



UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS
CAMPUS DE PALMAS
CURSO DE DIREITO

GUSTAVO HARUO BELTRAN GONDO

**PROCEDIMENTOS COMERCIAIS E BANCÁRIOS NA
EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES**
UMA ANÁLISE JURÍDICA APLICADA NA ROTA DO TOCANTINS PARA
A UNIÃO EUROPEIA

Palmas/TO
2022

GUSTAVO HARUO BELTRAN GONDO

**PROCEDIMENTOS COMERCIAIS E BANCÁRIOS NA
EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES**
UMA ANÁLISE JURÍDICA APLICADA À ROTA DO TOCANTINS PARA
A UNIÃO EUROPEIA

Artigo foi avaliada(o) e apresentada (o) à UFT – Universidade Federal do Tocantins – Campus Universitário de Palmas, Curso de Direito, para obtenção do título de Bacharel e aprovada (o) em sua forma final pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Orientador: Dr. Gustavo Paschoal Teixeira de Castro Oliveira

Palmas/TO
2022

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Tocantins

- G637p Gondo, Gustavo Haruo Beltran.
Procedimentos comerciais e bancários na exportação de commodities:
Uma análise jurídica aplicada à rota do Tocantins para a União Europeia . /
Gustavo Haruo Beltran Gondo. – Palmas, TO, 2022.
39 f.
- Artigo de Graduação - Universidade Federal do Tocantins – Câmpus
Universitário de Palmas - Curso de Direito, 2022.
Orientador: Gustavo Paschoal Teixeira de Castro Oliveira
1. Exportação de commodities. 2. Análise jurídica. 3. Tocantins. 4.
Comercial e Bancário. I. Título

CDD 340

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio deste documento é autorizado desde que citada a fonte. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFT com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

GUSTAVO HARUO BELTRAN GONDO

**PROCEDIMENTOS COMERCIAIS E BANCÁRIOS NA EXPORTAÇÃO
DE COMMODITIES**

UMA ANÁLISE JURÍDICA APLICADA À ROTA DO TOCANTINS PARA
A UNIÃO EUROPEIA

Artigo foi avaliada(o) e apresentada (o) à UFT –
Universidade Federal do Tocantins – Campus
Universitário de Palmas, Curso de Direito para obtenção
do título de Bacharel e aprovada (o) em sua forma final
pelo Orientador e pela Banca Examinadora.

Data de aprovação: 08/12/2022

Banca Examinadora

Prof. Dr. Gustavo Paschoal Teixeira de Castro Oliveira, Universidade Federal do Tocantins

Prof. Dra. Roseli Rêgo Santos Cunha Silva, Universidade Federal do Tocantins

Prof. Dra. Aline Sueli de Salles Santos, Universidade Federal do Tocantins

Palmas, 2022

Aos meus pais, minha família e amigos.

RESUMO

Este trabalho realiza a análise jurídica dos procedimentos comerciais e bancários da exportação de commodities do Tocantins para a União Europeia. Contando com boa capacidade produtiva, preços de terras ainda acessíveis e facilidade de escoamento de produção, o Tocantins é considerado um novo polo agrícola do Brasil. Atualmente, a maior parte de sua receita é proveniente da produção e exportação de grãos (soja e milho) e carne bovina. Considerando o crescimento expressivo na última década do volume de produção e exportação de commodities do Tocantins para o bloco europeu, se faz relevante um estudo temático. Os objetivos pretendidos foram a) Apresentar o panorama geral da exportação do Tocantins; b) Analisar o panorama legal dos principais procedimentos comerciais e bancários necessários para a exportação de commodities; c) Analisar a viabilidade jurídica e o potencial da atividade de exportação das commodities tocaninenses para a União Europeia. Para tanto, foi realizada revisão literária e acesso a dados de portais oficiais nacionais e internacionais. Foi utilizado método dedutivo e revisão bibliográfica descritiva. A hipótese manejada é de que o trabalho poderia auxiliar potenciais exportadores na entrada do mercado. Os procedimentos analisados são numerosos, mas de simples acesso e utilização.

Palavras-chaves: Tocantins. Commodities. Exportação. Direito comercial internacional.

ABSTRACT

This paper does a legal analysis of the commercial and banking procedures of the exportation process of commodities from Tocantins to European Union. Counting on good capacity of production, accessible land prices and ease of drainage of the production, Tocantins is considered one new agricultural pole of Brazil. Nowadays, the biggest part of its revenue comes from production and exportation of grains (soy and corn) and beef. Considering the expressive growth in the last decade of the production and export of commodities from Tocantins to the European block, a thematic study is relevant. The objectives were: a) to introduce the overview of exports in Tocantins; b) to analyze the overview of the main commercial and banking procedures required to exporting commodities; c) Analyze the juridic viability and the potential of the export activity of Tocantins to European Union. Therefore, literary review and data access from national and international officials' portals were used. A deductive method and a descriptive bibliographic review were used. The hypothesis handled is that the work could help potential exporters from anywhere to enter the market. The analyzed procedures are numerous, but simple to access and use.

Key-words: Tocantins. Commodities. Export. International commercial law.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Rotas do Porto do Itaqui (MA).....	281
Figura 2. Malha Ferroviária do Brasil	22
Quadro 1. Acordos e organizações vigentes ou sendo implementados: Temática comercial entre Brasil e Mercosul com União Europeia	32

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Série histórica (2018-2022) da exportação no Tocantins (em dólares).....	14
Tabela 2. Tocantins: principais produtos exportados em 2021	15
Tabela 3. Tocantins: Principais países parceiros em 2021.....	15

LISTA DE SIGLAS

ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
APEX	Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
BACEN	Banco Central do Brasil
CCI	Câmara de Comércio Internacional
COMEXE	Comando do Exército
DPF	Departamento da Polícia Federal
FIOL	Ferrovias de Integração Oeste Leste
FNS	Ferrovias Norte Sul
IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MRE	Ministério das Relações Exteriores
PNLT	Plano Nacional de Logística e Transportes
PPGCom	Programa de Pós-Graduação em Comunicação e Sociedade
RFB	Receita Federal do Brasil
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior
UFT	Universidade Federal do Tocantins

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
2	CONTEXTO DA EXPORTAÇÃO NO TOCANTINS.....	13
3	MODALIDADES DE EXPORTAÇÃO.....	15
3.1	Exportação direta	15
3.2	Exportação indireta.....	16
4	LOGÍSTICA DA EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES DO TOCANTINS.....	17
5	PROCEDIMENTOS COMERCIAIS E DOCUMENTAÇÃO.....	21
5.1	Cadastro e utilização do Programa Portal Único do Comércio Exterior (SISCOMEX).....	21
5.2	Registro de Exportadores e Importadores (REI).....	22
5.3	Classificação da mercadoria.....	22
5.4	Documentos necessários à exportação.....	23
5.5	Desembaraço aduaneiro.....	24
6	CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE COMMODITIES.....	24
6.1	Principais características e órgãos reguladores dos contratos de compra e venda de commodities.....	25
6.2	Cláusulas de Força Maior, Hardship e Estabilização.....	27
7	MÉTODOS DE RESOLUÇÃO DE CONFLITOS ENTRE BRASIL E PAÍSES DA UNIÃO EUROPEIA.....	28
8	TRATADOS ENTRE O BRASIL E UNIÃO EUROPEIA RELACIONADOS AO COMÉRCIO DE COMMODITIES.....	29
9	REGIME DE IMPOSTOS ENVOLVIDOS NA OPERAÇÃO DE EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES.....	31
10	MECANISMOS DE PAGAMENTO.....	33

10.1	Pagamento Antecipado.....	33
10.2	Cobrança com saque.....	34
10.3	Carta de Crédito.....	34
11	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	35
12	REFERÊNCIAS.....	36
	APÊNDICES.....	37
	ANEXOS.....	38

1 INTRODUÇÃO

O Tocantins é o mais novo dos 26 estados brasileiros. Sua população no censo de 2010 é de 1.383.445 de pessoas, e sua área (km²) territorial é de 277.720,569 (IBGE, 2013). Está localizado na região norte do país, fazendo limites com os estados Maranhão, Pará, Goiás, Piauí, Bahia e Mato Grosso. O Tocantins faz parte do bioma do Cerrado, que concentra cerca de 50% do potencial produtivo de soja do Brasil (MAPA, 2018).

Há destaque como potencial logístico, com localização geográfica estratégica, infraestrutura planejada (como rodovias, Ferrovia Norte-Sul; Ferrovia de Integração Oeste-Leste; hidrovias e eletrificação). Apresenta uma das rotas e integrações multimodais com maior viabilidade e melhor competitividade para o Comércio Exterior, assumindo um importante papel no Corredor Centro-Norte de Desenvolvimento e Exportação (TOCANTINS, 2022).

Houve crescimento do volume de exportação do Tocantins de cerca de 143% nos últimos 05 anos (COMEXSTAT, 2022), do qual grande parcela foi para o mercado europeu, que em 2022 representa cerca de 14% das exportações tocantinenses. A Espanha, por exemplo, quadruplicou o volume de exportação de 2020 a 2022 (MDIC, 2022). Ressalta-se que a população do bloco europeu alcança aproximadamente 447 milhões de habitantes em 2021 e tem PIB de US\$ \$17 trilhões em 2021 (WORLDBANK; EUROSTAT; 2022).

Diante do impacto socioeconômico da produção e exportação de commodities no Tocantins, se verifica a relevância de análise jurídica e informativa sobre a exportação de commodities para o mercado europeu. O presente trabalho, portanto, se propõe a compilar e analisar sob o Direito Comercial Internacional, os aspectos contratuais, comerciais e bancários inerentes ao processo de exportação de commodities do Tocantins para a União Europeia.

Para tanto, serão apresentados dados contextuais qualitativos e quantitativos, bem como legislações e procedimentos necessários referentes à cada etapa da cadeia. Este trabalho traz um recorte procedimentos comerciais e bancários gerais para realizar a operação de commodities de forma geral e, portanto, não abordará aspectos de licenças sanitárias e administrativas específicas.

2 CONTEXTO DA EXPORTAÇÃO NO TOCANTINS

De acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), o Tocantins apresenta perfil de exportação majoritariamente primário, ligado a produtos agropecuários como a soja, milho e carne. Segundo Benedetti et al (2012) commodities são mercadorias primárias parcialmente ou não manufaturadas, passíveis de negociação em Bolsas de Mercadoria.

De acordo com o relatório da Secretaria de Agricultura e Pecuária (2016), o Tocantins possui grande potencial de produção de commodities, contando com 13.852.070 hectares de área agricultável (Secretaria de Agricultura e Pecuária, 2016). No ano de 2016, tinha área de 445.476 ha de cultivo de culturas temporárias e 99.489 ha de culturas permanentes, enquanto que no ano de 2017 as áreas foram respectivamente 1.003.944 ha e 172.006 ha (SUDAM, 2020).

O perfil produtor, o elevado potencial hídrico, implantação de tecnológica no agribusiness, acesso à linhas de crédito especiais da região Amazônica e a posição geográfica estratégica do Tocantins contribuem para o robusto crescimento do volume de produção e exportação de commodities que o Estado tem apresentado na última década.

Analisando dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), observa-se crescimento anual médio de 24,10% nos últimos 05 anos do valor de exportação de produtos do Tocantins, significando um aumento total de 143% nesse período (Tabela 1).

Tabela 1 - Série histórica (2018-2022) do volume da exportação no Tocantins (em dólares)

Ano	Valor FOB (US\$)
2018	1.204.396.939
2019	1.110.498.457
2020	1.368.260.149
2021	1.845.940.126
2022*	2.697.156.459

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços – Portal COMEX STAT.

*Valores até novembro de 2022

Observa-se que, mesmo diante dos impactos da pandemia pelo COVID-19 e efeitos internacionais da guerra entre Rússia e Ucrânia, entre 2020 e 2022 houve crescimento expressivo do valor de exportação pelo estado do Tocantins.

Em 2021, de acordo com o relatório do Ministério da Economia, houve exportação de três produtos principais: A soja (69%), a carne bovina fresca, refrigerada ou congelada (20%) e o milho não moído (5,8%).

Tabela 2 – Tocantins: principais produtos exportados em 2021

Ano	Valor FOB (US\$)	Percentual
Soja	1,28 bilhão	69%
Carne bovina	362 milhões	20%
Milho*	108 milhões	5,8%
Demais produtos	94 milhões	5,2%
Total	1,85 Bilhão	100%

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços – Portal COMEX STAT.

* Não moído, exceto milho doce

Observa-se que o Tocantins atualmente apresenta aptidão para o mercado agrícola e commodities, e seu potencial e mercado ainda pouco explorados atraem investimento de grandes companhias para o cenário, como é o caso da instalação de um centro de pesquisas da Corteva no município de Porto Nacional (SECOM PORTO NACIONAL, 2021).

Dentre os principais países importadores de produtos do Tocantins em 2021, dois são da União Europeia, objeto da análise do presente trabalho. Representando aproximadamente 12% do volume total de exportação (Tabela 3).

Tabela 3 – Tocantins: Principais países parceiros em 2021

Ano	Valor FOB (US\$)	Percentual
China	1,032 Bilhão	56%
Espanha	153 Milhões	8,3%
Holanda	62,9 Milhões	3,4%
Tailândia	62,9 Milhões	3,4%
Egito	53,7 Milhões	2,9%
Turquia	49,2 Milhões	2,7%

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços – Portal COMEX STAT.

De acordo com dados do MDIC (2022), entre 2021 e 2022 houve um aumento na exportação de US\$185 milhões (ou 127,2%) para a Espanha, e US\$17,1 milhões (ou 146,9%) para Portugal. Países como a Itália e França também tiveram notável crescimento relativo no

volume de importação de produtos do Tocantins. Há, portanto, crescimento da parceria entre o Tocantins e mercados da União Europeia na venda de commodities, o que pode representar fato positivo, no sentido de diminuir a evidente dominância do mercado chinês e aumentar a segurança financeira e comercial dos exportadores tocantinenses.

3 MODALIDADES DE EXPORTAÇÃO

A exportação pode ocorrer basicamente de duas formas distintas: a direta e indireta. A escolha por determinada modalidade de exportação terá impactos na forma como a operação será realizada e o nível de envolvimento do exportador (SISCOMEX, 2021).

3.1 Exportação direta

A forma direta de comercializar é aquela em que o exportador conduz todo o processo de exportação, desde a fabricação, passando pelos primeiros contatos com o importador, até a conclusão da operação de venda (KATSIKEA & MORGAN, 2002, apud PEREIRA, 2020).

De acordo com o Manual de Exportação da APEX, esse tipo de operação exige da empresa conhecimento do processo de exportação em toda a sua extensão (pesquisa de mercado, contato com o importador, documentação de exportação, acordos comerciais internacionais, embalagens, transações bancárias específicas, transporte etc). Nessa modalidade, não ocorre a incidência do ICMS. A empresa beneficia-se também com os créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo (APEX, 2012). Embora mais trabalhosa, em caso de boa condução essa modalidade pode ser a mais lucrativa por contar com menos intermediários envolvidos na cadeia de exportação.

A exportação direta também pode ser feita através de contato direto entre exportador e importador. Identificado o comprador estrangeiro – o que pode ser feito por meio de câmaras de comércio, consulados, embaixadas, participação em feiras e missões no exterior ou mesmo por iniciativa do importador – o próximo passo é a troca de correspondências para negociação das condições de venda: preço, forma de pagamento, prazo de entrega e responsabilidades de cada parte, dentre outros aspectos (SISCOMEX, 2022). Essa modalidade requer do exportador um mínimo de conhecimento sobre a forma de se realizar uma exportação. É preciso, também, que o exportador estruture sua empresa para esta tarefa ou contrate os serviços de profissionais experientes na área.

Conforme informado pelo SISCOMEX (2021), há possibilidade de realizar a exportação direta através de intermediário – como Agente de Exportação ou Representante do Importador. Desta forma, a prospecção de mercado e o contato comercial é realizado por uma pessoa externa aos quadros da empresa exportadora, que promove ou comercializa seus produtos em troca de remuneração correspondente a um percentual sobre o valor da negociação concretizada. A figura do agente é especialmente recomendada quando a empresa não tem conhecimento da cultura comercial do mercado-alvo ou de aspectos relativos à legislação comercial local e a barreiras alfandegárias, como forma de evitar gastos com pesquisa de mercado e eventuais transtornos na concretização da exportação.

Segundo a APEX (2012), é possível a exportação direta através de abertura de filial de vendas no exterior a extensão das atividades da empresa no mercado de destino, isto é, no país do importador. Essa modalidade possui as implicações jurídicas de se abrir uma empresa filial no país de escolha. No caso da União Europeia, apresenta-se vantagens devido aos acordos de livre circulação de mercadorias e pessoas no bloco comercial.

3.2 Exportação indireta

De acordo com APEX (2012), a exportação indireta é realizada por meio de empresas estabelecidas no Brasil que adquirem produtos para exportá-los. Portanto, a empresa que produz a mercadoria não cuida da comercialização externa do produto, do transporte para o país de destino, da localização de compradores externos, de pesquisas de mercados e da promoção externa do produto.

A exportação indireta se mostra mais adequada a ser utilizada por empresas sem experiência na comercialização externa de produtos. Neste caso, podem ser enquadradas as micro e as pequenas empresas iniciantes no processo exportador. As empresas que compram os produtos com o objetivo de exportá-los podem ser:

a) *trading companies*: a venda da mercadoria pela empresa produtora para uma trading que atua no mercado interno é equiparada a uma operação de exportação, em termos fiscais. As *trading companies* foram constituídas pelo Decreto Lei nº 1.248, de 1972;

b) empresas comerciais exclusivamente exportadoras;

c) empresas comerciais que operam no mercado interno e externo;

d) outros estabelecimentos de empresa produtoras: Esse tipo de empresa é considerado equivalente a uma exportação direta, assegurando os mesmos benefícios fiscais (IPI e ICMS);

e) consórcios de exportação. Trata-se de associações de empresas que conjugam esforços e/ou estabelecem divisão interna de trabalho com vistas à redução de custos, ao aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e à ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes.

4 LOGÍSTICA DA EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES DO TOCANTINS

O Tocantins destaca-se com grandes obras estruturantes que promovem a integração de modais, lhe proporcionando significativa possibilidade de redução de tempo e custo nos transportes, entre os principais eixos de desenvolvimento do país. Associado às políticas públicas setoriais de forma integrantes e ações assertivas pode se tornar uma alternativa para a redução de custos logísticos (Secretaria de Agricultura, 2016).

No modal rodoviário, há mais de sete mil quilômetros de estradas pavimentadas que interligam os municípios tocantinenses às principais rodovias federais e, assim, a todas às regiões do Brasil. O estado é cortado por uma das principais Rodovias do País, a BR 153, que é um importante corredor para o transporte de cargas (Secretaria da Agricultura, 2016).

A Ferrovia Norte Sul - FNS e a Ferrovia de Integração Oeste Leste - FIOL também são fundamentais para logística do estado, conforme o Ministério do Transporte (2015) a FNS - de Bacarena/PA – Rio Grande/RS, é considerada a espinha dorsal da logística no Brasil, pois foi planejada pra a integração nacional. Quando estiver concluída possuirá 4.155 km de extensão e abrangerá além do Tocantins, os estados de Goiás, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

No modal ferroviário, a Ferrovia Norte - Sul tem seu maior trecho estruturado no Tocantins, com 859 km, divididos em seis centros logísticos: Aguiarnópolis, Araguaína, Colinas, Guaraí, Porto Nacional e Gurupi, cada qual com suas especificidades, no que tange ao escoamento da produção de bens específicos (Secretaria de Agricultura, 2016).

A Ferrovia de Integração Oeste Leste, que terá, quando for concluída, 1.527 km de extensão, estabelecendo ligação entre o porto em Ilhéus e as cidades baianas de Caetité e Barreiras a Figueirópolis no Tocantins, ponto de interligação com a FNS que também é altamente relevante para o estado.

Grandes empresas já estão consolidadas nestes pátios multimodais, destacando-se a Petrobrás, que instalou em Porto Nacional o seu maior centro de distribuição do país.

Estes vetores norteiam o Plano Nacional de Logística e Transportes - PNLT, considerando desde os custos envolvidos em toda a cadeia de transporte, as desigualdades regionais, a indução ao desenvolvimento sustentável até o uso adequado dos modais no transporte de cargas (Brasil, 2007).

Figura 1: Rotas do Porto do Itaqui (MA)



Fonte: Secretaria da Indústria, Comércio e Serviços do Tocantins, 2020

Interligando outras regiões do Brasil, via rodovia, podemos mensurar as seguintes distâncias da capital - Palmas: a) Porto Itaqui (1.225 km); b) Porto Santos (1.852 km); c) Porto Salvador (1.449,9 km); d) São Paulo (1.738 km); e) Brasília (808 km); d) Goiânia (824 km).

Figura 2: Malha Ferroviária do Brasil



Fonte: Valec, 2022.

Saindo do Tocantins, a mercadoria exportada vai principalmente para os portos de Belém (PA), São Luís (MA), Salvador (BA) e Santos (SP), e de lá, a mercadoria sai para os portos dos países de destino. Atualmente, os principais destinos da União Europeia dos produtos tocantinenses são a Espanha, Portugal, Holanda, Itália e França. Mas destaca-se que há canais abertos de comércio em outros países europeus, como o Reino Unido e Alemanha (MDIC, 2022).

5 PROCEDIMENTOS COMERCIAIS PARA EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

A delimitação do Direito do Comércio Internacional implica considerá-lo um conjunto de normas oriundas do Estado, de tratados internacionais, de regramentos privados e de usos e

costumes internacionais, aplicáveis ao comércio internacional praticado por entidades privadas localizadas em Estados diferentes (BIJOS, 2013). Para realizar a exportação pela rota Tocantins – União Europeia, é necessário seguir o conjunto de normas e exigências brasileiras e internacionais, as quais serão brevemente listadas, descritas e analisadas a seguir.

5.1 Cadastro e utilização do Programa Portal Único do Comércio Exterior (SISCOMEX)

A criação do Programa Portal Único de Comércio Exterior – Portal Siscomex é uma iniciativa do Governo Federal com vistas a reduzir a burocracia, o tempo e os custos nas exportações e importações brasileiras. Foi lançado em 2014 com o objetivo de atender com mais eficiência as demandas do comércio exterior brasileiro de hoje e dos próximos anos, de modo a fazer com que o Siscomex se mantenha uma ferramenta efetiva. Sua utilização é necessária para realizar a exportação de commodities para a União Europeia.

Participam ainda do SISCOMEX, como órgãos “anuentes”, o Comando do Exército (COMEXE), o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), o Departamento da Polícia Federal (DPF) e o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), pela Receita Federal do Brasil (RFB) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN) (SISCOMEX, 2020).

Os principais objetivos do programa são reformular os processos de exportações e importações, tornando-os mais eficientes e harmonizados, e criar um guichê único para centralizar a interação entre o governo e os operadores privados atuantes no comércio exterior, eliminando grande parte de exigências documentais e melhorando o fluxo da exportação (APEX, 2012).

5.2 Registro de Exportadores e Importadores (REI)

Após o cadastramento no SISCOMEX o próximo passo é o RE (Registro de Exportador) tanto pra pessoas físicas como jurídicas. De acordo com os artigos 176 e 177 da Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, a inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI), da SECEX, é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de

exportação em qualquer ponto conectado ao Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

É importante ressaltar que as pessoas físicas somente podem exportar mercadorias que não revelem prática de comércio e, desde que não se configure habitualidade, com algumas exceções previstas na Secretaria de Comércio Exterior.

5.3 Classificação da mercadoria

A Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) foi criada em 1995, com a entrada em vigor do MERCOSUL, e aprovada pelo Decreto nº 2.376, de 13.11.1997, juntamente com as alíquotas do imposto de importação que compõem a Tarifa Externa Comum (TEC). A Nomenclatura é um sistema ordenado que permite, pela aplicação de regras e procedimentos próprios, determinar um único código numérico para uma dada mercadoria. Esse código, uma vez conhecido, passa a representar a própria mercadoria (APEX, 2012).

A NCM é base para o estabelecimento de direitos de defesa comercial, sendo também utilizada no âmbito do ICMS, na valoração aduaneira, em dados estatísticos de importação e exportação, na identificação de mercadorias para efeitos de regimes aduaneiros especiais, de tratamentos administrativos, de licença de importação, etc. É possível verificar a classificação da commodity que se deseja exportar através do site do SISCOMEX ¹. A exemplo das principais commodities exportadas pelo Tocantins, os códigos de nomenclatura são: “12.01” para soja (mesmo triturada); “02.01” para carne bovina (fresca ou refrigerada); e “10.05” para o milho.

5.4 Documentos necessários à exportação

São necessários por parte do exportador os seguintes documentos, de acordo com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil): a) Inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da SECEX/MDIC (processo automático no caso de se registrar a primeira exportação via SISCOMEX); b) Documentos referentes ao Contrato de Exportação; c) Fatura Pró-Forma; d) Carta de Crédito; e) Letra de Câmbio; f) Contrato de Câmbio.

¹ <https://portalunico.siscomex.gov.br/classif/#!/sumario?perfil=publico>

Os documentos apresentados são necessários para regularizar a atividade de exportação. Após a devida regularização, é necessário providenciar documentos referentes ao Contrato de Exportação, que acompanham o processo de traslado da mercadoria, listados a seguir: a) Registro de Exportação no SISCOMEX; b) Registro de Operação de Crédito (RC); c) Registro de Venda (RV); d) Solicitação de Despacho (SD); e) Nota Fiscal; f) Conhecimento de Embarque; g) Fatura Comercial (*Commercial Invoice*); h) Romaneio (*packing list*)

Obtidos os documentos listados referentes ao exportador e ao traslado, o procedimento de exportação restará regular, devendo cumprir então os requisitos aduaneiros, através da Declaração Única de Exportação (DU-E).

5.5 Desembaraço aduaneiro

O Decreto Nº 6.759 De 05 De Fevereiro De 2009 regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. De acordo com o Ministério das relações exteriores (2022), a base para o despacho aduaneiro de exportação se encontra na Declaração Única de Exportação (DU-E), tratada no Portal Único do Comércio Exterior (SISCOMEX), e que ao longo dos últimos anos tem substituído os antigos Registro de Exportação (RE), Declaração e Comprovante de Exportação (DE/ CE), e a Declaração Simplificada de Exportação (DSE).

A DU-E também contempla situações especiais de despacho aduaneiro, como o embarque antecipado de bens objeto de DU-E ainda não desembaraçada, o despacho posterior à saída dos bens para o exterior (despacho a posteriori), e o despacho de exportação de bens que permanecerão no Brasil.

A DU-E contém informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, tributária, fiscal e logística, que caracterizam a operação de exportação dos bens por ela amparados e definem o enquadramento dessa operação, ou seja, as informações constantes da DU-E servirão de base para o controle aduaneiro e administrativo das operações de exportação. Informações adicionais sobre a elaboração da DU-E, estão disponíveis no Manual de Exportações via DU-E, elaborado pela Receita Federal, e na Normativa RFB nº 1.702/17. O fluxo básico da exportação pode ser assim resumido (SISCOMEX, 2020):

- i) Registro de DU-E correspondente a uma ou mais notas fiscais;

- ii) A recepção da carga correspondente à DU-E é registrada pelo depositário no CCT, com base nas notas fiscais que amparam seu transporte até o local de despacho;
- iii) Quando toda a carga estiver recepcionada, automaticamente ela é apresentada para despacho e o canal de conferência é determinado;
- iv) Após o desembarço da carga, o depositário registra no CCT sua entrega ao transportador internacional, com base em contêiner ou, se carga solta, com base no número da DU-E e na quantidade de volumes por tipo de embalagem ou, se for o caso, a quantidade de veículos ou de granel (por tipo);
- v) O transportador internacional registra a manifestação dos dados de embarque;
- vi) Quando todos os contêineres ou todos os volumes, por tipo de embalagem, forem manifestados, a carga estará completamente exportada e, não havendo qualquer pendência na DU-E, ela será averbada.

6 CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DE COMMODITIES

Segundo Ventura (2010), o contrato em geral representa um acordo de vontades de duas ou mais pessoas com a finalidade de adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos. O ponto caracterizador do contrato internacional é a presença de um elemento de estraneidade que o ligue a dois ou mais ordenamentos jurídicos nacionais (ARAÚJO, 2004).

Os contratos internacionais de commodities estão inseridos no Direito do Comércio Internacional e são aqueles que regem negócios celebrados no âmbito de compra e venda de matérias-primas entre contraentes que se encontram sob diferentes jurisdições. Por isso, existe a possibilidade de que eles elejam a lei aplicável para eventual solução de conflitos. É importante mencionar que a exportação de commodities compõe mais de 65% das exportações brasileiras (FGV, 2021, apud CARNEIRO, 2021).

As exportações de commodities geralmente são indiretas e realizadas mediante um contrato de compra e venda entre o produtor agrícola e o exportador (que pode ser um agente exportador - trader; ou intermediários exportadores - *trading companies* ou empresas comerciais exportadoras). Em seguida, o exportador negocia novamente o produto contratado no mercado externo, firmando novo contrato que deriva do cumprimento do primeiro (SEGALIS; FRANÇA; ATSUMI, 2012, p. 21, apud CARNEIRO, 2021).

Os contratos internacionais de commodities podem ser celebrados com a utilização de modelos padrão disponibilizados por associações internacionais como a London Corn Trade Association, Associação de Comércio de Alimentos e Grãos (GAFTA) e a Federação de Associações de Óleos, Sementes e Gorduras (FOSFA), que também oferecem serviços de arbitragem para conflitos que envolvam o comércio de commodities, ou pela Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) (FAVACHO, 2020, apud CARNEIRO 2021). Essas associações de comércio promovem o emprego de termos negociais padrões pelos seus membros de modo a se aproximar da harmonização das normas de comércio.

6.1 Principais características e órgãos reguladores dos contratos de compra e venda de commodities

O direito dos mercadores desenvolveu práticas comerciais difundidas e aceitas, cuja violação implicava a exclusão do comerciante do respectivo mercado. A este conjunto de regras denominou-se *lex mercatória* (STRENGER, 2003, apud VENTURA, 2010). Os contratos internacionais corporificam, na prática, as regras estabelecidas no âmbito da *lex mercatoria*. Como existe a possibilidade de aplicação da lei de mais de um país diante do negócio jurídico, levanta-se a questão da escolha da lei aplicável pelas partes aos contratos internacionais e do princípio da autonomia da vontade.

No âmbito do Direito Internacional Privado, Araújo (2004, apud VENTURA, 2010) afirma que a autonomia da vontade, teoria amplamente utilizada, permite que as partes escolham a lei aplicável ao contrato internacional. Essa possibilidade de flexibilização só existe no contrato internacional, pois nos contratos internos não é possível determinar qual o sistema jurídico que vai resolver suas questões.

O Brasil através do Decreto Nº 8.327, De 16 De Outubro De 2014 promulgou a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias - Uncitral , firmada em Viena, em 11 de abril de 1980. A Comissão das Nações Unidas para Legislação Internacional do Comércio - UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) tenta uniformizar algumas práticas, como, por exemplo, através da Convenção Relativa à Lei Uniforme para a Venda de Mercadorias e a Lei Modelo sobre Arbitragem Comercial Internacional (VENTURA, 2010)

Garcez (1994, apud VENTURA, 2010) ressalta a contribuição de organismos privados internacionais, como a Câmara de Comércio Internacional (International Chamber of

Commerce - ICC) que, com a finalidade de fornecer um conjunto de regras internacionais confiáveis para a utilização e interpretação dos termos negociais que envolvem as responsabilidades das partes quanto à entrega, embarque e transporte de mercadorias, vem, desde 1936, publicando e atualizando os INCOTERMS² (*International Rules for Interpretation of Trade Terms*), amplamente utilizados nas negociações internacionais. Dentre as principais cláusulas INCOTERMs, são exemplos a “FOB” (*Free on Board*), “FCA” (*Free Carrier*), “CIF” (*Cost, Insurance and Freight*), entre outras.

Para garantir a segurança jurídica mínima ao negócio internacional, é recomendável conter em um contrato internacional padrão de compra e venda as seguintes cláusulas/informações (SISCOMEX; APEX, 2012): a) Identificação das partes contratantes; b) Definições dos termos, direitos e deveres básicos; c) Objeto; d) Preço e condições de venda; e) Modalidade de pagamento; f) Obrigações das partes; g) Garantia; h) Lei aplicável e jurisdição; i) Rescisão; j) Idioma; k) Força maior; l) Cláusula de “*Hardship*”³; m) Duração e prazos do contrato; n) Solução de controvérsias; o) Aditamento; p) Notificações; q) Renúncia; r) Cessão; s) Independência das disposições.

As cláusulas apresentadas devem ser adequadas para cada tipo de negócio jurídico a ser celebrado, visando identificar e prever as principais possibilidades e assegurar os contratantes.

Atuando com o objetivo de coordenar minimamente os negócios internacionais e criar um terreno comum para as partes, o Instituto para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) representa uma dimensão harmonizadora dos contratos internacionais, através de 17 princípios que unificam uma norma global e coordenam em casos de conflitos de lei. Estes princípios buscam traduzir a usual *lex mercatória*. Portanto, recomenda-se levar em consideração os princípios apresentados ao formular e revisar os contratos internacionais para que não haja indícios de infrações ao que é considerado justo e harmônico internacionalmente.

6.2 Cláusulas de Força Maior, Hardship e Estabilização

² Os Incoterms (Termos de Comércio Internacional), publicados pela Câmara Internacional de Comércio (CIC), são regras internacionais, uniformes e imparciais, que constituem toda a base de negociação de compra e venda internacional, definido os direitos, obrigações, custos e riscos das partes no contrato de venda”. Conforme descrito no Manual básico de Exportação do Sebrae-SP (2004).

³ A cláusula de *hardship* implica na revisão ou renegociação de contratos de longo prazo.

De acordo com Ventura (2010), a cláusula de força maior é utilizada para precaver, nos contratos, quando há impossibilidade de cumprir com as responsabilidades contratadas por motivos de “força maior”. A força maior, nestes casos, reflete um entendimento amplo, mas que pode ser entendido como guerras, política, fenômenos da natureza, entre outras situações a serem explicitamente definidas nos instrumentos contratuais.

A cláusula de *hardship* implica na revisão ou renegociação de contratos de longo prazo. Esta cláusula surgiu no comércio internacional quando as flutuações do sistema econômico e monetário se tornaram maiores (VENTURA, 2010).

A cláusula de estabilização define que a lei aplicável ao contrato será sempre a do momento da celebração, mesmo que esta seja alterada. Foi concebida para Estados autoritários e está intrinsicamente ligada à doutrina do ato jurídico perfeito, preconizada pelos legisladores franceses (VENTURA, 2010). Para estes, o contrato torna-se um ato jurídico perfeito no momento de sua celebração.

É discutível, por exemplo, a aplicação dessas cláusulas diante dos efeitos pandêmicos de COVID-19 no cenário internacional (CARNEIRO, 2021) no sentido de prevenir prejuízos em situações que independem das partes, garantindo uma flexibilização ou estabilização de direitos e deveres em casos específicos.

7 MÉTODOS DE RESOLUÇÃO DE CONFLITOS ENTRE BRASIL E PAÍSES DA UNIÃO EUROPEIA

Em casos de conflitos em negócios jurídicos internacionais entre partes do Tocantins/Brasil e União Europeia, há de ser observado as escolhas e especificidades acordadas em contrato.

De acordo com a literatura da APEX (2012) e CAMEX (2022), há possibilidade de resolução de disputas por via arbitral internacional, ou utilização do sistema jurídico do país escolhido em contrato, bem como a utilização dos mecanismos “judiciais” da OMC. Tais questões devem ser decididas previamente no instrumento contratual, preservando o princípio de autonomia da vontade entre as partes.

O Órgão de Solução de Controvérsias – Criado como mecanismo de solução de conflitos na área do comércio, contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas pela OMC. Segundo o SISCOMEX (2022), há previsão de fase de consultas entre as partes; o estabelecimento de painéis para examinar a

questão, se necessário; e, finalmente, quando solicitado, consulta para o Órgão de Apelação. O Órgão de Solução de Controvérsia é composto pelo próprio Conselho Geral que aqui atua em função específica.

De acordo com estatísticas da Corte Internacional de Arbitragem (ICC, 2021, p. 9, apud CARNEIRO, 2021), o Brasil é o país com maior número de demandantes (38%) na Corte no ano de 2020, perdendo apenas para os Estados Unidos. Nota-se, também, o crescimento na utilização das câmaras arbitrais disponibilizadas por associações internacionais como Tribunal de Arbitragem Internacional de Londres, Associação de Comércio de Alimentos e Grãos (GAFTA) e a Federação de Associações de Óleos, Sementes e Gorduras (FOSFA), bem como associações brasileiras como a Câmara de Mediação e Arbitragem da Sociedade Rural Brasileira (CARB), Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial (CAMARB), entre outras.

Bijos (2013) afirma que a autorregulação do comércio internacional tem desenvolvido respostas jurídicas concretas para as necessidades do mercado. Há um conjunto de normas cada vez mais numeroso à margem do Estado.

O Brasil participa da Câmara de Comércio Internacional (CCI), criada em 1919, que é uma organização não governamental constituída de mais de sete mil membros de cento e trinta países. As regras e os procedimentos estabelecidos pela CCI são respeitados em milhões de transações efetuadas diariamente no comércio internacional, além de contar com uma importante corte internacional de arbitragem (BIJOS, 2013).

Admite-se atualmente que as partes de um contrato designem expressamente a lei que os rege. Portanto, o exportador tocantinense deve decidir contratualmente qual das instituições será o mecanismo de resolução de conflitos a ser utilizado em possível disputa.

8 TRATADOS ENTRE O BRASIL E UNIÃO EUROPEIA RELACIONADOS AO COMÉRCIO DE COMMODITIES

Os acordos e tratados internacionais entre o Brasil, Mercosul e União Europeia possuem consequências comerciais e tributárias na exportação de commodities do Tocantins para a União Europeia. Há delimitação de princípios guias para o comércio internacional, como na Convenção de Viena, e derrubada de barreiras comerciais e abertura econômica, como é o caso do tratado entre a União Europeia e o Mercosul. A seguir, o Quadro 1 apresenta os principais acordos e convenções capazes de influenciar os negócios internacionais entre o Brasil e União Europeia.

Quadro 1 – Acordos e organizações vigentes ou sendo implementados: Temática comercial entre Brasil e Mercosul com União Europeia

Tratados e convenções	Objetivo e características	Partes
Convenção de Viena	Acordo do direito internacional que determina regras comuns para o cumprimento de tratados internacionais	Brasil e mais 88 países signatários
Tratado do Mercosul	Promover a livre circulação entre os países, tarifa e política externa comum e coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes. ⁴	Brasil, Paraguai, Argentina e Uruguai. ⁵
Tratado da União Europeia	Promover a paz, a liberdade, a segurança e a justiça, sem fronteiras internas, reforçar a coesão econômica, social e territorial e a solidariedade entre os países da EU. Estabelece a moeda única Euro.	27 países da Europa – exemplos: Espanha, Holanda e Portugal ⁶
Tratado Constitutivo da OMC (Acordo de Marraquexe)	A OMC opera o sistema mundial de regras de comércio; Cooperação com as principais instituições da economia global; fornece fórum para que os membros negociem e/ou resolvam disputas comerciais ⁷	Brasil e mais 163 países – incluindo todos os países da União Europeia
Acordo de Associação do Mercosul e a União Europeia	Constituição de área de livre comércio, redução de tarifas em produtos e estímulo ao comércio entre os países membros.	Membros ativos do Mercosul e União Europeia

O que se observa é a ponte diplomática e comercial já consolidada entre o Brasil, Mercosul e União Europeia, e, de acordo com SISCOMEX (2022), as relações tendem a se desenvolver diante da implementação de maior integração econômica nos próximos anos. Desta forma, o estado do Tocantins poderá se beneficiar e desenvolver sua atividade de

⁴ <https://www.mercosur.int/pt-br/quem-somos/objetivos-do-mercopol/>

⁵ A Bolívia está em fase de adesão. A Venezuela está com sua participação suspensa.

⁶ https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles_pt?page=1

⁷ https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm

exportação de commodities para o bloco europeu. Ao exportador ou agente de exportação recomenda-se levar em consideração os termos específicos de cada um dos acordos e convenções apresentados, a fim de garantir melhores condições de negociação internacional.

Um dos principais acordos da atualidade está em fase de implementação. Em 18 de junho de 2020, as organizações MERCOSUL e UNIÃO EUROPEIA concluíram as negociações dos pilares político e de cooperação do Acordo de Associação. Segundo informações do SISCOMEX (2012), o acordo comercial com a UE constituirá uma das maiores áreas de livre comércio do mundo ao integrar um mercado de 780 milhões de habitantes e aproximadamente a quarta parte do PIB global.

A UE liberalizará 82% do volume de comércio e 77% das linhas tarifárias no setor agrícola e dará acesso preferencial ao MERCOSUL. A SECEX (2021) estima incremento do PIB brasileiro de US\$ 87,5 bilhões em 15 anos, podendo chegar a US\$ 125 bilhões se consideradas a redução das barreiras não-tarifárias e o incremento esperado na produtividade total dos fatores de produção. O aumento de investimentos no Brasil, no mesmo período, será da ordem de US\$ 113 bilhões. Com relação ao comércio bilateral, as exportações brasileiras para a UE apresentarão quase US\$ 100 bilhões de ganhos até 2035.

O Imposto de Importação será eliminado para mais de 90% dos bens comercializados entre os países dos dois blocos após um período de transição de até 15 anos, com regras de origem que favorecem a maior integração da economia brasileira às cadeias de valor. Além disso, o acordo prevê abertura, maior transparência e segurança jurídica nos mercados de serviços, investimentos e compras governamentais, bem como redução de barreiras não tarifárias e consolidação de agenda de boas práticas regulatórias, ademais do estabelecimento de disciplinas modernas na área de facilitação de comércio e propriedade intelectual, entre outros temas (SECEX, 2021)

9 REGIME DE IMPOSTOS ENVOLVIDOS NA OPERAÇÃO DE EXPORTAÇÃO DE COMMODITIES

O regime tributário atualmente envolvido na operação de exportação de commodities brasileiras é um dos grandes atrativos para os *players* desse setor do mercado, diante da isenção ou imunidade tributária na produção e comercialização desses produtos. De acordo com Rezende (2004), a arrecadação tributária incidente sobre a exportação tem como

principais impostos: a) Imposto sobre operações relativas à circulação de bens e serviços – ICMS; b) Programa de integração social do trabalhador – PIS; e c) Contribuição para o financiamento da seguridade social – COFINS.

Brogini (2013, p. 28 a 29) destaca alguns benefícios tributários com impacto direto ou indiretamente na exportação, seja por importação de insumos e maquinários para tratamento do produto exportado ou incentivo direto na exportação sem cobrança de tributos: Imunidade Tributária; Isenções; Redução de base de cálculo; Redução de alíquota.

A Lei Kandir⁸, por exemplo, regulamentou a aplicação do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Prestações de Serviços de Transporte Interestadual, Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), isentando do pagamento de ICMS sobre as exportações de produtos primários e semielaborados ou serviços.

De acordo com a APEX (2012), na modalidade direta de exportação, não ocorre a incidência do ICMS. Igualmente, na exportação indireta, ou seja, quando realizada por meio de empresa comercial exportadora e consórcios de exportação, é equivalente à exportação direta, para efeito de isenção do ICMS. É permitida também a manutenção dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo

As exportações de produtos manufaturados, semielaborados e primários estão isentas de pagamento do Programa de Integração Social (PIS), cuja alíquota de 1,65% incide, nas operações internas, sobre a receita operacional bruta. Essa isenção aplica-se às vendas do fabricante às *tradings companies*. Não se aplica, porém, às vendas para comerciais exportadoras, cooperativas, consórcios ou entidades semelhantes.

As exportações de produtos manufaturados, semielaborados, primários e de serviços estão isentas do pagamento da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), cuja alíquota de 7,6% incide internamente sobre o faturamento das empresas. Essa regra aplica-se também às exportações indiretas.

10 MECANISMOS DE PAGAMENTO

Há diferentes formas de pagar e receber pela comercialização de commodities internacionalmente, a depender da situação entre as partes e o nível de confiabilidade do

⁸ Lei Complementar N° 87, de 13 de setembro de 1996.

negócio entabulado. Há como tomar mais ou menos riscos através do tipo de participação de instituições bancárias como intermediadoras das operações financeiras. A seguir serão apresentadas 04 modalidades de pagamento possíveis de serem utilizadas para recebimento de exportação de commodities.

10.1 Pagamento Antecipado

Através de informações obtidas no Guia Como Exportar (2020), do Ministério de Relações Exteriores (MRE), na modalidade de pagamento antecipado, há o recebimento antes de se realizar o embarque das mercadorias no Brasil. Para vendas internacionais, transferências eletrônicas e cartões de crédito são as opções de pagamento antecipado mais comumente usadas pelos exportadores, pois evita o risco do crédito.

Com a difusão do uso da Internet, os serviços de custódia estão se tornando outra opção de pagamento antecipado para pequenas transações de exportação. De forma resumida, o fluxo operacional desse método de pagamento requer que o exportador providencie o contrato de câmbio antes do embarque, junto a um banco comercial, através do qual receberá reais em troca da moeda estrangeira.

Após realizado o embarque e despacho aduaneiro de exportação da mercadoria, o exportador irá remeter os documentos necessários para que o importador solicite o desembaraço aduaneiro de importação no país de destino.

10.2 Cobrança com saque

A Cobrança com Saque ou Documentária é regida pelas *Uniform Rules for Collections* (Regras Uniformes para Cobranças) da Câmara de Comércio Internacional (CCI). Trata-se da modalidade que mais implica riscos para o exportador.

Nesta modalidade de cobrança, o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida por “cambial” ou “saque”) ao banco negociador do câmbio no Brasil, denominado “banco remetente”, que, por sua vez, os encaminha, por meio de carta-cobrança, ao seu banco correspondente no exterior, denominado “banco cobrador”. São os seguintes os documentos a serem encaminhados juntamente com a carta-cobrança: a) Fatura comercial; b) Conhecimento de embarque; d) Certificado de origem, se necessário; e) *Packing list* (romaneio); f) Apólice de seguro internacional; e g) Outros certificados, quando exigidos pelo importador.

O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento ou aceite do saque. De posse dos documentos, o importador pode desembaraçar a mercadoria importada. Em alguns casos, o exportador envia diretamente ao importador os documentos para a liberação da mercadoria, e cabe ao banco cobrador apresentar a letra de câmbio para recebimento do pagamento ou aceite. O importador efetuará o pagamento no vencimento do saque e, caso não o faça, estará sujeito a sanções legais.

10.3 Carta de Crédito

A modalidade de pagamento através de Carta de Crédito tem seus procedimentos definidos pelas Regras e Usos Uniformes sobre Créditos Documentários da Câmara de Comércio Internacional (CCI), conhecidas como Brochura 600 (UCP 600), em vigor desde julho de 2007 (APEX, 2012).

De acordo com MRE (2011), as cartas de crédito (LCs) são um dos instrumentos mais seguros disponíveis para os comerciantes internacionais. Uma carta de crédito é uma garantia bancária emitida por um banco, feita em nome do importador, assegurando que o pagamento será feito ao exportador, desde que atendidos os termos e condições estabelecidos na LC, conforme verificado por meio da apresentação de todos os documentos exigidos.

O fluxo operacional desse método de pagamento tem início com a emissão da carta de crédito pelo banco comercial utilizado pelo importador no exterior, e consequente notificação ao banco comercial utilizado pelo exportador informando a existência de crédito para satisfazer a operação de venda (MRE, 2011). De posse dessa informação, o exportador procede com o embarque das mercadorias enviando os documentos relacionados ao seu banco comercial, que efetuará o pagamento diretamente ao exportador. A partir desse momento, os bancos envolvidos ficam responsáveis pela troca de informações relacionadas ao embarque, bem como operam os devidos reembolsos e cobranças dos valores adiantados ao exportador. O pagamento por carta de crédito envolve (MRE, 2011):

- a. O importador, que, após as negociações iniciais com o exportador, solicita a abertura da carta de crédito;
- b. O banco emissor da carta de crédito, responsável pelo pagamento ou pelo aceite da letra de câmbio;
- c. O banco avisador, que informa o exportador sobre a abertura de crédito, confere a documentação apresentada pelo exportador e efetua o pagamento ou o aceite da letra de câmbio; e

d. O exportador.

A carta de crédito deve explicitar as formas de pagamento, ou seja, se se trata de pagamento:

- a. À vista: se a documentação estiver em ordem, o exportador recebe o pagamento de imediato;
- b. Por aceite de letra de câmbio: o banco sacado dará o “aceite” e devolverá a letra de câmbio ao exportador, que poderá negociar seu desconto na rede bancária;
- c. Por deferimento: pagamento efetuado na data designada na carta de crédito; e
- d. Por negociação: negociação da carta de crédito com um banco.

Uma LC é útil quando as informações de crédito confiáveis sobre um importador estrangeiro são difíceis de obter, mas o exportador está satisfeito com a qualidade de crédito do banco estrangeiro do comprador. A LC protege o importador, uma vez que nenhuma obrigação de pagamento surge até que as mercadorias sejam enviadas conforme acordado. Um aspecto dessa opção são os custos financeiros, uma vez que os bancos cobram taxas e serviços para emitir as LCs, bem como requerem garantias adicionais ao importador para cobrir os riscos e prazos negociados.

11 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com os dados obtidos pela pesquisa, foi possível reunir as informações básicas necessárias para se promover a exportação de commodities do Tocantins para a União Europeia, com enfoque nas áreas comercial e bancária.

Após análise, percebe-se que há muitas documentações e procedimentos necessários para executar a exportação, a serem encontrados em sítios e órgãos diferentes, mas que qualquer pessoa pode realiza-la, bastando seguir as etapas especificadas com cautela. Observa-se, também, uma crescente unificação de sistemas realizada pelo SISCOMEX, fato que vem contribuindo para a simplificação e democratização da operação de exportação não somente de commodities, mas de produtos diversos.

Os fatores de maior expressão revelados durante a pesquisa foram o potencial produtivo agrícola e logístico do Estado do Tocantins, bem como o crescimento constante do volume de exportação para países da União Europeia, como Espanha, Holanda e Portugal. Tais fatores chamam a atenção para a capacitação de operadores do comércio exterior no

Tocantins, nas diversas áreas envolvidas na cadeia, como jurídica, comercial, empresarial, contábil e logístico.

A atividade de exportação conta com benefícios fiscais relevantes que incentivam o mercado, além de contar com instituições apoiadoras como a APEX – que fornecem programas, guias e manuais robustos - e sistemas de informações completas como o COMEXSTAT e Ministério das Relações Exteriores.

Além dos aspectos nacionais, a pesquisa revelou a influência de regras e acordos internacionais no comércio do commodities entre Brasil e União Europeia. Os contratos, a liberdade econômica das partes, os mecanismos arbitrais e conselhos manifestam uma rede completa de controle e coordenação do mercado internacional. A operação deve se dar nas conformidades principiológicas e fiscais do mercado internacional, levando-se em consideração os acordos bilaterais existentes entre Brasil – Mercosul – União Europeia.

Nesse sentido, diante da conclusão de acordo comercial entre o bloco do Mercosul e União Europeia, e perspectiva de crescimento do mercado entre os países envolvidos, o presente estudo se mostrou relevante no sentido de demonstrar panorama geral das etapas, documentos, detalhes e soluções legais do comércio internacional de commodities. O potencial econômico da atividade pode gerar desenvolvimento para a região e melhoria da qualidade de vida da população.

Por fim, espera-se que esse estudo sirva como base e suporte para pesquisadores, comerciantes e operadores do mercado internacional, desenvolvendo o comércio tocantinense e estratégias empresariais, não somente de commodities, mas também de produtos de maior valor agregado e que contribua, assim, com o desenvolvimento de todo o território tocantinense.

REFERÊNCIAS

BIJOS, Leila; OLIVEIRA, João Rezende Almeida; BARBOSA, Leonardo Garcia. **Direito do Comércio Internacional: delimitação, características, autorregulação, harmonização e unificação jurídica e Direito Flexível**. Revista de Informação Legislativa, v. 50, n. 197, p. 249-256, 2013.

BIJOS, Leila; OLIVEIRA, João Rezende Almeida; BARBOSA, Leonardo Garcia. **Direito do Comércio Internacional: delimitação, características, autorregulação, harmonização e unificação jurídica e Direito Flexível**. Revista de Informação Legislativa, v. 50, n. 197, p. 249-256, 2013.

BORCEZZI, A. M. **Responsabilidade nos contratos internacionais de compra e venda no âmbito do MERCOSUL**. UNOPAR Cient., Ciênc. Juríd. Empres., Londrina, v. 1, n. 1, p. 111-117, mar. 2000.

BRASIL, Ministério da Indústria e Comércio Exterior. **Estatísticas**. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em 23 de novembro de 2022.

BRASIL. **Mercado do Sul do Brasil - MERCOSUL**. Disponível em: <https://www.mercosur.int/pt-br/quem-somos/objetivos-do-mercosul/>. Acesso em: 21 nov de 2022.

BRASIL. **Mercado do Sul do Brasil - MERCOSUL**. Disponível em: <https://www.gov.br/mre/pt-br/assuntos/mercosul/>. Acesso em: 21 nov de 2022.

Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. **Exportação Passo a Passo** / Ministério das Relações Exteriores. – Brasília: MRE, 2011.

BRASIL. **RESUMO INFORMATIVO DO ACORDO DE ASSOCIAÇÃO MERCOSUL-UNIÃO EUROPEIA**. Disponível em: https://www.gov.br/mre/pt-br/arquivos/documentos/politica-externa-comercial-e-economica/2019_10_24_Resumo_Acordo_Mercosul_UE_CGNCE.pdf. Acesso em 23 de novembro de 2022.

CAMEX. **Informações Úteis**. Disponível em: <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/assuntos/camex>. Acesso em 23 de novembro de 2022.

CARNEIRO, Julia Costa et al. **(Ir) responsabilidade contratual em tempos de pandemia: a aplicabilidade da teoria da imprevisão e das cláusulas de força maior e de hardship na execução de contratos internacionais de commodities do Brasil**. Bahia, 2021.

EUROSTAT. **Population in 2021**. Disponível em: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/TPS00001/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=6ef61f16-dadc-42b1-a6ce-3ddfd4727e8>. Acesso em 10 de setembro de 2022.

IBGE. **Cidades e Estados**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/to.html>. Acesso em 23 de novembro de 2022.

Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Exportação do Tocantins (2018-2022)**. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral/70417>. Acesso em 10 set de 2022.

PEREIRA, Alexandre de Souza. Desafios da Primeira Exportação para o Micro e Pequeno Empreendedor: **Uma Pesquisa Qualitativa com Empresas que Participaram do Programa de Qualificação PEIEX-FECAP (2018-2020)**. São Paulo, 2020.

RATTI, Bruno. Comércio Internacional e Câmbio. 11. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007. p. 77-103

Roldão, Aline & Ferreira, Vanderlei. (2019). **Climatologia do Estado do Tocantins - Brasil**. Caderno de Geografia. 29. 1161-1181. 10.5752/P.2318-2962.2019v29n59p1161.

Secretaria do Planejamento e Orçamento. Diretoria de Gestão de Informações Territoriais e Socioeconômicas (DIGIT). Gerência de Informações Socioeconômicas (GEFIS). **Estado do Tocantins – Tocantins em Números - Balança Comercial do Tocantins 2021**. Palmas: SEFAZ/GEFINS, janeiro/2021. 20 p

SIMÕES, Vinícius Santos; OBREGON, Marcelo Fernando Quiroga. **O MECANISMO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS DA OMC: ASPECTOS PROCEDIMENTAIS, EFICÁCIA DE SUAS DECISÕES E BREVE ANÁLISE DE UM CASO BRASILEIRO**. 2018.

SISCOMEX. **Acordos Comerciais**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais/acordos-comerciais>. Acesso em 23 de novembro de 2022.

Siscomex. Formas de Comercialização. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/negociando-com-o-importador-1/formas-de-comercializacao>. Acesso em 09 set 2022.

SISCOMEX. **Mercosul/União Europeia**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais/mercosul-uniao-europeia>. Acesso em 23 de novembro de 2022.

STRENGER, Irineu. **Direito processual internacional**. São Paulo: LTr. 2003.

VALEC. **Ferrovias brasileiras**. Disponível em: <https://portal.valec.gov.br/ferrovias>. Acesso em 23 de novembro de 2022.

VENTURA, Carla Aparecida Arena. Da negociação à formação dos contratos internacionais do comércio: especificidades do contrato de compra e venda internacional. **Revista Eletrônica de Direito Internacional**, v. 6, p. 90-121, 2010.