES DE MEDIDA DE COMERCIALIZACAO E DA MERCADORIA
 a-CONDICAO VENDA: 12.27 12.27 (Calculado)
 b-LOCAL EMBARQUE: 12.27 12.27 (Calculado)
 20-COMISSAO DO AGENTE
 a- 0.00 % b-FORMA: (G, F, R) c-VALOR: 0.00 (Calculado)
 21-FINALIDADE.....: 329 PARA USO NAO MILITAR
 22-EXPORTADOR E' O FABRICANTE : N 23-OBSERVACAO DO EXPORTADOR...: S

ANEXOS 4**CIRCULAR Nº 5, DE 13 DE FEVEREIRO DE 2002.**



**MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR**

CIRCULAR Nº 5, DE 13 DE FEVEREIRO DE 2002.
(publicada no DOU de 20/02/2002)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR SUBSTITUTO, do MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, no exercício de sua competência e

Considerando que é sua atribuição exercer, por intermédio do Departamento de Negociações Internacionais, a administração do Sistema Geral de Preferências – SGP (Decreto nº 3.839, Anexo I, art. 19, inc. V),

Considerando que a União Européia, a Suíça, a Noruega, a Bulgária, a Federação Russa, a Bielorrússia, a Hungria, a República Tcheca, a Eslováquia e o Japão, na condição de outorgantes do benefício, exigem chancela governamental nos certificados de origem, *Form-A*, que amparam as exportações dos países em desenvolvimento,

Considerando que o Banco do Brasil S.A. é uma sociedade de economia mista com participação acionária majoritária do Governo Federal, internacionalmente reconhecido como o banco oficial do Brasil, tendo, por isso, sua certificação aceita no exterior, e

Tendo em vista a necessidade de evitar dúvidas a respeito do emissor dos respectivos Certificados de Origem, resolve tornar público:

1. Que somente as agências do Banco do Brasil S.A., autorizadas a operar em comércio exterior, podem emitir o Certificado de Origem Formulário A (*Form-A*) para aqueles países que o exigem.

2. Que as exportações para a Nova Zelândia e o Canadá, no âmbito do SGP, não necessitam da chancela governamental no Formulário A para gozo do benefício, podendo, nesses casos, o próprio exportador emitir o certificado em questão, após assegurar-se de que o produto exportado está incluído na lista de produtos beneficiados pelo esquema do país outorgante, bem como de que atende aos respectivos requisitos de origem.

3. Que as exportações para os Estados Unidos da América, no âmbito do SGP, não necessitam do Formulário A, sendo suficiente para o gozo do benefício à anteposição do prefixo “A” ao número tarifário do HTSUS na documentação de importação.

IVAN RAMALHO