

PROGRAMA OPERACIONAL CAPITAL HUMANO

Aprendizagem ao longo da vida - Cursos Educação e Formação de Adultos

UFCD 8510 – LOGÍSTICA INTERNACIONAL

NOVEMBRO 2021

Cofinanciado por:



OBJETIVOS

- Conhecer o conceito e os desafios da Logística Internacional moderna
- Identificar os principais agentes da Logística Internacional
- Caraterizar as principais estruturas e instrumentos de suporte à Logística Internacional
- Identificar o nível de integração das cadeias logísticas
- Identificar os instrumentos aduaneiros (*incoterms*) e os principais procedimentos aduaneiros

CONTEÚDOS

- Logística Internacional: introdução e conceitos-chave
- Desafios da Logística Internacional moderna
- Estruturas e agentes da Logística Internacional
- CMR: o que é? Objetivos e enquadramento
- *Incoterms*: o que são? Caracterização e classificação
- Cadeias de abastecimento internacional: caracterização e oportunidades

O QUE É A LOGÍSTICA INTERNACIONAL?

- É o ramo da **logística** que tem como objetivo tratar do **comércio internacional**, ligando fabricantes aos seus parceiros da rede industrial, como fornecedores, transportadores e operadores em diversos pontos do mundo
- No moderno ambiente globalizado, não são apenas os produtos que competem, as cadeias logísticas também competem

PORQUE É AS EMPRESAS EXPORTAM?

- Aumento de vendas
- Crescimento de lucros
- Redução do risco e equilíbrio do crescimento
- Economias de escala
- Minimizar efeitos das vendas sazonais

PORQUE É AS EMPRESAS EXPORTAM?

- Mercado nacional pequeno/limitado
- Prolongamento do ciclo de vida de produtos
- Melhoria da qualidade de produtos
- Mercados inexplorados
- Estatuto como exportador

DESVANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

- Elevados recursos financeiros, humanos e tecnológicos
- Desvio de colaboradores importantes, de outras áreas de atividade da empresa
- Espaços e instalações adicionais
- Adaptação de produtos aos critérios dos mercados externos
- Elevados custos legais e fiscais
- Elevados custos de Marketing (feiras, viagens, etc.)

FORMAS DE EXPORTAÇÃO

Direta

- Venda direta a partir da localização do exportador
- Forma maneira direta e mais económica

Indireta

- **Agente de comissão:** representa o exportador no mercado externo, vende o produto ou serviço do exportador ao cliente no exterior e encaminha os pedidos; recebe comissão do exportador (entre 2% e 15%)
- **Distribuidor:** compra o produto do exportador e assume a responsabilidade de vendê-lo a terceiros, encontra clientes para os bens do exportador e preenche a lacuna entre o exportador e os clientes finais

BARREIRAS À EXPORTAÇÃO

- São leis, regulamentos, políticas e práticas que um país estabelece, determinando exigências e critérios para a entrada de produtos de outros países no seu mercado
- As **barreiras tarifárias** consistem em obstáculos de natureza pecuniária, ou seja, se um exportador quiser que os seus produtos entrem num dado país, terá que pagar; engloba impostos, tarifas e taxas variadas
- As **barreiras não-tarifárias** são todas as outras

BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS

Política	Propósito	Exemplos	Potenciais consequências
Políticas protecionistas	Ajudar empresas nacionais à custa de outros países.	Quotas de importação; requisitos de conteúdo local; práticas de contratação pública	Desafios cobrados na OMC e em outros fóruns comerciais
Políticas de assistência	Para ajudar empresas nacionais, mas não à custa de outros países.	Subsídios domésticos; leis antidumping; salvamentos da indústria.	Os países adversamente afetados podem responder para se protegerem (isto é, impondo direitos compensatórios e subsídios).
Políticas não protecionistas	Proteger a saúde e a segurança de pessoas, animais e plantas; para proteger ou melhorar o meio ambiente.	Requisitos de licenciamento, embalagem e rotulagem; regras sanitárias e fitossanitárias (SPS); Inspeções de alimentos, vegetais e animais; proibições de importação baseadas em métodos questionáveis de pesca ou colheita.	Consequências formais limitadas levam a esforços para estabelecer padrões comuns ou reconhecimento mútuo de diferentes padrões.

DOCUMENTOS DA EXPORTAÇÃO

International Proforma Invoice

A **Fatura Proforma Internacional** é um documento administrativo que é utilizado principalmente como uma oferta comercial, ou seja, como um documento detalhado sobre as condições de venda, que contém informações precisas para o comprador; se a fatura pró-forma é assinada por ambas as partes, isso estabelece um compromisso e adquire a natureza de um contrato de venda

International Commercial Invoice

A **Fatura Comercial Internacional** é um documento administrativo que contém todas as informações sobre a venda internacional (o artigo, quantidade, preço dos produtos / serviços vendidos, condições de entrega e pagamento, impostos e outras despesas que podem ser incluídos na venda); com este documento, o importador declara à autoridade fiscal do seu país o valor que deve pagar, a quem vai pagar e os meios de pagamento acordados; para o exportador, constitui a prova documental das vendas realizadas em mercados externos

DOCUMENTOS DA EXPORTAÇÃO

Packing List

A **Packing List** é uma versão mais detalhada da fatura comercial, mas sem informações sobre preços, que inclui nº da fatura, quantidade e descrição das mercadorias, peso das mercadorias, nº de embalagens e marcas e números de embarque; uma cópia da é geralmente anexada à própria remessa e outra cópia é enviada diretamente ao destinatário para auxiliar na verificação da remessa quando recebida

Delivery Note

A **Guia de Remessa** é um documento que acompanha o envio de mercadorias onde lista a descrição e a quantidade de mercadorias entregues, sendo uma cópia (assinada pelo comprador) devolvida ao vendedor ou expedidor como prova de entrega; tem 2 funções para o exportador (justifica a saída dos produtos das suas instalações e prova do crédito ao importador); para o importador, a guia de remessa serve para verificar se as mercadorias recebidas correspondem àquelas listadas no pedido ou no contrato de compra e para o transportador é o documento utilizado como prova de entrega das mercadorias

DOCUMENTOS DA EXPORTAÇÃO

International Purchase Order

As transações internacionais são geralmente baseadas no **Pedido de Compra** do comprador, a emissão da ordem de compra internacional é normalmente precedida por uma troca de informações entre o exportador e o importador sobre o preço, qualidade e quantidade dos produtos, etc.; depois dos os detalhes serem acordados, o vendedor pode emitir uma cotação de preço informal ou uma fatura proforma mais detalhada, e se o comprador aceitar o preço do vendedor e outras condições, o comprador emitirá um pedido de compra

General Conditions of International Sale

As **Condições Gerais de Venda Internacional** é um documento que detalha as condições gerais que um vendedor (exportador) oferece a um comprador (importador) para o fornecimento de bens ou prestação de serviços, sendo utilizado quando um vendedor faz vendas repetidas para o mesmo cliente ou em vendas de valores médios e baixos, nas quais não é necessário formalizar um contrato

DOCUMENTOS DA EXPORTAÇÃO

Multimodal Bill of Lading (FBL)

O **Multimodal Bill of Lading (FBL)** é um documento de transporte internacional cobrindo dois ou mais modos de transporte, como o transporte rodoviário e marítimo, sendo também usado como um contrato de transporte e recibo como as mercadorias foram recebidas; este documento é emitido apenas por despachantes autorizados integrados na FIATA (Federação Internacional das Associações de Transitários)

ATA Carnet

A **Caderneta ATA** é um documento que permite a importação e exportação temporária de mercadorias em mais de 80 países, eliminando as taxas e impostos sobre valor agregado (IVA) exigidos na alfândega no momento da importação, e cobre amostras comerciais, equipamentos profissionais e mercadorias para apresentação ou uso em feiras e exposições; é composta por várias folhas de papel coloridas, incluindo uma cobertura verde que serve de registo de mercadorias, perfis amarelos de exportação e reimportação para uso no país do titular, e perfis brancos de importação e reexportação e vales correspondentes para uso em países estrangeiros

DOCUMENTOS DA EXPORTAÇÃO

Cargo Insurance Certificate

O **Certificado de Seguro de Carga** é um documento que indica o tipo e o valor da cobertura de seguro em vigor numa determinada remessa; inclui o nome da companhia de seguros e as condições de cobertura; é necessário o original do **Certificado de Seguro de Carga** na apresentação de uma reivindicação ao seguro

Certificate of Origin

O **Certificado de Origem** atesta o país de origem das mercadorias ou no qual foi adicionada fabricação ou valor, também constitui uma declaração do exportador; a origem não se refere ao país de onde as mercadorias foram enviadas, mas ao país onde foram fabricadas (no caso dos produtos serem fabricados em 2 ou mais países, a origem é obtida no país em que a última operação ou processamento substancial economicamente justificado for realizado); normalmente se mais de 50% do custo de produção das mercadorias é originário de um país, o "conteúdo nacional" é mais de 50%, então, esse país é aceitável como o país de origem

DOCUMENTOS DA EXPORTAÇÃO

CMR

- O **Documento de Transporte (CMR)** é uma nota de remessa internacional usada pelos motoristas e operadores que rege as responsabilidades e obrigações das partes num contrato para o transporte rodoviário internacional de mercadorias
- O remetente (exportador) pode preencher o próprio CMR, ou pode ter um agente de carga ou o transportador a fazê-lo; no entanto, ele é responsável pela precisão das informações e deve assinar o formulário quando as mercadorias são recolhidas; o consignatário (importador) também assinará o formulário no momento da entrega, que é essencial para que a transportadora possa confirmar a entrega das mercadorias e justificar o pagamento dos serviços
- O **Documento de Transporte (CMR)** não é um documento de título e, portanto, não é negociável

INCOTERMS[®]



- Aprendizagem ao longo da vida - Cursos Educação e Formação de Adultos

Cofinanciado por:



INCOTERMS: O QUE SÃO?

- Os **Incoterms**® foram criados em 1936 pelos especialistas da Câmara Internacional de Comércio (ICC), incluindo advogados e profissionais do comércio, com a ideia de criar um conjunto de regras internacionais para a interpretação dos termos de comércio mais comumente usados em comércio
- As regras dos **Incoterms**® são um padrão internacionalmente reconhecido e são usadas em todo o mundo quando se trata de contratos internacionais e nacionais para a venda de mercadorias

INCOTERMS: O QUE SÃO?

- As regras dos **Incoterms®** são aceites pelos governos, autoridades legais e profissionais em todo o mundo para a interpretação dos termos mais usados no comércio internacional
- Destinam-se a reduzir ou remover completamente incertezas decorrentes de diferentes interpretações das regras em diferentes países, e, como tal, eles são regularmente incorporados em contratos de vendas em todo o mundo
- Atualmente estão em vigor os **Incoterms® 2020**

INCOTERMS: COMO ESTÃO ORGANIZADOS?

- Transporte multimodal



- Transporte marítimo ou fluvial



INCOTERMS: TRANSPORTE MULTIMODAL

EXW (Ex Works)

O vendedor entrega quando coloca as mercadorias à disposição do comprador nas instalações do vendedor ou em outro local nomeado (fábrica, depósito, armazém, etc.); o vendedor não precisa carregar as mercadorias em qualquer veículo para entrega, nem precisa de entregar as mercadorias para exportação

FCA (Free Carrier)

O vendedor entrega as mercadorias ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo comprador nas instalações do vendedor ou noutro local nomeado; é aconselhável que as partes especifiquem com a maior clareza possível o ponto no local de entrega indicado, pois o risco passa para o comprador nesse ponto

CPT (Carriage Paid To)

O vendedor entrega as mercadorias ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo vendedor num local acordado (se qualquer desses lugares for acordado entre as partes) e o vendedor deve contratar e pagar os custos de transporte necessários para trazer as mercadorias para o local de destino nomeado

INCOTERMS: TRANSPORTE MULTIMODAL

CIP (Carriage And Insurance Paid To)

O vendedor entrega as mercadorias ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo vendedor num lugar acordado (se qualquer desses lugares for acordado entre as partes) e o vendedor deve contratar e pagar os custos de transporte, para levar as mercadorias para o local de destino designado; o vendedor também contrata uma cobertura de seguro contra o risco do comprador de perda ou dano às mercadorias durante o transporte (o comprador deve observar que o vendedor é obrigado a obter seguro apenas com uma cobertura mínima)

DAT (Delivered At Terminal)

O vendedor entrega a mercadoria, que uma vez descarregada do meio de transporte em que chega, é colocada à disposição do comprador num terminal nomeado no porto ou local de destino nomeado; o “Terminal” inclui um local, coberto ou não, como um cais, armazém, pátio de contentores ou terminal rodoviário, ferroviário ou de carga aérea; o vendedor assume todos os riscos envolvidos em trazer as mercadorias e descarregá-las no terminal no porto ou local de destino nomeado

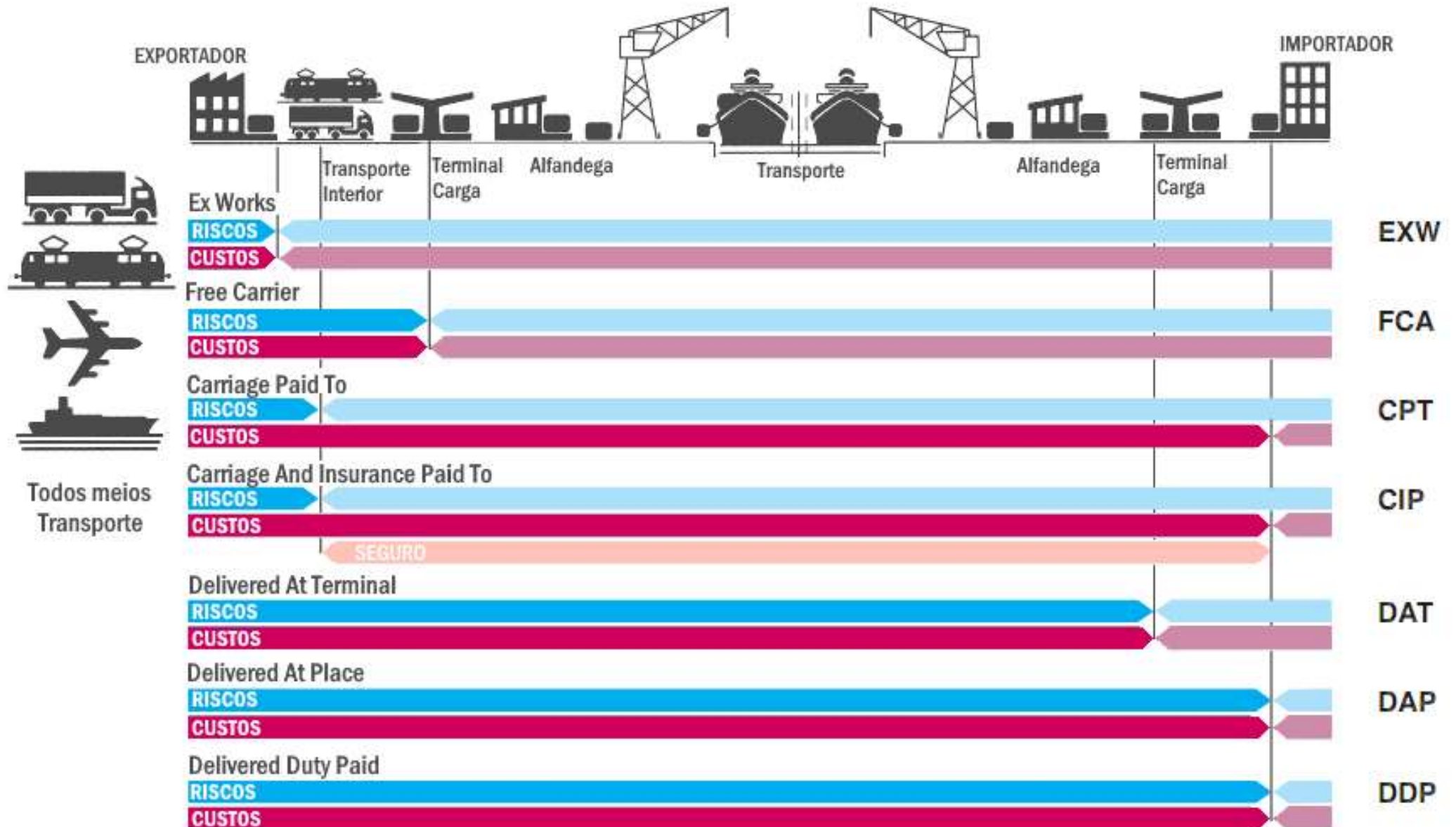
INCOTERMS: TRANSPORTE MULTIMODAL

DAP (Delivered At Place)

O vendedor entrega as mercadorias, sendo colocadas à disposição do comprador num meio de transporte que chega pronto para ser descarregado no local de destino nomeado; o vendedor assume todos os riscos envolvidos em trazer as mercadorias para o local indicado

DDP (Delivered Duty Paid)

O vendedor entrega as mercadorias, que são colocadas à disposição do comprador, desalfandegadas para importação no meio de transporte que chega pronto para ser descarregado no local de destino designado; o vendedor assume com todos os custos e riscos envolvidos em transportar as mercadorias para o local de destino e tem a obrigação de desalfandegar as mercadorias não apenas para exportação, mas também para importação, pagar qualquer imposto para exportação e importação, bem como os encargos e formalidades alfandegárias



INCOTERMS: TRANSPORTE MARÍTIMO

FAS (Free Alongside Ship)

O vendedor entrega quando as mercadorias são colocadas junto do navio (por exemplo, num cais ou barça) indicadas pelo comprador no porto de embarque nomeado; o risco de perda ou dano às mercadorias passa quando as mercadorias estão junto do navio e o comprador arca com todos os custos a partir desse momento

FOB (Free On Board)

O vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio indicado pelo comprador no porto de embarque nomeado ou compra as mercadorias já entregues; o risco de perda ou dano às mercadorias passa quando as mercadorias estão a bordo do navio e o comprador arca com todos os custos a partir desse momento

INCOTERMS: TRANSPORTE MARÍTIMO

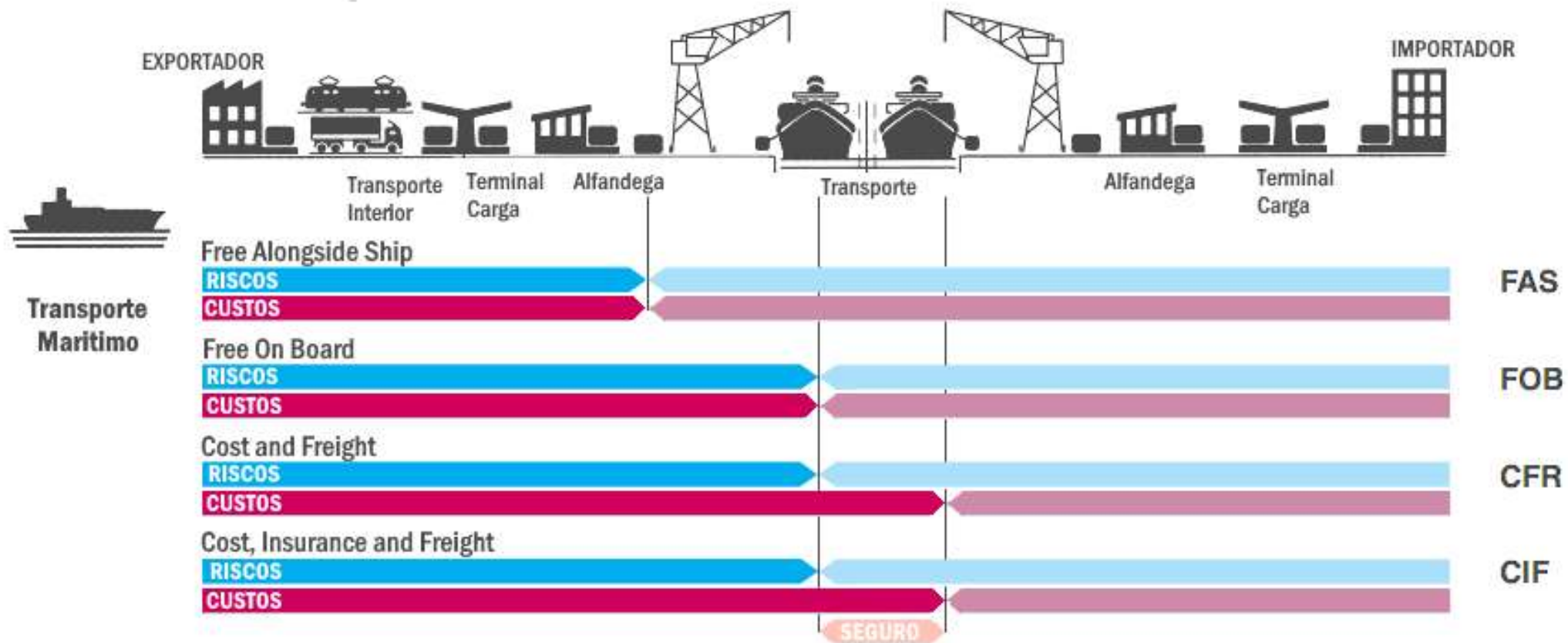
CFR (Cost and Freight)

O vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio ou compra as mercadorias já entregues; o risco de perda ou dano às mercadorias passa quando as mercadorias estão a bordo do navio; o vendedor deve contratar e pagar os custos e o frete necessários para levar a mercadoria ao porto de destino designado

CIF (Cost, Insurance and Freight)

O vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio ou compra as mercadorias já entregues; o risco de perda ou dano às mercadorias passa quando as mercadorias estão a bordo do navio; o vendedor deve contratar e pagar os custos e o frete necessários para levar a mercadoria ao porto de destino designado

O vendedor também contrata uma cobertura de seguro contra o risco do comprador de perda ou dano às mercadorias durante o transporte; o comprador deve observar que o vendedor é obrigado a obter seguro apenas com uma cobertura mínima, caso o comprador deseje ter mais proteção de seguro, precisará acordar isso expressamente com o vendedor ou fazer o seu próprio contrato de seguro adicional



PAGAMENTOS INTERNACIONAIS



PAGAMENTOS INTERNACIONAIS

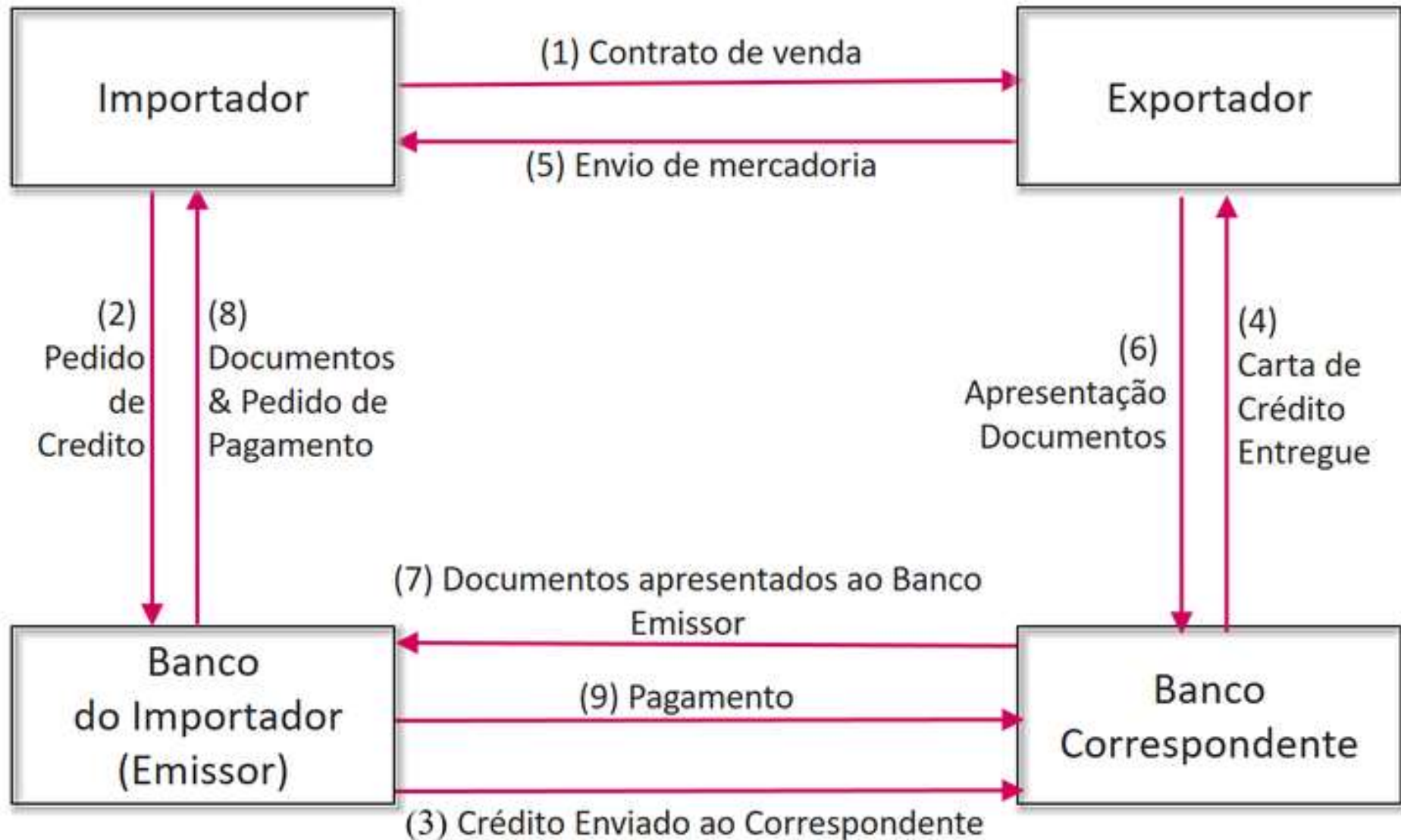
- Para ter sucesso no competitivo mercado global e conquistar vendas contra concorrentes estrangeiros, os exportadores devem oferecer aos seus clientes termos de vendas atraentes, apoiados por métodos de pagamento apropriados
- Como o pagamento integral e pontual é o objetivo final de cada venda de exportação, um método de pagamento apropriado deve ser escolhido com atenção para minimizar o risco de pagamento e, ao mesmo tempo, atender às necessidades do comprador

Cash-in-Advance (Pagamento adiantado)

- Com condições de pagamento adiantado em dinheiro, o exportador pode evitar o risco de crédito porque o pagamento é recebido antes que a propriedade dos bens seja transferida
- Transferências eletrónicas e cartões de crédito são as opções de adiantamento em dinheiro mais utilizadas pelos exportadores
- No entanto, exigir o pagamento adiantado é a opção menos atraente para o comprador, porque cria problemas de tesouraria; os compradores estrangeiros também se preocupam com o risco dos produtos não serem enviados se o pagamento for feito antecipadamente
- Para os importadores - considerado de alto risco quando paga pelos seus bens antes que o exportador os envie
- Para os exportadores - considerado de baixo risco, recebe o pagamento antes de enviar as mercadorias

Letter of Credit (Carta de Crédito)

- É um dos instrumentos disponíveis mais seguros para os comerciantes internacionais
- A Carta de Crédito é um compromisso de um banco em nome do comprador de que o pagamento será feito ao exportador, desde que os termos e condições estabelecidos na CC tenham sido cumpridos, conforme verificado através da apresentação de todos os documentos exigidos; o comprador paga seu banco para prestar este serviço
- Também protege o comprador, porque nenhuma obrigação de pagamento surge até que as mercadorias sejam enviadas ou entregues como prometido
- Para os importadores - considerado de médio risco, pois há alguma garantia de que o exportador tenha enviado os produtos antes do pagamento
- Para os exportadores - considerados de baixo a médio nível de risco, pois o banco emissor pagará pelas mercadorias que enviar, desde que cumpra todos os termos e condições da Carta de Crédito



Open Account (Transação de Conta Aberta)

- Uma transacção de conta aberta é uma venda em que as mercadorias são enviadas e entregues antes do vencimento do pagamento, que geralmente é de 30 a 90 dias
- Esta opção é a mais vantajosa para o importador em termos de tesouraria e custo, mas é, consequentemente, a opção de maior risco para um exportador
- Devido à intensa concorrência nos mercados de exportação, os compradores estrangeiros pressionam muitas vezes os exportadores por esta opção
- Para os importadores - considerado um nível mínimo de risco à medida que paga depois de receber as mercadorias
- Para exportadores - considerado um nível máximo de risco, já que liberou o controlo das mercadorias antes de elas terem pago

Documentary Collection (Coleção Documental)

- Uma coleção documental (DC) é uma transação na qual o exportador confia a cobrança de um pagamento ao banco emissor (banco do exportador), que envia documentos a um banco cobrador (banco do importador), juntamente com instruções de pagamento
- Os fundos são recebidos do importador e remetidos ao exportador através dos bancos envolvidos na “coleção”, em troca desses “documentos”
- Este instrumento envolve o uso de uma minuta que exige que o importador pague o valor nominal à vista (documento contra pagamento) ou numa data específica (documento contra aceitação)

Documentary Sight Collection

- O importador paga ao exportador depois do exportador enviar as mercadorias
- O importador necessita dos documentos de embarque para desalfandegar as mercadorias na chegada
- O banco mantém os documentos até que o importador pague pela mercadoria

Documentary Term Collection

- O importador paga ao exportador depois do exportador enviar as mercadorias
- O importador necessita dos documentos de embarque para desalfandegar as mercadorias na chegada
- O banco mantém os documentos até que o importador se comprometa a pagar os bens numa data posterior
- Também chamada "pagamento de prazo", ou "Documentos contra aceitação" ("DA")

	Cash in Advance	Open Account	Documentary Collections	Letter of Credit
Momento do pagamento	Pagamento recebido antes da transferência da propriedade dos bens	As mercadorias são enviadas e entregues 30 a 90 dias antes do pagamento	Os fundos são recebidos do importador após a colecta de documentos do banco do exportador	Quando todos os termos e condições, verificados pela apresentação de documentos, forem cumpridos
Bens disponíveis para o comprador	Após o pagamento	Após o pagamento	Após o pagamento	Antes do pagamento
Risco para o exportador	Nenhum	Muito pouco a nenhum	Disponibilização de mercadorias não pagas	Depende do comprador pagar conforme acordado
Risco para o importador	Depende do exportador para enviar mercadorias conforme solicitado	Depende do exportador para enviar mercadorias conforme acordado	Depende do exportador para enviar mercadorias conforme descrito em documentos	Nenhum

BIBLIOGRAFIA

- *Comércio Internacional - Teorias, Políticas e Casos Práticos*; Ana Paula Africano, Óscar Afonso, Rosa Forte, Francisco B. Bastro, Rui Henrique Alves e Miguel Fonseca; Edições Almedina
- *Iniciação à exportação*; John Westwood; Actual Editora
- *Dicionário Internacional do Comércio*; Maria Gorete Sousa; Rés Formalpress
- <https://portugal-export.com/pt/exportar/como-exportar/documentos-comerciais/#>
- <https://portugal-export.com/pt/exportar/terms-and-codes/incoterms/>