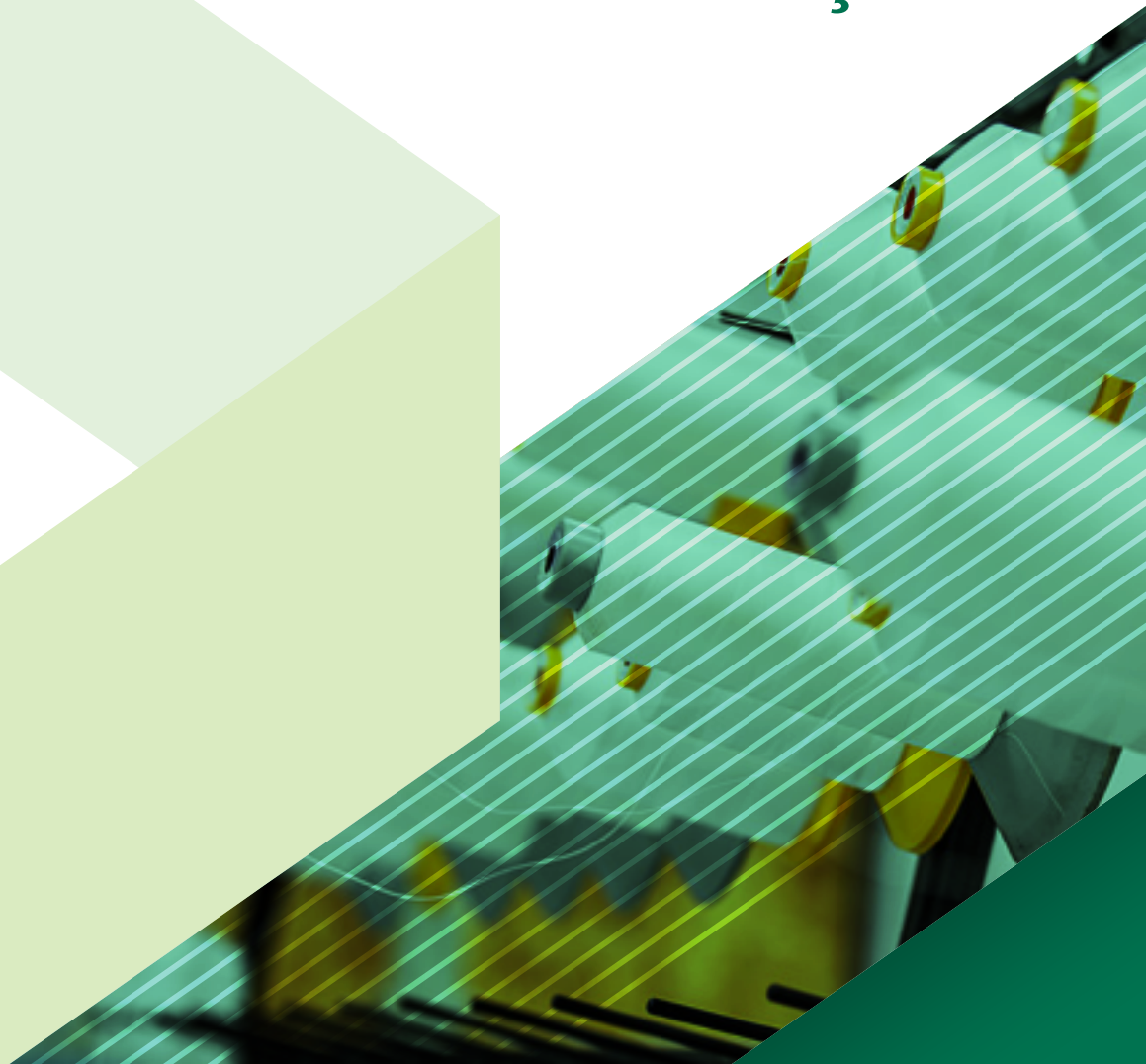


▶ MERCADO  
E VENDAS



EXPORTAÇÃO DE MODA  
**VESTUÁRIO E  
CONFECÇÕES**







EXPORTAÇÃO DE MODA

# VESTUÁRIO E CONFECÇÕES





## FICHA TÉCNICA

© 2018. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais - SEBRAE/MG  
© 2020. Atualizado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais - SEBRAE/MG

### TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

### INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais - SEBRAE/MG  
Unidade de Inovação e Competitividade  
Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.  
Telefone 0800 570 0800 - Home: [www.sebrae.com.br/minasgerais](http://www.sebrae.com.br/minasgerais)

### SEBRAE/MG

**Presidente do Conselho Deliberativo**  
ROBERTO SIMÕES

**Superintendente**  
AFONSO MARIA ROCHA

**Diretor Técnico**  
JOÃO CRUZ REIS FILHO

**Diretor de Operações**  
MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

### Unidade de Inovação e Competitividade

**Gerente**  
LINA SILVEIRA KROEBER VOLPINI DE CARVALHO

**Equipe Técnica**  
LAILA MARIA MOL KALLAB

### Unidade de Marketing e Comunicação

**Gerente**  
LEONARDO IGLESIAS RIBEIRO

**Equipe Técnica**  
MÁRCIA FONSECA

**Autoria**  
PAULO MARCIUS DA SILVA CAMPOS

**Diagramação**  
TÚLIO DE MORAES LINHARES - ME

**Revisão**  
Altus Icon Consultoria Empresarial LTDA

C198c

Campos, Paulo Marcius da Silva  
Cartilha exportação de moda: vestuário e confecções. / Paulo Marcius da Silva Campos.  
- Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2020.  
36p.: il.

1. Exportação moda. 2. Vestuário. 3. Confecção. I. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas  
Empresas de Minas Gerais. II. Título.

CDU: 339.564:391





# SUMÁRIO

1. Apresentação .....	9
2. Introdução .....	10
3. Preparação para exportação de Vestuário e Confecções – Requisitos técnicos.....	11
4. Características e informações de etiquetagem para exportação de Vestuário e Confecções .....	12
5. Etiquetagem específica para exportação de Vestuário e Confecções.....	13
6. Registro de marca de Vestuário e Confecções.....	14
7. Preparação para exportação de Vestuário e Confecções.....	14
8. Habilitação no Sistema RADAR (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros) para exportação de Vestuário e Confecções.....	15
9. Embalagens para exportação de Vestuário e Confecções .....	16
10. Identificação de mercados de destino para exportação de Vestuário e Confecções.....	17
11. Necessidade de preparação para participação em feiras, rodadas de negócios ou missões comerciais internacionais .....	17
12. Instituições públicas e privadas de orientação e apoio à exportação de Vestuário e Confecções.....	18
13. Identificação de potenciais compradores (importadores) de Vestuário e Confecções .....	18
14. Envio de amostras de Vestuário e Confecções .....	19
15. Custos de envio de amostras ou exportações de Vestuário e Confecções em valor até US\$ 50.000,00 e em peso até 30 kg.....	20
16. Simulação de custos de envio para exportação de Vestuário e Confecções .....	21
17. Contratação de seguro de transporte internacional para exportação de Vestuário e Confecções.....	21
18. Contratação de transporte internacional (frete) para exportação de Vestuário e Confecções .....	23
19. Contratação de câmbio para exportação de Vestuário e Confecções.....	25
20. Recebimento do pagamento de uma exportação de Vestuário e Confecções .....	26
21. Anexos.....	27
22. Referencial Bibliográfico.....	33





# 1. APRESENTAÇÃO

Desenvolvido pelo SEBRAE/MG, através da Unidade de Inovação e Competitividade (UIC), este material é uma importante ferramenta de apoio à realização de exportação de Moda. Seu principal objetivo é abordar, de forma direta e em linguagem simples, de fácil compreensão e aplicação prática, o processo de exportação, bem como os procedimentos operacionais necessários para exportar Vestuário e Confecções.

Aqui, os empresários encontrarão orientações importantes sobre os diferentes aspectos e procedimentos relacionados à operação de exportação, para realizá-la de forma segura e profissional no que tange ao cumprimento de normas e regulamentos nacionais e internacionais. Assim, neste material, serão respondidas questões como: o quê, por quê, onde, quem, como e quando realizar o processo de exportação de Vestuário e Confecções.

Estamos cientes de que este material não esgota as questões relacionadas à operação de exportação. Trata-se tão somente de parte do nosso empenho em levar informações que auxiliem a tomada de decisões empresariais relacionadas a esse tema que, apesar de complexo, terá seu entendimento e sua operacionalização simplificados para os empresários.

Lembramos aos leitores que este material é parte integrante de uma série de cartilhas do SEBRAE/MG, que tratam ainda dos seguintes temas: Exportação, Importação, Exportação de Alimentos (Café; Cachaça Artesanal e outras bebidas com ou sem álcool), Exportação de Moda (Calçados e Bolsas; Acessórios: Bijuterias e Joias) e Exportação de Serviços (Tecnologia, Informática e Comunicações, Softwares/Games).

Cordialmente,  
**SEBRAE MINAS**

## 2. INTRODUÇÃO

Nas partes 1 e 2 da Cartilha de Exportação, apresentamos os principais conceitos, as características e formas de exportação, as legislações, os documentos, órgãos governamentais, pagamentos e fluxogramas de operações de exportação no regime geral e no regime simplificado. Nas próximas páginas, apresentaremos, com maior profundidade, como realizar uma exportação de Vestuário e Confecções. Para isso, discorreremos sobre os seguintes temas:

- a) Preparação para exportação de Vestuário e Confecções – Requisitos técnicos;
- b) Características e informações de etiquetagem para exportação de Vestuário e Confecções;
- c) Etiquetagem específica para produtos têxteis – Vestuário e Confecções;
- d) Registro de marca no INPI;
- e) Registros e habilitações para exportação: RADAR e SISCOMEX;
- f) Embalagens para exportação de Vestuário e Confecções;
- g) Identificação de mercados de destino para exportação de Vestuário e Confecções;
- h) Instituições públicas e privadas de orientação e apoio à exportação;
- i) Identificação de potenciais compradores (importadores) de Vestuário e Confecções;
- j) Envio de amostras de Vestuário e Confecções para o exterior;
- k) Custos de envio de amostras de Vestuário e Confecções para o exterior;
- l) Simulação com custos de envio de Vestuário e Confecções;
- m) Contratação de transporte internacional (frete), seguro de transporte internacional e câmbio de exportação;
- n) Recebimento dos valores relativos à exportação de Vestuário e Confecções.

### 3. PREPARAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES — REQUISITOS TÉCNICOS

Etapa	Passo	
1	O quê	Requisitos técnicos para exportação de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Para atendimento às exigências dos órgãos anuentes brasileiros e às normas internacionais para o setor de Vestuário e Confeções.
3	Onde	<p>Consultar as seguintes instituições:</p> <p><b>Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT):</b> é o órgão responsável pela normalização técnica no país e representante da ISO (<i>International Organization for Standardization</i>), da COPANT (Comissão Panamericana de Normas Técnicas), da AMN (Associação Mercosul de Normalização) e da IEC (<i>International Electrotechnical Commission</i>) no Brasil. A ABNT atua na área de certificação e oferece credibilidade internacional. Seus certificados são aceitos na Europa, nos Estados Unidos e em países da América do Sul. A certificação consiste em atestar publicamente, por escrito, que determinado produto, processo ou serviço está em conformidade com determinados requisitos, que podem ser nacionais, estrangeiros ou internacionais. A certificação assegura qualidade, possibilitando competitividade à empresa. Por intermédio da ABNT, você pode obter, entre outros, os seguintes certificados:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>Certificado de Registro de Empresa ABNT:</u> atesta a qualidade de uma empresa em relação aos requisitos de uma das normas da série NBR ISO 9000.</li> <li>2. <u>Certificado de Marca de Conformidade ABNT:</u> atesta a qualidade e aptidão ao uso do produto.</li> <li>3. <u>Certificado de Conformidade ABNT:</u> atesta que os produtos e serviços de uma empresa atendem aos requisitos das normas nacionais ou internacionais.</li> <li>4. <u>Certificado do Rótulo Ecológico ABNT - Qualidade Ambiental:</u> atesta que um produto atende a critérios ambientais de excelência.</li> </ol> <p>Quando a certificação é feita por um organismo certificador que, assim como a ABNT, possui acordos de reconhecimento com outros países, evita-se a necessidade de certificação pelo país de destino. Se as normas nacionais a serem aplicadas são equivalentes às normas dos países de destino ou às internacionais, a certificação de acordo com essas normas protege o exportador de barreiras técnicas ao comércio. No endereço eletrônico a seguir, você pode consultar todas as informações necessárias: <a href="http://www.abnt.org.br">www.abnt.org.br</a>.</p> <p><b>Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro):</b> tem como missão fortalecer as empresas nacionais por meio da disponibilização de instrumentos essenciais à melhoria da qualidade de seus produtos e serviços. Para isso, o Inmetro congrega as competências necessárias para a elevação dos padrões de qualidade da indústria nacional, fundamentais para o aumento da sua produtividade e competitividade. Entre as competências e atribuições do Inmetro, destacam-se:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomentar a utilização de técnicas de gestão da qualidade na indústria nacional;</li> <li>• Difundir informações tecnológicas, notadamente sobre metrologia, normas, regulamentos técnicos e qualidade;</li> <li>• Fornecer ao exportador brasileiro informações relativas ao comércio exterior, com o intuito de auxiliá-lo na superação de barreiras técnicas;</li> <li>• Fortalecer a participação do país nas atividades internacionais relacionadas com metrologia e qualidade, além de promover o intercâmbio com entidades e organismos internacionais.</li> </ul> <p>Para mais informações, acesse o endereço eletrônico: <a href="http://www.inmetro.gov.br">www.inmetro.gov.br</a>.</p>

Etapa	Passo	
3	Onde	<b>Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confeções (Abit):</b> a Abit mantém uma estrutura física e intelectual para dar suporte e orientação aos associados, atendendo a todas as demandas da cadeia têxtil, que inclui as empresas produtoras de fibras naturais, artificiais e sintéticas, passando pelas fiações, beneficiadoras, tecelagens e indo até as confecções. Todas as atividades realizadas pela equipe de colaboradores e consultores visam a apoiar o desenvolvimento sustentável das empresas do setor, bem como a defender seus interesses junto aos órgãos governamentais e entidades nacionais e internacionais. Com trabalho integrado, a Abit quer tornar o setor têxtil e de confecção brasileiro uma referência em tecnologia e inovação no cenário mundial. Para mais informações, acesse o site: <a href="http://www.abit.org.br">www.abit.org.br</a> .
4	Como	Por meio da consulta direta presencial ou de formulários eletrônicos nos endereços indicados acima.
5	Quem	O próprio fabricante, exportador ou representante legal da empresa.
6	Quando	A qualquer momento, antes de realizar a operação de exportação.

## 4. CARACTERÍSTICAS E INFORMAÇÕES DE ETIQUETAGEM PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Características e informações de etiquetagem para a exportação de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	<p>A etiqueta é um componente obrigatório em qualquer produto têxtil, segundo normas nacionais e internacionais, e as informações que ela traz são tão importantes quanto aquelas presentes nos rótulos de alimentos. Elas informam sobre a composição, a origem e os cuidados de conservação dos produtos e são fundamentais para os consumidores que precisam se prevenir de reações alérgicas a determinadas fibras ou filamentos têxteis.</p> <p>Trata-se de um item obrigatório, independentemente do país de destino. Aconselhamos consultar a legislação do país importador sobre as informações obrigatórias que deverão constar tanto na etiqueta quanto nas embalagens. A legislação específica de um país pode ser consultada, inicialmente, no endereço da autoridade congênere do país em questão.</p> <p>Como exemplo, indicamos este link do <i>Office of Textiles and Apparel</i> (OTEXA), que é a autoridade competente dos Estados Unidos da América do Norte: <a href="http://otexa.trade.gov/us_labeling.htm">http://otexa.trade.gov/us_labeling.htm</a>.</p> <p>Consulte também este link do <i>Federal Trade Commission</i> (FTC): <a href="https://www.ftc.gov/">https://www.ftc.gov/</a>.</p> <p>A <i>Textile Fabric Products Identification Act</i> (Lei de Identificação de Produtos com Fibras Têxteis) e a <i>Wool Products Labeling Act</i> (Lei de Identificação de Produtos de Lã) determinam as informações que devem constar nas etiquetas de todos os artigos têxteis importados.</p> <p><u>Informações sobre o produto:</u> As fibras ou os fios com maior percentual devem vir em primeiro lugar, e as fibras com percentual de 5% ou menos devem ser informadas como “outras fibras”.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Nome da fibra, seu percentual em relação ao peso bruto do produto, outras fibras presentes e seus respectivos percentuais;</li> <li>2) Nome do fabricante e número de identificação do distribuidor nos EUA, na <i>Federal Trade Commission</i> (Comissão Federal de Comércio);</li> <li>3) País de fabricação.</li> </ol>

Etapa	Passo	
2	Por quê	Caso necessite de endereços ou informações de contato de órgãos anuentes de outros países, você pode consultar a série “Como Exportar”, disponível no endereço eletrônico <a href="http://www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar">www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar</a> . Lá, você encontrará os endereços e contatos de órgãos da Saúde e Agricultura do país selecionado. Outra maneira é contratar uma empresa especializada em comércio exterior ou então os serviços das Câmaras de Comércio e Indústria. Neste endereço, você encontra as diversas câmaras de comércio exterior no Brasil: <a href="http://fcce.com.br/afiliados/">http://fcce.com.br/afiliados/</a> .
3	Onde	Todas as informações sobre etiquetagem podem ser encontradas no endereço <a href="http://www.inmetro.gov.br/inovacao/publicacoes/cartilhas/textil/textil.pdf">www.inmetro.gov.br/inovacao/publicacoes/cartilhas/textil/textil.pdf</a> , nos endereços indicados acima e nas referências bibliográficas no final desta cartilha.
4	Como	Por meio da consulta direta presencial ou de formulários eletrônicos nos endereços indicados acima.
5	Quem	O próprio fabricante, exportador ou representante legal da empresa.
6	Quando	A qualquer momento, antes de realizar a operação de exportação.

## 5. ETIQUETAGEM ESPECÍFICA PARA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS TÊXTEIS — VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Etiquetagem específica para exportação de produtos têxteis – Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Para atender a normas internacionais e à Resolução nº 02, de 6 de maio de 2008, que dispõe sobre a aprovação do Regulamento Técnico Mercosul Sobre Etiquetagem de Produtos Têxteis.
3	Onde	As informações sobre etiquetagem específica de produtos têxteis estão no seguinte endereço eletrônico: <a href="http://www.inmetro.gov.br/legislacao/resc/pdf/RESC000213.pdf">http://www.inmetro.gov.br/legislacao/resc/pdf/RESC000213.pdf</a>
4	Como	Por meio da consulta direta presencial no IPEM/MG, que se localiza na Rua Cristiano França Teixeira Guimarães, nº 80, Bairro Cinco, Contagem/MG – CEP: 32010-130. O telefone para contato é (31) 3399-7100, e o contato também pode ser feito pelo site: <a href="http://www.ipem.mg.gov.br/fale-conosco">www.ipem.mg.gov.br/fale-conosco</a> .  Acesse também os formulários eletrônicos diretamente no site do INMETRO: <a href="http://www.inmetro.gov.br">www.inmetro.gov.br</a> .
5	Quem	O próprio fabricante, exportador ou representante legal da empresa.
6	Quando	A qualquer momento, antes de realizar a operação de exportação.



## 6. REGISTRO DE MARCA DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Registro de marca de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Para garantir a propriedade e o uso do produto nos mercados local, regional, estadual, nacional e internacional.
3	Onde	Todas as informações sobre registro de marca estão disponíveis no endereço eletrônico <a href="https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas">https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas</a> .
4	Como	Acessando o endereço eletrônico disponibilizado acima, efetuando o cadastro e seguindo as 5 etapas para o registro da marca: 1) Busca prévia; 2) Pagamento da taxa de registro; 3) Início do pedido de registro da marca; 4) Registro no sistema e-Marcas do INPI; 5) Acompanhamento do pedido de registro da marca pelo site da RPI.
5	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
6	Quando	Previamente à colocação do produto para comercialização/exportação.

## 7. PREPARAÇÃO PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES: REGISTRO NO SISTEMA RADAR E NO SISTEMA SISCOMEX

Etapa	Passo	
1	O quê	Registro no Sistema de Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR).
2	Por quê	<p>Por exigência legal, conforme estabelecido na <u>Instrução Normativa nº 1.603, de 15 de dezembro de 2015</u>, que regulamenta o registro para exportar.</p> <p>De acordo com essa legislação, todas as pessoas físicas e jurídicas que desejem exportar ou importar estão obrigadas a se cadastrar no Sistema de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR) e no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), habilitando-se a realizar a operação em quaisquer das unidades de alfândega brasileira (portos, aeroportos e pontos de fronteira que contam com alfândega).</p> <p>O Empresário Individual e o Microempreendedor Individual (MEI) serão habilitados como Pessoa Jurídica.</p>
3	Onde	Por meio do sistema eletrônico da Receita Federal do Brasil.
4	Quem	<p>As modalidades de habilitação no RADAR são: Pessoa Jurídica e Pessoa Física. A modalidade Pessoa Jurídica está subdividida nas submodalidades: expressa, ilimitada e limitada.</p> <p><b>Pessoa Jurídica:</b></p> <p><u>Expressa</u>: habilitação para pessoa jurídica que pretenda realizar operações de exportação, sem limite de valores, e de importação, cujo somatório dos valores, em cada período consecutivo de 6 (seis) meses, seja inferior ou igual a US\$ 50,000.00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América).</p> <p><u>Limitada</u>: habilitação para pessoa jurídica cuja capacidade financeira comporte realizar operações de importação cuja soma dos valores, em cada período consecutivo de 6 (seis) meses, seja superior a US\$ 50,000.00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América) e igual ou inferior a US\$ 150,000.00 (cento e cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América).</p>

Etapa	Passo	
4	Quem	<u>Limitada</u> : habilitação para pessoa jurídica com capacidade financeira que permita realizar operações de importação cuja soma dos valores seja superior a US\$ 150,000.00 (cento e cinquenta mil dólares dos Estados Unidos da América).  <b>Pessoa Física</b> : no caso de habilitação do próprio interessado, inclusive quando qualificado como produtor rural, artesão, artista ou assemelhado.
5	Quando	Antes de realizar qualquer operação de exportação. Ficar atento aos prazos de validade de cada habilitação.

## 8. HABILITAÇÃO NO SISTEMA RADAR PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Habilitação no Sistema de Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR) para exportar e importar.
2	Por quê	Por exigência legal da Secretaria da Receita Federal, em atendimento à <u>Instrução Normativa nº 1.603, de 15 de dezembro de 2015</u> .
3	Onde	Na Receita Federal, em seu site oficial: <a href="http://receita.economia.gov.br/interface/lista-de-servicos/aduana/habilitacao-importar-exportar">http://receita.economia.gov.br/interface/lista-de-servicos/aduana/habilitacao-importar-exportar</a> .
4	Quem	O próprio empreendedor, seu procurador ou despachante aduaneiro habilitado.
5	Quando	Antes de realizar qualquer operação de exportação.
6	Como	<p><b>O primeiro passo para a habilitação no RADAR é a obtenção de Certificado Digital.</b> Com esse certificado, você terá acesso ao Portal e-CAC da Receita Federal, onde poderá realizar, on-line, o envio dos documentos necessário ao processo administrativo de homologação.</p> <p>O certificado digital deverá ser obtido através das Autoridades Certificadoras Habilitadas. A Receita indica a lista das autoridades neste endereço eletrônico: <a href="http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/senhas-e-procuracoes/senhas/certificados-digitais/orientacoes-sobre-emissao-renovacao-e-revogacao-de-certificados-digitais-e-cpf-ou-e-cnpj">http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/senhas-e-procuracoes/senhas/certificados-digitais/orientacoes-sobre-emissao-renovacao-e-revogacao-de-certificados-digitais-e-cpf-ou-e-cnpj</a>.</p> <p><b>O segundo passo é o levantamento dos documentos a serem apresentados.</b> Os documentos exigidos para a habilitação no SISCOMEX/RADAR são:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Requerimento para habilitação, que pode ser obtido no endereço eletrônico: <a href="http://receita.economia.gov.br/formularios/aduana-e-comercio-exterior/siscomex/anexo_iv-termo-de-responsabilidade.odt/view">http://receita.economia.gov.br/formularios/aduana-e-comercio-exterior/siscomex/anexo_iv-termo-de-responsabilidade.odt/view</a>.</li> </ol> <p>Entre os dados gerais a serem informados, destacamos a necessidade de se ter em mãos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) o valor do capital social efetivamente integralizado pela empresa (no caso de Pessoa Jurídica);</li> <li>b) no caso de o pedido ser protocolizado por procurador, os dados completos do advogado, o qual não poderá ser habilitado como responsável nos sistemas informatizados (SISCOMEX ou outros);</li> <li>c) no caso de Pessoa Física que irá delegar as tarefas relacionadas ao despacho aduaneiro, os dados completos do despachante credenciado.</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>2) Cópia autenticada do documento de identificação do responsável legal pela pessoa jurídica e do signatário do requerimento, se forem pessoas distintas.</li> <li>3) Instrumento de mandato, quando for o caso.</li> </ol>



Etapa	Passo	
6	Como	<p>4) Contrato Social / Última alteração realizada no Contrato Social.</p> <p>5) Certidão Simplificada da Junta Comercial (expedida há, no máximo, 90 dias).</p> <p>6) Comprovação de inscrição “habilitada/ativa” do estabelecimento matriz no Sintegra; caso esta não seja obrigatória, apresentar justificativa por escrito, assinada pelo responsável da empresa.</p> <p>7) Formulário de Cadastramento Inicial e Atualização de Responsáveis e Representantes Legais, que pode ser obtido no endereço: <a href="http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/importacao-e-exportacao/habilitacao/habilitacao-de-intervenientes/formularios">http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/importacao-e-exportacao/habilitacao/habilitacao-de-intervenientes/formularios</a>.</p> <p>No item V (Especificação dos Sistemas e Perfis), no campo <u>Sistemas</u>, preencher: “SISCOMEX”. Já no campo <u>Perfis</u>, escrever “Responsável”. Assinar e reconhecer firma em cartório.</p> <p>8) Declaração firmada pelo próprio requerente de que todos os documentos apresentados neste processo conferem com o original.</p> <p>Esses documentos deverão ser digitalizados, frente e verso, e salvos em formato PDF. Lembre-se, ainda, de que o e-Processo não aceita arquivos maiores do que 14 MB.</p> <p><b>O terceiro e último passo é o envio dos documentos.</b> As Solicitações de Juntada de Documento (SJD) serão realizadas on-line no Portal e-CAC, no caminho: Processos Digitais (e-Processo) &gt; Meus Processos &gt; Coluna Ações &gt; Solicitar Juntada de Documento.</p> <p>Para mais informações, acesse o Manual das Funcionalidades do e-Processo: <a href="http://receita.economia.gov.br/acesso-rapido/processos/processo-digital/arquivos-e-imagens/manual-das-funcionalidades-do-e-processo.pdf">http://receita.economia.gov.br/acesso-rapido/processos/processo-digital/arquivos-e-imagens/manual-das-funcionalidades-do-e-processo.pdf</a>.</p> <p>Vale ressaltar que o contribuinte que não quiser ter esse trabalho pode valer-se do auxílio de empresas devidamente especializadas em comércio exterior e que já possuam prática nos processos de requerimento de habilitação.</p>

## 9. EMBALAGENS PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Tipos de embalagens e cuidados relacionados ao manuseio e transporte de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Os sucessivos manuseios e o transporte internacional para exportação exigem embalagens mais adequadas, sejam elas primárias ou secundárias. No caso de Vestuário e Confeções, utilizam-se caixas de papel cartão, sacos de papel e sacos plásticos, entre outros materiais, independentemente do volume das remessas (grandes ou pequenas quantidades).
3	Onde	Existem vários fornecedores e desenvolvedores de embalagens. No site da Associação Brasileira da Indústria de Embalagens (ABRE), você encontra uma lista de instituições setoriais e pode consultar empresas fabricantes de embalagens e congêneres: <a href="http://www.abre.org.br/associados/">http://www.abre.org.br/associados/</a> .
4	Como	Consultar empresas especializadas em fabricação de embalagens, bem como empresas de transporte internacional de carga.
5	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
6	Quando	Previamente à colocação do produto para comercialização/exportação.

## 10. IDENTIFICAÇÃO DE MERCADOS DE DESTINO PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Identificação de mercados de destino / promoção comercial e vendas internacionais de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	<p>A participação em feiras, no Brasil e no exterior, é uma opção para apresentar o seu produto para potenciais compradores. Além da oportunidade de se mostrar em estandes, frequentemente as feiras organizam rodadas de negócios, em que são agendadas reuniões individuais entre vendedores e potenciais compradores. Num primeiro momento, sugerimos participar apenas como visitante, para conhecer melhor os concorrentes, potenciais compradores e o mercado de um modo geral.</p> <p>No exterior, há muitas feiras e eventos no setor de Vestuário, Têxteis e Confeções, e instituições como APEX-BRASIL, MRE, MDIC, FAEMG, FIEMG, SEBRAE, ABRAVEST e ABIT podem lhe indicar as melhores opções.</p>
3	Onde	<p>Para indicações de feiras e eventos internacionais, consulte os seguintes endereços eletrônicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calendário Apex-Brasil: <a href="http://www.apexbrasil.com.br/Calendario/Index">www.apexbrasil.com.br/Calendario/Index</a>.</li> <li>• Invest &amp; Export Brasil: <a href="http://www.investexportbrasil.gov.br/participe-de-eventos">www.investexportbrasil.gov.br/participe-de-eventos</a>.</li> <li>• ABRAVEST: <a href="http://abravest.org.br/site/abravest-2/feiras-e-eventos/">http://abravest.org.br/site/abravest-2/feiras-e-eventos/</a>.</li> <li>• ABIT: <a href="http://www.abit.org.br/agenda">www.abit.org.br/agenda</a>.</li> </ul>
4	Como	Presencialmente ou por meio de representantes, distribuidores, Empresa Comercial Exportadora/Importadora ou <i>Trading Company</i> .
5	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
6	Quando	Após obter todos os registros, habilitações, certificações e documentos para exportação.

## 11. NECESSIDADE DE PREPARAÇÃO PARA PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS, RODADAS DE NEGÓCIOS OU MISSÕES COMERCIAIS INTERNACIONAIS

Etapa	Passo	
1	O quê	Participação em feiras, rodadas de negócios ou missões comerciais internacionais.
2	Por quê	<p>É de vital importância, antes da participação em um evento internacional, providenciar o material promocional completo, como catálogos técnicos do produto, amostras, certificados e documentos em inglês e no idioma do local onde se realizará o evento, listas de preços com os INCOTERMS (EXW, FCA, FOB, CFR e CIF), cartões de visita, folhinhos, etc.</p> <p>Esses materiais auxiliarão na condução da negociação e facilitarão o processo de fechamento de contrato internacional.</p>
3	Onde	A série "Como Exportar", publicada pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE), traz informações importantes sobre comercialização e promoção comercial internacional. Confira no seguinte endereço eletrônico: <a href="http://www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar">www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar</a> .
4	Como	Presencialmente ou por meio de representantes, distribuidores, Empresa Comercial Importadora/Exportadora ou <i>Trading Company</i> .
5	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
6	Quando	Após definidos o mercado-alvo e os produtos a serem comercializados no evento internacional.

## 12. INSTITUIÇÕES PÚBLICAS E PRIVADAS DE ORIENTAÇÃO E APOIO À EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Orientações e apoio em ações de promoção e comercialização.
2	Por quê	Possibilidades de promoção comercial e contatos com compradores, importadores, distribuidores e representantes. Acesso a informações sobre o mercado internacional.
3	Onde	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit): <a href="http://www.abit.org.br">www.abit.org.br</a>.</li> <li>• Apex-Brasil: <a href="https://portal.apexbrasil.com.br/participe-dos-nossos-projetos-com-as-entidades-setoriais/">https://portal.apexbrasil.com.br/participe-dos-nossos-projetos-com-as-entidades-setoriais/</a>.</li> <li>• FIEMG: <a href="http://www7.fiemg.com.br/fiemg/produto/missoes-e-feiras-internacionais">www7.fiemg.com.br/fiemg/produto/missoes-e-feiras-internacionais</a>.</li> <li>• MDIC: <a href="http://www.aprendendoaexportar.gov.br/">http://www.aprendendoaexportar.gov.br/</a>.</li> <li>• MRE: <a href="http://www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar">www.investexportbrasil.gov.br/serie-como-exportar</a>.</li> <li>• Portais da Moda: <a href="https://www.facebook.com/portaisdamoda">https://www.facebook.com/portaisdamoda</a>.</li> <li>• SEBRAE: das 8h às 18h30, em dias úteis, pelo telefone 0800 570 0800 ou pelo site: <a href="https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faleconosco">https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faleconosco</a>.</li> </ul>
4	Como	Consultas pelos sites institucionais, por telefone, e-mail ou presencialmente nos órgãos indicados acima.
5	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
6	Quando	Previamente à colocação do produto para comercialização/exportação.

## 13. IDENTIFICAÇÃO DE POTENCIAIS COMPRADORES (IMPORTADORES) PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Como identificar, selecionar e pesquisar compradores no exterior.
2	Por quê	Para identificar, selecionar e pesquisar possíveis compradores no exterior.
3	Onde	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rodadas de negócios e feiras de negócios internacionais organizadas por instituições nacionais ou estrangeiras.</li> <li>• Associações e Federações de Comércio e Indústria.</li> <li>• Apex-Brasil: Agência de Promoção de Exportações. Esse órgão do governo brasileiro realiza ações e programas para promoção do relacionamento entre empresas brasileiras e clientes estrangeiros. Consulte o site para conhecer as condições: <a href="http://www.apexbrasil.com.br/conecte-se-com-compradores">www.apexbrasil.com.br/conecte-se-com-compradores</a>.</li> <li>• MRE: o Ministério das Relações Exteriores possui, em suas embaixadas no exterior, o Setor de Promoção Comercial e disponibiliza um catálogo de empresas estrangeiras, concorrências públicas internacionais, oportunidades de negócios, além de publicações sobre pesquisas de mercados e países. Todas essas informações estão disponíveis neste endereço: <a href="http://www.investexportbrasil.gov.br/encontre-compradores">www.investexportbrasil.gov.br/encontre-compradores</a>.</li> </ul>

Etapa	Passo	
3	Onde	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Câmaras Bilaterais de Comércio e Indústria: essas instituições disponibilizam informações e oportunidades comerciais internacionais, além de ofertar missões, feiras e rodadas de negócios internacionais. Saiba mais no site da Federação das Câmaras de Comércio Exterior (FCCE): <a href="http://www.fcce.org.br">www.fcce.org.br</a>.</li> <li>• Comerciais Exportadoras/Importadoras ou <i>Trading Companies</i>: são empresas privadas que realizam a exportação mediante comissão ou então efetuam a compra no mercado interno e, posteriormente, realizam a exportação no próprio nome da <i>trading</i>. Para mais informações sobre essas instituições, consulte o endereço: <a href="http://www.braziliansuppliers.com.br">www.braziliansuppliers.com.br</a>.</li> <li>• SEBRAE: anualmente, mediante dotação orçamentária, o Sebrae realiza feiras, missões e rodadas de negócios internacionais. Para saber a respeito, basta entrar em contato das 8h às 18h30, em dias úteis, pelo telefone 0800 570 0800 ou por meio do site: <a href="https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faleconosco">https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/faleconosco</a>.</li> </ul>
4	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
5	Quando	Previamente à colocação do produto para comercialização/exportação.

## 14. ENVIO DE AMOSTRAS DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Como promover o envio de amostras para o exterior.
2	Por quê	Para atender às normas e aos regulamentos de comércio exterior brasileiro e comércio internacional.
3	Onde	Para efetuar o envio da mercadoria ao importador, o exportador deverá contratar uma empresa de transporte internacional de carga ou um agente transitário de carga. No caso do serviço expresso ou do regime simplificado de exportação, quem executará o transporte internacional será uma empresa de Courier ou a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos - Correios.
4	Quem	Por meio de empresas de transporte de cargas internacionais, agentes transitários de cargas, Correios ou empresas de Courier.
5	Quando	O próprio exportador, por meio da terceirização desse serviço, prestado pelas empresas citadas.
6	Como	<p>Todas as vezes que o comprador/importador no exterior solicitar uma amostra, a contratação do transporte internacional poderá ser realizada previamente ao embarque e com prazos que permitam realizar os trâmites burocráticos aduaneiros no Brasil e no exterior.</p> <p>Consulte o site dos Correios para mais detalhes: <a href="https://www.correios.com.br/enviar-e-receber/exportacao">https://www.correios.com.br/enviar-e-receber/exportacao</a>.</p> <p>Consulte também os sites de Couriers; por exemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• DHL: <a href="http://www.dhl.com.br/pt/express/servicos_de_exportacao.html">www.dhl.com.br/pt/express/servicos_de_exportacao.html</a>.</li> <li>• FEDERAL EXPRESS (FEDEX): <a href="http://www.fedex.com/br/index.html">www.fedex.com/br/index.html</a>.</li> <li>• TNT: <a href="http://www.tnt.com/express/pt_br/site/home.html">www.tnt.com/express/pt_br/site/home.html</a>.</li> </ul>

## 15. CUSTOS DE ENVIO DE AMOSTRAS OU EXPORTAÇÕES DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES EM VALOR ATÉ US\$ 50,000.00 E EM PESO ATÉ 30 KG

Etapa	Passo	
1	O que	Custos de envio de amostras de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Para simular o envio de amostra de produto solicitada pelo comprador/importador, seja para promoção comercial, análise ou testes.
3	Onde	No site dos Correios: <a href="http://www2.correios.com.br/sistemas/efi/consulta/precos/default.cfm">www2.correios.com.br/sistemas/efi/consulta/precos/default.cfm</a> .
4	Quem	O próprio exportador, por meio de terceirização desse serviço, prestado pelas empresas indicadas.
5	Quando	Todas as vezes que o comprador/importador no exterior solicitar uma amostra, a contratação do transporte internacional poderá ser realizada previamente ao embarque e com prazos que permitam realizar os trâmites burocráticos aduaneiros no Brasil e no exterior.
6	Como	<p>1) Por meio do serviço Exporta Fácil dos Correios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inserir os seguintes dados: tipos de mercadoria, CEP da origem da postagem, peso em gramas, país e cidade de destino final, tipo de embalagem e tamanho da caixa/embalagem. Em seguida, o sistema disponibilizará os pesos máximos e os valores dos serviços, que dependerão de sua escolha e conveniência.</li> </ul> <p>2) Por meio de empresas de Remessa Expressa ou Courier, como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• DHL: <a href="http://www.dhl-usa.com/en/express/shipping/rate_and_transit_guide.html">www.dhl-usa.com/en/express/shipping/rate_and_transit_guide.html</a>.</li> <li>• Federal Express (FEDEX): <a href="https://www.fedex.com/ratefinder/home?cc=br&amp;language=pt">https://www.fedex.com/ratefinder/home?cc=br&amp;language=pt</a>.</li> </ul> <p>Antes de efetuar a remessa por qualquer prestador de serviços, consulte as exigências do país do importador em relação às normas de envio.</p>



## 16. SIMULAÇÃO DE CUSTOS DE ENVIO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Custos de envio de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Para simular o envio de produto solicitado pelo comprador/importador.
3	Onde	No endereço eletrônico do simulador de preços do MDIC: <a href="http://simuladordepreco.mdic.gov.br/">http://simuladordepreco.mdic.gov.br/</a> .
4	Quem	O próprio empresário ou seu representante legal.
5	Quando	Todas as vezes que o empresário/exportador precisar formar preço para exportação e responder à cotação do comprador/importador no exterior.
6	Como	<p>1) Por meio do Simulador de Preço de Exportação do MDIC: <a href="http://simuladordepreco.mdic.gov.br/">http://simuladordepreco.mdic.gov.br/</a>.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inserir os seguintes dados: INCOTERM, preço da mercadoria em Reais no mercado interno sem IPI, taxas dos tributos internos ICMS, PIS e COFINS, despesas de mercado interno e despesas de exportação, taxa de câmbio.</li> <li>• Em seguida, o sistema disponibilizará o preço da mercadoria a ser exportada.</li> </ul> <p>2) Por meio da contratação de serviços de empresas de consultoria ou assessoria em comércio exterior.</p>

## 17. CONTRATAÇÃO DE SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Contratação de seguro de transporte internacional para exportação de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	<p>Dependerá da modalidade de negociação pactuada entre o exportador e o importador, ou seja, se há ou não previsão de contratação de seguro de transporte internacional, o que está disciplinado na Publicação 723 - INCOTERMS 2020 da CCI, Paris-França.</p> <p>A contratação do seguro de transporte internacional dependerá das condições do INCOTERM pactuado.</p>
3	Onde	A contratação de seguro de transporte internacional será efetuada em bancos autorizados e corretoras de seguros habilitadas, as quais você pode conferir no site da SUSEP: <a href="http://www.susep.gov.br/menu/informacoes-ao-publico/mercado-supervisionado/entidades-supervisionadas">http://www.susep.gov.br/menu/informacoes-ao-publico/mercado-supervisionado/entidades-supervisionadas</a> .
4	Quem	O exportador, seu representante legal ou o contratante.
5	Quando	No momento da negociação internacional, ao ser definido o INCOTERM pactuado.
6	Como	A contratação do seguro de transporte internacional inicia-se antes do embarque das cargas no veículo de transporte (seja navio, aeronave, caminhão ou vagão ferroviário), no local de origem da viagem. A cobertura termina com a entrega da mercadoria no armazém do consignatário, ou outro armazém, depósito ou quaisquer outros locais de estocagem no destino final.



Etapa	Passo	
6	Como	<p>Há duas formas de apólices de seguros de transporte internacional de mercadorias:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) <u>Apólice avulsa ou específica</u>: essa apólice é emitida para cobrir somente um embarque.</li> <li>2) <u>Apólice aberta ou a averbar</u>: essa apólice é emitida para acobertar uma série de futuros embarques. Nessa modalidade, cada embarque é informado à seguradora por meio de uma “averbação”, que poderá ser diária, semanal, quinzenal ou mensal, e o respectivo prêmio de seguro será cobrado mensalmente por uma fatura. As averbações serão efetuadas antes de se iniciar o “risco”. Mesmo que o segurado não possua todas as informações necessárias sobre o embarque, ele emitirá uma “averbação provisória”, a qual será ratificada posteriormente, em caráter definitivo, com todas as informações sobre a operação.</li> </ol> <p>Então, a contratação ocorrerá em operadora/corretora/corretor de seguros ou bancos autorizados. A cotação será realizada por e-mail, telefone ou presencialmente com representante do banco, corretora ou seguradora. O contratante deverá apresentar os dados comerciais, financeiros, cambiais, a tipologia da carga, peso bruto e líquido, tipo de embalagem, data de embarque, valor da mercadoria, NCM/SH, origem e destino da carga. Também será necessário entregar os seguintes documentos: Nota Fiscal Eletrônica, Fatura Comercial, Declaração Única de Exportação (DU-E) e <i>Packing List</i>. A empresa contratada emitirá o boleto de câmbio para pagamento do prêmio de seguro e elaborará a apólice que acobertará a carga.</p> <p>A contratação de um seguro de transporte internacional segue as seguintes etapas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Seleção de empresas de seguro de transporte internacional (consulte o <a href="#">site da SUSEP</a> para selecionar as empresas);</li> <li>2) Envio de cotação para as empresas selecionadas;</li> <li>3) Empresa selecionada efetua análise de risco e encaminha proposta de seguro;</li> <li>4) Exportador/contratante avalia propostas recebidas e seleciona a seguradora vencedora da cotação;</li> <li>5) Empresa seguradora vencedora emite boleto para exportador pagar prêmio de seguro;</li> <li>6) Empresa exportadora/contratante paga o prêmio alusivo ao seguro;</li> <li>7) Empresa seguradora emite apólice de seguro e envia ao exportador/contratante;</li> <li>8) Exportador providencia embarque da mercadoria já devidamente segurada.</li> </ol>





## 18. CONTRATAÇÃO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL (FRETE) PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Contratação de frete de transporte internacional em uma operação de exportação.
2	Por quê	<p>Dependerá da modalidade de negociação pactuada entre o exportador e o importador, ou seja, se há ou não previsão de contratação de transporte internacional de carga (frete), o que está disciplinado na Publicação 723 - INCOTERMS 2020 da CCI, Paris-França.</p> <p>A contratação do transporte internacional de carga (frete) dependerá das condições do INCOTERM pactuado.</p> <p>De forma geral, as empresas transitárias de carga internacional, os agentes de carga ou as transportadoras emitem o contrato de transporte internacional consoante esses termos e condições pactuados entre exportador e importador.</p> <p>Os principais custos e despesas, dependendo do meio de transporte utilizado (rodoviário, aéreo ou marítimo), são: tarifa de frete internacional, taxa de emissão de contrato de transporte, taxa de combustível, taxa de consolidação e desconsolidação da carga, taxa de movimentação de carga, taxa de armazenagem e taxa de capatazia.</p>
3	Onde	Por meio da contratação de transporte internacional de carga em empresa de transporte internacional. Para selecionar um prestador de serviço dessa natureza, consulte o seguinte endereço: <a href="http://www.codaca.org.br/novo">www.codaca.org.br/novo</a> .
4	Quem	O exportador contratará os serviços de empresas transitárias de carga, comissárias de despacho, despachantes aduaneiros e empresas de transporte internacional de cargas.
5	Quando	Sempre que ocorrer contratação de transporte internacional.
6	Como	<p>Por meio de cotação com empresas de transporte internacional de cargas que atuam no Brasil ou por seus representantes/agentes, com assinatura de contrato de transporte internacional. A contratação de frete de transporte internacional pode ser realizada diretamente com a empresa de transporte internacional ou por meio dos agentes transitários de carga, as comissárias de transporte internacional ou até mesmo por despachantes aduaneiros.</p> <p><u>O pagamento do frete pode ocorrer de duas formas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frete pré-pago (<i>Freight Prepaid</i>): é o frete pago no local de embarque.</li> <li>• Frete a pagar (<i>Freight Collect</i>): é o frete pago no local de desembarque.</li> </ul> <p><u>Os custos do transporte são influenciados por diversas características, tais como:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo da carga, peso e volume;</li> <li>• Fragilidade;</li> <li>• Tipo de embalagem;</li> <li>• Valor;</li> <li>• Grau de risco e periculosidade da carga/mercadoria;</li> <li>• Distância e localização dos pontos de embarque e desembarque.</li> </ul>

Etapa	Passo	
6	Como	<p><u>A tarifa de frete depende do meio de transporte utilizado:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Frete Marítimo;</li> <li>• Frete Aéreo;</li> <li>• Frete Rodoviário;</li> <li>• Frete Ferroviário.</li> </ul> <p>Portanto, a contratação ocorrerá por meio de empresa de transporte internacional ou agentes de carga. A cotação será realizada por e-mail, telefone ou presencialmente. O contratante deverá apresentar os dados comerciais, financeiros e cambiais, a tipologia da carga, peso bruto e líquido, tipo de embalagem, data de embarque, valor da mercadoria, NCM/SH, origem e destino da carga. Também será necessário entregar os seguintes documentos: Nota Fiscal Eletrônica, Fatura Comercial, Declaração Única de Exportação (DU-E) e <i>Packing List</i>. A empresa contratada emitirá o boleto para pagamento do frete e elaborará o contrato de transporte internacional de carga (BL para o transporte aquaviário, CRT para transporte rodoviário, AWBL para transporte aéreo), que acobertará a carga.</p> <p>A contratação de transporte internacional segue as seguintes etapas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Seleção de empresas de transporte internacional de carga (consulte o <u>site da CO-DACA</u> para selecionar as empresas);</li> <li>2) Envio da cotação para as empresas selecionadas;</li> <li>3) Empresa selecionada efetua análise de risco e encaminha proposta de transporte internacional (frete);</li> <li>4) Exportador/contratante avalia propostas recebidas e seleciona a transportadora vencedora da cotação;</li> <li>5) Empresa transportadora vencedora emite boleto para exportador pagar frete de transporte internacional;</li> <li>6) Empresa exportadora/contratante paga o frete alusivo ao transporte internacional da carga;</li> <li>7) Empresa transportadora emite Conhecimento de Embarque;</li> <li>8) Exportador providencia embarque da mercadoria para exportação.</li> </ol>



## 19. CONTRATAÇÃO DE CÂMBIO PARA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Contratação de câmbio para exportação de Vestuário e Confeções.
2	Por quê	Para providenciar o recebimento da exportação realizada ao exterior e atender à legislação de comércio exterior brasileira e do país do importador, bem como às normas internacionais de comércio.
3	Onde	Nos bancos brasileiros autorizados a operar em câmbio ou corretoras de câmbio e valores mobiliários, seja por ordem de pagamento, por transferência eletrônica (SWIFT) ou por cheque. Para saber as instituições habilitadas a operar no mercado de câmbio, consulte o endereço a seguir:  <a href="https://www.bcb.gov.br/rex/IAMC/Port/Instituicoes/inst_autorizadas.asp">https://www.bcb.gov.br/rex/IAMC/Port/Instituicoes/inst_autorizadas.asp</a> .
4	Quem	O próprio exportador.
5	Quando	Previamente ao embarque da mercadoria, nos casos de pagamento antecipado, ou posteriormente ao embarque, dependendo da modalidade de negociação realizada com o importador.
6	Como	Para contratar câmbio de exportação, você deve efetuar contato com o banco onde possui conta corrente e solicitar a contratação. Para isso, basta apresentar os documentos exigidos ( <i>Pro Forma Invoice</i> nos casos de pagamento antecipado de exportação; Carta de Crédito, Remessa ou Cobrança Documentária nos demais casos), apresentar a Declaração Única de Exportação (DU-E), <i>Commercial Invoice</i> , Conhecimento de Embarque e outros documentos que a legislação exigir. A grande maioria dos bancos brasileiros oferece contratação de câmbio on-line. Para isso, bastará ao exportador instalar os programas ou aplicativos em seu celular ou computador e, em seguida ao contato eletrônico, encaminhar os documentos por via eletrônica às carteiras de câmbio do banco em que foi realizada a operação.



## 20. RECEBIMENTO DO PAGAMENTO DE UMA EXPORTAÇÃO DE VESTUÁRIO E CONFECÇÕES

Etapa	Passo	
1	O quê	Recebimento de uma exportação de Vestuário e Confeções, realizada ou a realizar.
2	Por quê	No âmbito nacional, os pagamentos de uma operação de exportação são regulados por um conjunto de normas da Receita Federal e do Banco Central do Brasil. Já no âmbito internacional, existe regulação específica sobre o tema.
3	Onde	Por meio de <u>bancos e corretoras de câmbio autorizadas pelo Banco Central do Brasil</u> e operadas de Cartão de Crédito.
4	Quem	O próprio exportador.
5	Quando	Nos casos de pagamento antecipado, Cartão de Crédito e <i>PayPal</i> . Nos demais casos, pode-se receber o pagamento previamente ao embarque, durante o embarque ou após o embarque da mercadoria, dependendo das condições contratadas e previstas no contrato comercial de compra e venda internacional.
6	Como	<p>Pode-se receber as operações de exportação das seguintes formas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Em espécie, seja em moeda nacional – Real (R\$) – ou em moeda estrangeira – Dólares dos Estados Unidos (US\$) ou outra moeda estrangeira conversível, como Euros (E\$), Libra Esterlina (L\$);</li> <li>• Cartão de Crédito;</li> <li>• <i>PayPal</i>;</li> <li>• Pagamento Antecipado;</li> <li>• Cobrança Bancária;</li> <li>• Carta de Crédito.</li> </ul> <p>Acrescentar uma obs AO FINAL:</p> <p>Obs: No caso de recebimento através de Cartão de crédito ou <i>PayPal</i>, verifique com a operadora como é feita a informação da transação internacional para o Banco Central.</p> <p>As formas mais seguras para o vendedor/exportador são, respectivamente, o Pagamento Antecipado, a Carta de Crédito e o Cartão de Crédito. Confira os passos para o recebimento do pagamento:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Após a negociação das condições de venda, informar os dados bancários para o importador efetuar o depósito na conta corrente mantida em banco brasileiro, por meio de ordem de pagamento no exterior. Tão pronto seja confirmado pelo banco brasileiro o recebimento da ordem de pagamento, o exportador promoverá a contratação de câmbio de exportação. No caso de Cartão de Crédito, o importador informará os dados do cartão (crédito) para ser realizado o pagamento/débito.</li> <li>Providenciar os documentos de comércio exterior brasileiro – Nota Fiscal e Declaração Única de Exportação (DU-E) – para início do despacho aduaneiro de exportação. Aguardar o envio pelo exportador dos seguintes documentos: Fatura Comercial, <i>Packing List</i>, Certificado de Origem e, por fim, Conhecimento de Embarque.</li> <li>Efetuar contato com o banco brasileiro onde possuir conta corrente, entregar os documentos de Comércio Exterior Brasileiro (Nota Fiscal, DU-E) e de Comércio Internacional (Fatura Comercial, <i>Packing List</i>, Certificado de Origem, Conhecimento de Embarque).</li> <li>Providenciar a contratação de frete internacional e seguro de transporte internacional, se for o caso.</li> <li>Providenciar o desembaraço de exportação.</li> <li>Entregar ao banco brasileiro as cópias dos documentos de Comércio Exterior Brasileiro e de Comércio Internacional para sua vinculação ao contrato de câmbio.</li> </ol>



## 21. ANEXOS

### ANEXO I

Detalhes de etiqueta para exportação de Vestuário e Confeções.

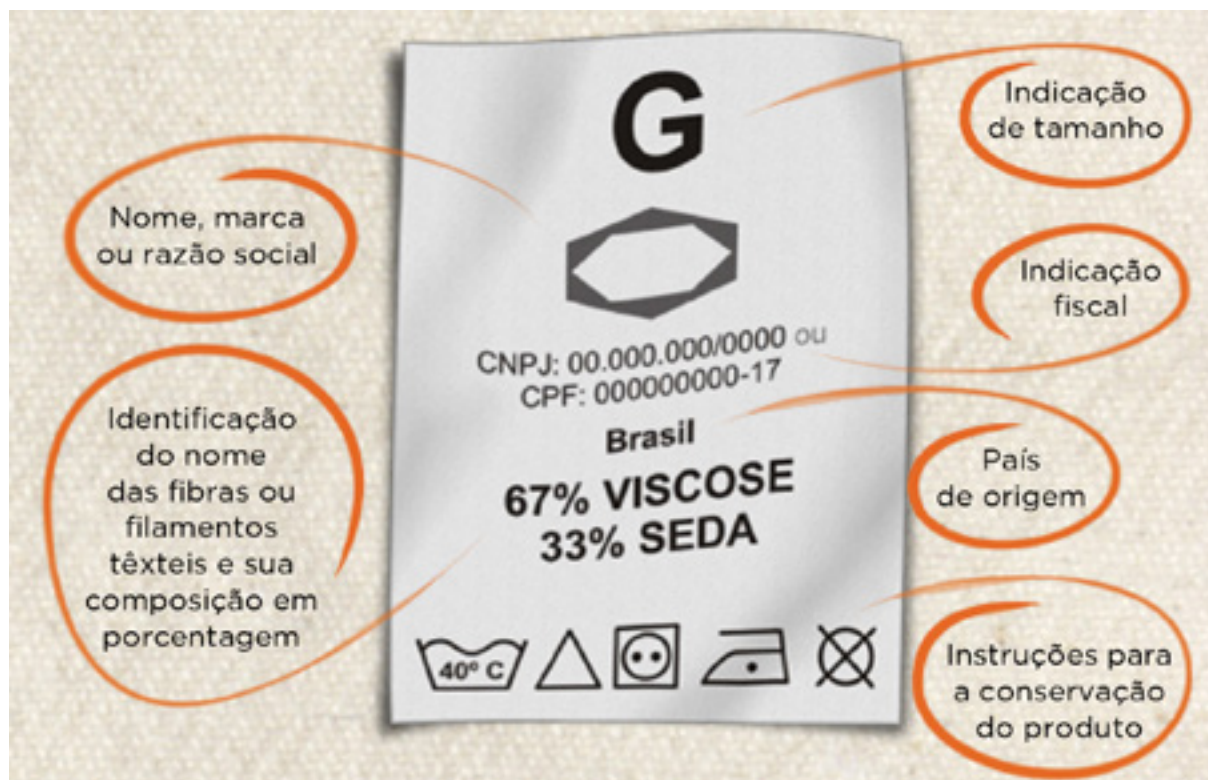


Figura 1: Etiqueta têxtil - Informações obrigatórias.

Fonte: <http://www.inmetro.gov.br/inovacao/publicacoes/cartilhas/textil/textil.pdf>, pág.5.

LAVAR					
	Somente lavagem manual a temperatura máxima de 40° C	Processo a seco	O número indica a temperatura máxima de água	Não permitido	
ALVEJAR					
	Permitido o uso de alvejante	Não usar alvejante a base de cloro	Não usar alvejante	Não usar alvejante	Não usar alvejante
SECAR					
	Secagem	Secagem a temperatura baixa	Secagem a temperatura média	Secagem a temperatura alta	Não secar em tambor
FERRAR					
	Passar a temperatura máxima de 110° C	Passar a temperatura média de 110° C	Passar a temperatura máxima de 110° C	Não passar a ferro	Não passar a ferro
LAVAR/SECAR/SECAR					
	Limpeza a seco com hidrocarboneto	Limpeza a seco com profissional	Limpeza a seco com profissional	Limpeza a seco com profissional	Não lavar a seco

Figura 2: Simbologia utilizada em etiqueta têxtil - Informações obrigatórias.

Fonte: <http://www.inmetro.gov.br/inovacao/publicacoes/cartilhas/textil/textil.pdf>, pág.6.



Figura 3: Embalagem individual para sutiã (plástica).

Fonte: <http://www.abre.org.br/>.



Figura 4: Embalagem individual para roupa íntima masculina (plástica).

Fonte: <http://www.abre.org.br/>.



Figura 5: Embalagem multiuso em papel cartão - Vestuário / Têxteis. Fonte: <http://www.abre.org.br/>.



Figura 6: Embalagem plástica para têxteis: Cama, Mesa e Banho. Fonte: <http://www.abre.org.br/>.

## ANEXO II

Termos Internacionais de Comércio (Incoterms) discriminados pela International Chamber of Commerce (ICC) em sua Publicação nº 723, de 2020: <https://www.fecomercio-mg.org.br/produtos-e-servicos/negocios-internacionais/incoterms-2020/>

### Os Termos 2020 • Regras aplicadas para qualquer modal de transporte

<b>Ex Works (Fábrica)</b>	<p>A responsabilidade do vendedor é colocar a mercadoria à disposição do comprador no pátio da fábrica ou em outro local definido, em data ou período combinado, mas não carregado no veículo de coleta. O vendedor deverá assumir os custos de embalagem, bem como cuidar da devida marcação, conferência de peso, dimensões e quantidade.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ponto crítico:</b> na fábrica ou local designado, à disposição do comprador.</li> <li>• <b>Desembaraço:</b> na exportação e importação por conta do comprador.</li> <li>• <b>Frete internacional:</b> devido ao comprador.</li> <li>• <b>Seguro internacional:</b> devido ao comprador.</li> </ul>
<b>FCA (Transportador livre)</b>	<p>Significa que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando encaminhar as mercadorias à custódia do transportador nomeado pelo comprador, em local designado, desembaraçadas para exportação. É importante observar que o local designado define obrigações de carregamento e descarga, variáveis conforme o local. Se a entrega ocorrer na fábrica do vendedor, este é responsável pelo carregamento e descarga. Ocorrendo em outro lugar, este não assume os custos de descarga.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ponto crítico:</b> caso as partes queiram que as mercadorias sejam entregues na fábrica do vendedor, este deve providenciar o carregamento junto ao transportador indicado pelo comprador. Se de outra forma, o vendedor deve deixar as mercadorias à disposição do comprador, em local designado no país de origem, prontas para descarga.</li> <li>• <b>Desembaraço:</b> na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Frete internacional:</b> devido ao comprador.</li> <li>• <b>Seguro internacional:</b> devido ao comprador.</li> </ul>
<b>CPT (Transporte pago – até o local de destino)</b>	<p>Significa que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando encaminhar as mercadorias à custódia do transportador, pagando pelo transporte da mercadoria até o destino. Este termo pode ser usado para qualquer tipo de transporte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ponto crítico:</b> o momento de entrega das mercadorias do exportador para o primeiro transportador.</li> <li>• <b>Desembaraço:</b> na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Frete internacional:</b> devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Seguro internacional:</b> devido ao comprador.</li> </ul>
<b>CIP (Transporte e seguros pagos – até o local de destino)</b>	<p>O vendedor tem as mesmas obrigações sob o termo CPT, adicionadas de providenciar o seguro. Essa condição pode ser usada para qualquer tipo de transporte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ponto crítico:</b> o momento de entrega das mercadorias do exportador para o primeiro transportador.</li> <li>• <b>Desembaraço:</b> na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Frete internacional:</b> devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Seguro internacional:</b> devido ao vendedor.</li> </ul>
<b>DAP (entregue no lugar)</b>	<p>O vendedor cumpre sua obrigação de entregar as mercadorias quando forem colocadas disponíveis para o comprador, não descarregadas no local de destino no país do importador. Esta condição pode ser usada para qualquer tipo de transporte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ponto crítico:</b> local designado no destino, não descarregado.</li> <li>• <b>Desembaraço:</b> na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Frete internacional:</b> devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Seguro internacional:</b> devido ao vendedor.</li> </ul>
<b>DDP (entregue com direitos pagos)</b>	<p><i>Obs: substituição ao DAT (mudança de 2010 para 2020)</i></p> <p>O vendedor cumpre sua obrigação de entregar as mercadorias quando forem colocadas disponíveis para o comprador e descarregadas no local de destino no país do importador. Note que este é o único termo em que o exportador é obrigado a descarregar a mercadoria no local acordado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ponto crítico:</b> no país do importador, no local designado.</li> <li>• <b>Desembaraço:</b> na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Frete internacional:</b> devido ao vendedor.</li> <li>• <b>Seguro internacional:</b> devido ao vendedor.</li> </ul>

<b>DDP (entregue com direitos pagos)</b>	<p>O vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando coloca a mercadoria desembaraçada para a importação em local designado, não descarregada. Este termo pode ser usado para qualquer modalidade de transporte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Ponto crítico</u>: no país do importador, no local designado.</li> <li>• <u>Desembaraço</u>: na exportação e na importação, devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Frete internacional</u>: devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Seguro internacional</u>: devido ao vendedor.</li> </ul>
<b>Regras aplicadas para o modal aquaviário</b>	
<b>FAS (Porto de embarque designado)</b>	<p>Significa que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega, quando as mercadorias forem colocadas ao longo do costado do navio, no cais ou em barcasas do porto de origem designado, desembaraçadas para a exportação. Este termo só pode ser utilizado no transporte marítimo ou fluvial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Ponto crítico</u>: o costado do navio (cais ou barcasas).</li> <li>• <u>Desembaraço</u>: na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Frete internacional</u>: devido ao comprador.</li> <li>• <u>Seguro internacional</u>: devido ao comprador.</li> </ul>
<b>FOB (Livre a bordo)</b>	<p>O vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando as mercadorias estiverem a bordo do navio no porto de embarque designado. Este termo só pode ser usado para o transporte marítimo e de cabotagem. O termo FOB não é apropriado quando as mercadorias são manuseadas pelo transportador antes serem estivadas no navio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Ponto crítico</u>: a bordo do navio, no porto de embarque.</li> <li>• <u>Desembaraço</u>: na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Frete internacional</u>: devido ao comprador.</li> <li>• <u>Seguro internacional</u>: devido ao comprador.</li> </ul>
<b>CFR (Custo e frete – Porto de destino designado)</b>	<p>O vendedor deve pagar os custos e o frete necessário para levar as mercadorias até o porto designado. Este termo só pode ser usado para transporte marítimo e de cabotagem. O risco de perdas e danos sobre as mercadorias são transferidos do vendedor ao comprador quando os bens estiverem a bordo do navio no porto de embarque.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Ponto crítico</u>: a transferência de risco ocorre quando as mercadorias estiverem a bordo do navio no porto de embarque.</li> <li>• <u>Desembaraço</u>: na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Frete internacional</u>: devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Seguro internacional</u>: devido ao comprador.</li> </ul>
<b>CIF (Custo, seguro e frete – Porto de destino designado)</b>	<p>O vendedor assume as mesmas obrigações atribuídas sob o termo CFR, mas acrescentando a obrigação de providenciar o seguro marítimo, apenas com cobertura mínima. O risco de perdas e danos sobre as mercadorias são transferidos do vendedor ao comprador quando os bens estiverem a bordo do navio no porto de embarque.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Ponto crítico</u>: a transferência de risco ocorre quando as mercadorias estiverem a bordo do navio no porto de embarque.</li> <li>• <u>Desembaraço</u>: na exportação, devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Frete internacional</u>: devido ao vendedor.</li> <li>• <u>Seguro internacional</u>: devido ao vendedor</li> </ul>

## ANEXO III

### Quadro 2: Tarifas e taxas de frete internacional.

TRANSPORTE	TARIFAS E TAXAS DE FRETE
Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frete básico</li> <li>• <i>Ad Valorem</i></li> <li>• <i>Bunker Surcharge</i> (Sobretaxa de combustível)</li> <li>• <i>Heavy Lift Charge</i> (Taxa para volumes pesados)</li> <li>• <i>Extra Length Charge</i> (Taxa para volumes de grandes dimensões)</li> <li>• <i>Port Congestion Surcharge</i> (Sobretaxa de congestionamento de porto)</li> <li>• <i>Currency Adjustment Factor</i> (Fator de ajuste cambial – CAF)</li> <li>• Adicional de porto</li> </ul>
Aéreo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarifa normal: peso até 45 kg</li> <li>• Tarifa de quantidade: pesos superiores a 45 kg</li> <li>• Tarifa classificada (<i>Class Rate</i>)</li> <li>• Tarifas específicas de carga (<i>Specific Commodity Rates</i>)</li> <li>• Tarifa ULD (<i>Unit Load Device</i>)</li> <li>• Tarifa mínima</li> </ul>
Rodoviário	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarifa/frete básico</li> <li>• Taxa <i>Ad Valorem</i></li> <li>• Seguro rodoviário obrigatório</li> </ul>
Ferrovário	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quilometragem percorrida</li> <li>• Peso da mercadoria</li> </ul>

Fonte: Aprendendo a Exportar v2. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Adaptado por CAMPOS, Paulo Március. Belo Horizonte: 2017.





## ANEXO V

Shipper		<b>BILL OF LADING</b>	
		<b>B/L Nº:</b>	
Consignee			
Notify Address			
Vessel	Port of Loading		
Port of discharge			
Shipper's Description of Goods			
Marks	Description	Net weight	Gross Weight
Freight Rate		<p>SHIPPED at the Port of Loading in apparent good order and condition on based the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above.</p> <p>Weight, measure, quality, condition, contents and value unknown.</p> <p>In WITNESS where of the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this issues and date, any one of which being accomplished the others shall be said.</p> <p>FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF.</p>	
	Freight payable at	Place and Date of Issue	
	Number of original B/L's	Signature	

Figura 8: Modelo de Conhecimento de Embarque Marítimo (*Bill of Lading*).

## ANEXO VI

<b>EXPORTER:</b>		<b>INVOICE NO. :</b>		
		<b>DATE:</b>  <div>01 OF 01</div>		
<b>SEND TO (IMPORTER):</b>		<b>CONSIGNEE:</b>		
<b>SHIPMENT:</b>		<b>NOTIFY PARTY:</b>		
<b>FROM:</b>  <b>TO:</b>				
<b>QUANTITY:</b>	<b>DESCRIPTION:</b>	<b>NET WEIGHT:</b>	<b>UNIT PRICE:</b>	<b>TOTAL PRICE:</b>
(PCS)		(KG)	US\$/PC	US\$
<b>MANUFACTURER:</b>		<b>TOTAL FOB VALUE:</b> ..... <b>INTERNATIONAL FREIGHT:</b> ..... <b>INT'L INSURANCE:</b> ..... <b>TOTAL CIF VALUE:</b> .....		
<b>PAYMENT:</b>		<b>PACKING:</b>		
		<b>NET WEIGHT (KGS):</b> <b>GROSS WEIGHT (KGS):</b>		
<b>MARKS:</b>		<div>SIGNATURE</div>		

Figura 9: Modelo de Fatura Comercial (Commercial Invoice).

## 22. REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

ABIT. **Indústria Têxtil e de Confeção Brasileira: Cenários, Desafios, Perspectivas e Demandas**. Brasília/DF: 2013. Disponível em: <[http://www.abit.org.br/conteudo/links/publicacoes/cartilha\\_rtcc.pdf](http://www.abit.org.br/conteudo/links/publicacoes/cartilha_rtcc.pdf)>. Acesso em: 10 de outubro de 2017.

ALMEIDA, Elisa Farias Sauwen de. **Rotulagem de alimentos e bebidas**. Rede de Tecnologia e Inovação do Rio de Janeiro – REDETEC 20/06/2013. Disponível em: <<http://www.respostatecnica.org.br>>. Acesso em: 07 de outubro de 2017.

APEX BRASIL. **Embalagens para exportação – Alimentos e Bebidas**. Disponível em: <[http://arq.apexbrasil.com.br/portal/Embalagens\\_Exportacao.pdf](http://arq.apexbrasil.com.br/portal/Embalagens_Exportacao.pdf)>. Acesso em: 08 de julho de 2017.

ASHIKAGA, Carlos Eduardo Garcia. **Análise da Tributação na Importação e na Exportação de Bens e Serviços**, 8ª Edição. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2016.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, comércio Exterior e Serviços. **Portaria Secex nº 23 de 14 de julho de 2011**. Disponível em: <[http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1311100642.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1311100642.pdf)>. Acesso em: 03 de julho de 2017.

\_\_\_\_\_. INMETRO. **Cartilha Têxtil**. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/inovacao/publicacoes/cartilhas/textil/textil.pdf>>. Acesso em 03 de outubro de 2017.

\_\_\_\_\_. **Aprendendo a Exportar**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>>. Acesso em: 16 de agosto de 2017.

\_\_\_\_\_. **Instrução Normativa MF/RFB nº 1.603, de 15 de dezembro de 2015**. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=70354#1590149>>. Acesso em: 03 de julho de 2017.

\_\_\_\_\_. Ministério da Fazenda-Receita Federal do Brasil. **Tratamento Administrativo das Exportações**. Disponível em: <[https://siscomex.desenvolvimento.gov.br/tratamento/private/pages/consulta\\_tratamento.jsf](https://siscomex.desenvolvimento.gov.br/tratamento/private/pages/consulta_tratamento.jsf)>. Acesso em: 03 de julho de 2017.

\_\_\_\_\_. EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS. **Exporta Fácil**. Disponível em: <<https://www.correios.com.br/para-voce/correios-de-a-a-z/exporta-facil>>. Acesso em: 05 de julho de 2017.

\_\_\_\_\_. BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Consolidação das Normais Cambiais (CNC)**. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/Rex/RMCCI/ftp/cnc.pdf>>. Acesso em: 22 de julho de 2017.

CAMPOS, Paulo Március. **Contratação de Câmbio na Exportação**. Artes Gráficas Siracusa: Belo Horizonte, 1995.

\_\_\_\_\_. **Teoria e Prática em Negócios Internacionais e Comércio Exterior**. Apostila do Curso de Comércio Exterior do Centro Universitário Newton Paiva e Faculdades do Oeste de Minas: Belo Horizonte, 2004.

\_\_\_\_\_. **Normas Administrativas de Comércio Exterior**. Apostila do Curso MBA em Comércio Exterior e Relações Internacionais do Instituto de Educação Continuada da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais: Belo Horizonte, 2009.

CASTRO, José Augusto. **Exportação - Aspectos Práticos e Operacionais**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2015.

CEDRO, Marcilene Canuta Affonso de Moraes. CAMPOS, Paulo Március Silva. **Curso de Exportação para Empresários de Micro e Pequenas Empresas**. REDEAGENTES de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Secretaria de Comércio Exterior, Departamento de Estatísticas e Apoio às Operações de Comércio Exterior. Brasília/DF, 2006 a 2014.

DALSTON, Cesar Olivier. **Classificando Mercadorias - Uma Abordagem Didática da Ciência da Classificação de Mercadorias**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2005.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE MINAS GERAIS – FIEMG. **Certificado de Origem**. Disponível em: <[www.fiemg.org.br/admin/BibliotecaDeArquivos/Image.aspx?ImgId=916](http://www.fiemg.org.br/admin/BibliotecaDeArquivos/Image.aspx?ImgId=916)>. Acesso em: 09 de setembro de 2017.

GARBARI IMPORTS. **Passo a Passo para Importação**. Disponível em: <<https://garbari.com/passos-para-importacao/>>. Acesso em: 03 de agosto de 2017.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2016.

INSTITUTO DE EMBALAGENS. **Embalagens: Design, Materiais, Processos e Máquinas**. São Paulo: 2009.

\_\_\_\_\_. **Better Packing. Better World**. São Paulo: 2014.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. **Publication 715 – International Commercial Terms – INCOTERMS 2010**. Paris, France.

JESUS, Avelino. **Despacho Aduaneiro de Exportação**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2014.

LIMA, Fabio Uchôa de. **Práticas de Comércio Exterior – Importação e exportação**. UNIP, São Paulo: 2011.

ROCHA, Paulo Cesar Alves. **Regulamento Aduaneiro Anotado comentado com textos transcritos**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2015.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Planejamento para Exportar**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead/planejamento-para-exportar,a0fc662493ba8510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 03 de outubro de 2017.

\_\_\_\_\_. **Procedimentos para Exportar**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead/procedimentos-para-exportacao,c7e34bbfa8c98510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 03 de outubro de 2017.

SILVA. Cláudio Ferreira. **Promoção Comercial nas Exportações**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2016.

VIEIRA, Aquiles. **Teoria e Prática Cambial - Exportação e Importação**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2016.





[www.sebrae.com.br/minasgerais](http://www.sebrae.com.br/minasgerais)  
0800 570 0800