



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIVATES

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO COM LINHA DE FORMAÇÃO  
EM COMÉRCIO EXTERIOR

**HABILITAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PROTEÍNA ANIMAL DO BRASIL  
PARA A TAILÂNDIA**

Guilherme Adolfo Klein

Lajeado, junho de 2016

Guilherme Adolfo Klein

## **HABILITAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PROTEÍNA ANIMAL DO BRASIL PARA A TAILÂNDIA**

Artigo apresentado na disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso II, do curso de Administração com linha de formação em Comércio Exterior, da UNIVATES, como parte de exigência para a obtenção do título de bacharel Comércio Exterior.

Orientador: Prof. Dr. Mateus Dalmáz

Lajeado, junho de 2016

# HABILITAÇÃO E OPERACIONALIZAÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR PARA A TAILÂNDIA

Guilherme Adolfo Klein<sup>1</sup>

Mateus Dalmáz<sup>2</sup>

## RESUMO

O cenário econômico brasileiro está em um momento de instabilidade, onde pensar em se internacionalizar através da venda de mercadorias para o mercado exterior pode ser uma boa alternativa para a saúde financeira das organizações. É uma estratégia complexa e com características distintas em relação ao mercado doméstico, porém, pode ser uma alternativa para a continuidade e também para torná-las mais competitivas diante da concorrência. Devido a isto, o presente trabalho tem por objetivo analisar como é o processo de habilitação e de exportação de proteína animal do Brasil para a Tailândia. Este processo implica em definir uma série de fatores como relacionar quais os órgãos envolvidos, identificar dificuldades e possíveis ameaças e apresentar seus custos logísticos, proporcionando informações pertinentes para profissionais atuantes na área do comércio internacional. Para tanto, possui referências bibliográficas na área de Sistemática de Exportação como a internacionalização das organizações, exportação de produtos, leis e documentos que fundamentam o conhecimento sobre o tema. O método utilizado foi a pesquisa exploratória e a análise dos dados foi qualitativa. Os procedimentos técnicos foram a pesquisa bibliográfica, análise documental e o estudo de caso.

**Palavras-chave:** Comércio Internacional. Exportação. Tailândia. Proteína Animal.

## ABSTRACT

The Brazilian economy is at a time of instability, where think of internationalizing through the sale of goods to overseas market can be a good alternative to the financial health of organizations. It is a complex strategy and with different characteristics in relation to the domestic market, however, can be an alternative to the continuity and to make them more competitive in the face of competition. Because of this the present study aims to examine how the processs of enabling and export of animal protein from Brazil to Thailand. This process involves defining a number of factors relating to which the organs

---

<sup>1</sup>Acadêmico do curso de Administração de Empresas com linha de formação em Comércio Exterior da UNIVATES, Lajeado/RS. guilhermek@universo.univates.br

<sup>2</sup> Doutor em História pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul; professor dos cursos de História e de Relações Internacionais da UNIVATES, Lajeado/RS. dalmaz@univates.br

involved, identify difficulties and potential threats and present their logistics costs, providing relevant information of professionals working in the area of international trade. Therefore, it has references in Systematics area exports has international organizations, export products, laws and documents that support knowledge on the subject. The method used was exploratory research and data analysis was qualitative. The technical procedures were bibliographical research, document analysis and case study

Keywords: International Trade. Export. Thailand. Animal Protein.

## 1 INTRODUÇÃO

Atualmente, em meio ao processo de globalização<sup>3</sup>, com o mercado cada vez mais competitivo, as organizações que buscam crescimento necessitam de um bom planejamento para obter excelência. Areladas à constante variação dos custos e preços de venda influenciados pelo mercado, elas necessitam utilizar o mesmo dinamismo em seu modo de pensar.

Devido à alta competitividade, é importante para as organizações buscarem uma estratégia eficiente, como a conquista de novos mercados e de maior crescimento econômico. Para tanto, é importante que os profissionais da área do comércio exterior e que atuam em organizações voltadas à exportação possuam conhecimento adequado sobre gestão de empresas, habilitação de produtos para exportação e operacionalização do processo para que não ocorram desilusões e perda de capital.

Em meio a isso, pode-se dizer que a internacionalização das empresas é uma variável a ser analisada para buscar a vantagem competitiva. A venda de produtos para o mercado externo, através de um bom planejamento e de uma eficaz análise sobre as características do mercado alvo, vem a ser um modelo de negócio onde se pode adquirir uma vantagem competitiva em relação aos demais.

De acordo com Boone e Kurtz (1999), para as empresas ingressarem e garantirem a sua presença no mercado internacional, dependem do nível de

---

<sup>3</sup> Entende-se a globalização conforme Milton Santos (2009), para quem o termo se refere tanto ao fluxo de pessoas, bens e serviços quanto ao multiculturalismo global proporcionado por cada fase do capitalismo a partir do século XVIII e acentuado na década de 1990 com o final da Guerra Fria e com a ascensão de um ideário econômico liberal. As contradições deste promoveram o retorno de um Estado do bem-estar social nos primeiros anos do século atual.

conhecimento que possuem em relação aos mercados alvos e da escolha mais apropriada de ingresso. Estas escolhas de ingresso são os chamados modos de entrada, que segundo Churchill e Peter (2010) são meios nos quais as organizações podem adentrar em mercados globalizados. Estes meios são definidos como exportação, licenciamento, *joint ventures* e propriedade direta. Para tanto, a exportação é um importante modelo para se utilizar quando o assunto é internacionalização. Para o autor, a exportação é um meio de entrada que tem por finalidade a venda de um produto que é fabricado em um determinado país e transportado para outros. Logo, uma venda para o mercado externo não é realizada da mesma maneira como as realizadas dentro do mercado doméstico, é preciso identificar um mercado alvo que tenha permissão para receber o produto.

Em virtude da instabilidade que vive a economia brasileira, o comércio internacional pode servir como válvula de escape para empresas brasileiras. O cenário atual está propício para a venda no mercado externo. Devido a esta instabilidade no mercado doméstico somado com a alta do dólar é um bom momento para as empresas aumentarem seus lucros.

Diante disso, o objetivo geral deste artigo é identificar o processo de habilitação e de exportação de proteína animal do Brasil para a Tailândia para que se possa demonstrar as ações fundamentais a fim de se fazer uma exportação do Brasil para a Tailândia com sucesso, expondo todas as informações necessárias para que isto ocorra sem custos por atrasos e cobranças de taxas ou multas. Vale esclarecer que a proteína animal é um produto perecível de origem animal que serve como insumo na fabricação de alimentos para animais não ruminantes.

Especificamente, também se tem como objetivo identificar as documentações pertinentes para conseguir habilitação que viabilize a venda da proteína animal para a Tailândia; identificar os órgãos envolvidos no processo de habilitação; descrever custos logísticos tarifados nesta operação; identificar deficiências e dificuldades em uma exportação para a Tailândia e apresentar um *check list* com orientações sobre a exportação para aquele país.

Problematiza-se a respeito dos principais cuidados para se habilitar produtos para a Tailândia. Considera-se como hipótese que as principais normas dão conta dos seguintes cuidados: identificação dos órgãos responsáveis pelas autorizações e emissões documentais, assim como ao processo logístico.

Vale esclarecer que o artigo está organizado em três partes distintas: a primeira, relativa aos esclarecimentos teórico metodológicos da pesquisa; a segunda trata das normas para habilitação e dos trâmites comerciais e logísticos para a exportação de produtos com destino à Tailândia; e a terceira, por fim, expõe algumas considerações finais a respeito do tema.

## **2 REFERENCIAIS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS**

### **2.1 Referenciais teóricos**

Utiliza-se, primeiramente, como um importante referencial teórico para esta análise o conceito de internacionalização. A venda de mercadorias para o mercado externo é uma estratégia encontrada por empresas para minimizar a concorrência em meio ao mercado doméstico. Aliados a isto, é importante para a continuidade e crescimento da organização a interação e o comprometimento que seus gestores e profissionais da área possuem frente a este contexto.

Quando o mercado interno não comporta mais as intenções da empresa ou o nível de concorrência está em uma posição bastante alta, acarretando em uma diminuição da lucratividade é pertinente então a busca por um novo mercado. De acordo com Czinkota (2001), para se dar os primeiros passos no mercado internacional é necessário um comprometimento bastante alto por parte de seus administradores.

Para Minervini (2001), a melhor maneira de começar o processo de internacionalização é através de feiras internacionais. Paralelo a isto, como o mercado internacional é muito volátil, diferentemente do mercado doméstico, é necessário para um bom ingresso em meio a este mercado que a empresa, antes de

começar a exportar, avalie o seu plano de *marketing*, pois o utilizado junto ao mercado interno não é fundamental. Aborda-se, com isso, os modos de entrada. De acordo com Churchill e Peter (2010, p. 77) “os modos de entrada são maneiras pelas quais uma organização pode entrar em mercados globais, incluem exportação, licenciamento, *joint ventures* e propriedade direta”.

De acordo com Garcia (2001), a exportação indireta acontece quando um fabricante locado em um determinado país vende o seu produto com o fim específico para a exportação, para um intermediário dentro do próprio país, que possui habilitação para efetuar a venda para o exterior. Já para Castro (2001) é necessária a participação de uma empresa comercial no Brasil que compra os produtos de origem brasileira com o fim específico para a exportação. Quando as empresas não possuem o interesse de vender seus produtos para o mercado externo, muitas vezes por acharem o processo muito burocrático, a saída que encontram para aumentar os seus lucros é a venda para as *Trading Company*. De acordo com David e Steward (2010), a *Trading Company* é um terceiro locado no país do produtor, que faz a compra do produto produzido e a vende para o mercado externo.

Outro modo de entrada é a exportação direta. Para Garcia (2001), é denominada exportação direta qualquer venda que seja feita por um fabricante diretamente para algum cliente no exterior, não necessitando ter a intervenção de qualquer empresa comercial no país do fabricante. Na visão de Castro (2001), a exportação direta acontece com a venda de produtos fabricados no Brasil diretamente ao importador sem a interferência de um terceiro em solo brasileiro.

O licenciamento, de acordo com Churchill e Peter (2010), é um acordo entre duas partes, aonde o fabricante concede o direito de venda de seu produto patenteado para um licenciado. Este, por sua vez, paga uma taxa ao fabricante pela utilização de sua marca. Este é um modelo muito utilizado por empresas de pequeno porte, para entrarem com sua marca em grandes mercados. Já no entendimento de David e Stewart (2010), a licença é um poder repassado para um fabricante de algum produto por determinado período, em troca de remuneração, denominada de *royalty*. Este licenciamento, quando sendo uma estratégia pode ser muito lucrativo

para a empresa fabricante, pois, além de não precisar investir capital pode adquirir receitas internacionais com muita rapidez.

Para Churchill e Peter (2010), *Joint Venture* é um acordo entre duas organizações onde ambas viram diretores do empreendimento. Quando uma organização procura um mercado alvo no exterior e não consegue fazer um produto competitivo, ela busca um parceiro com experiência de trabalho naquele país. A *Joint Venture* tem o objetivo de completar as empresas quando uma é forte em uma determinada área e a outra em outra área específica, para juntas, poderem fabricar um produto competitivo para brigar junto ao mercado alvo. Segundo David e Stewart (2010), em uma *Joint Venture*, o exportador se aloca no país de mercado alvo, criando uma nova empresa e dividindo seus custos operacionais com os parceiros. Geralmente as *Joint Ventures* são realizadas com a união de dois parceiros, onde na maioria das vezes as quotas são de 50% a 50% ou 51% a 49%.

Na visão de Churchill e Peter (2010), a propriedade direta acontece quando uma empresa já existente se estabelece em outro país com novas instalações ou adquirindo uma empresa no exterior que atue no mesmo segmento. Ainda segundo Churchill e Peter (2010, p. 80):

A propriedade direta dá à organização o controle máximo sobre as atividades no exterior. Além disso, estabelecer operações perto dos mercados globais pode ser uma oportunidade de fazer negócios com clientes que desejam serviços rápidos, e que pode ajudar uma organização a superar obstáculos econômicos e políticos.

Para realizar alguma venda para o mercado externo, de acordo com Castro (2001), dependendo do produto ou país, são utilizados diferentes documentos de uso interno, que são emitidos através do SISCOMEX, pelo exportador ou por terceiros contratados. O SISCOMEX é o Sistema de Comércio Exterior, que é representado por órgãos governamentais, tem como função o processamento e o controle das operações de exportação, onde as empresas interessadas em exportar devem fazer o credenciamento de seus representantes junto ao órgão para que consigam a emissão de seus documentos.

Ainda, segundo Castro (2001), o Registro de Exportação (RE), é um documento emitido via SISCOMEX, tem um prazo de validade de 60 dias para o embarque de mercadorias e nele são descritas informações comerciais, cambiais, financeiras e fiscais. Para Behrends (2006), o Registro de Exportação é caracterizado por um conjunto de informações de cunho comercial, financeiro, cambial e fiscal. Já para Garcia (2001), o RE é um documento indispensável para tudo que represente saída física de algum produto do país.

O Registro de Exportação Simplificado (RES), de acordo com Castro (2001) é emitido antes do embarque da mercadoria e do despacho aduaneiro e utilizado nas exportações de até US\$ 10.000,00. Garcia (2001) afirma que este registro também pode ser chamado de Simplex, onde exportações até US\$ 10.000,00 são dispensadas as contratações de câmbio, podem ser substituídas por boletos.

A DDE, por sua vez, é a Declaração para Despacho de Exportação, que para Castro (2001), informa a presença e a localização da mercadoria. É emitida antes da saída da mercadoria e é aonde acontece o início do despacho aduaneiro. Para Garcia (2001), esta declaração também é conhecida como Solicitação de Despacho, pois quando emitida pelo SISCOMEX, representa que a mercadoria está nas mãos da fiscalização para a liberação aduaneira.

A Declaração Simplificada de Exportação (DSE), na visão de Castro (2001), demonstra o início do despacho aduaneiro, não necessita da emissão do RE ou RES e é aplicado em exportações de valores até US\$ 10.000,00. Na avaliação de Behrends (2006), a DSE para valer de exportação até US\$ 20.000,00 pode-se utilizar a RE simplificada. Já Garcia (2001), diz que esta declaração agiliza o desembaraço aduaneiro de operações.

Segundo Castro (2001), o Comprovante de Exportação (CE), onde, após, finalizada a operação da venda e a mercadoria liberada pelo fiscal da Receita Federal, é emitido o extrato do RE via SISCOMEX, o que comprova a legalidade da exportação. Para Behrends (2006), o CE é um documento emitido pelo SISCOMEX e autenticado pela Secretaria da Receita Federal e sua função é comprovar a finalização de uma exportação.

Quando falado em exportação também é preciso saber que existe um diversificado número de documentos de uso externo necessários para se formalizar uma venda para o mercado externo. Documentos estes que iniciam o processo de negociações até aqueles pertinentes para a liberação das mercadorias no exterior. Para Behrends (2006), a Fatura Pro Forma (*Pro Forma Invoice*), após o momento em que o importador aceita as condições do produto ofertado, é enviado a ele esta fatura, para saber qual é o produto que lhe foi oferecido e também para que sirva de base para a emissão de uma carta de crédito, se este for o caso ou para a emissão de documentos para outras formas de pagamento. A fatura é emitida antes da Fatura Comercial e pode ser comparada ao pedido de venda no mercado doméstico.

A Fatura Comercial (*Commercial Invoice*), é reconhecida e exigida internacionalmente, nela estão descritos os mesmos dados contidos na Fatura Pro-Forma, porém, seus valores devem ser exatos e definidos. É documento básico em uma exportação, não deve conter erros, pois é um documento que auxilia no desembaraço das mercadorias no destino. Este documento deve ser emitido em vias originais e cópias. A Fatura Consular (*Consular Invoice*) é exigida por alguns países e é adquirida normalmente nos consulados. Após o seu preenchimento, deve retornar ao consulado acompanhado dos demais documentos da suposta exportação para verificação. O seu custo é cobrado do exportador e é adicionado ao preço FOB (Free on Board) da mercadoria. O Romaneio (*Packing List*) auxilia tanto o importador como a fiscalização das mercadorias. É um simples documento. Idêntico aos utilizados nos despachos de mercadorias no mercado interno, porém, em outro idioma. O Certificado de Origem atesta a origem do produto, ele é exigido pelo país importador de acordo com o tipo de mercadoria. Pode variar de acordo com o destino. O Certificado de Inspeção também é exigido por alguns países onde os exportadores devem certificar a qualidade de seus produtos descritos na fatura comercial e no *packing list*. Ele pode ser elaborado pela própria empresa, mas o ideal é que seja emitido por uma entidade especializada.

O Conhecimento de Embarque (B/L) é quem confere ao consignatário a posse da mercadoria e também é o documento que comprova a entrega do produto por parte do exportador junto ao transportador. É emitido pelo próprio transportador

ou por agentes de carga (estes responsáveis pelo desembaraço aduaneiro) e em seu corpo devem constar as informações do nome do exportador e o local de embarque da mercadoria, nome do importador e o local de destino, descrição da mercadoria de acordo com a fatura comercial e sua classificação tarifária (NBM/SH), valores, quantidades e marcas, tipos de volumes, pesos e embalagens.

Junto ao B/L também deve constar informações referentes ao pagamento da mercadoria como, por exemplo, se o frete for *FREIGHT PREPAID*, quando o frete for pago ou *FREIGHT COLLECT*, quando o frete for a pagar e outra informação de importância é a permissão ou não do transbordo da mercadoria. A Carta de Crédito é um documento em que o banco emissor assume o compromisso em liquidar ela, porém, para que isto aconteça, ela deve ser cumprida de acordo com as suas instruções. Este documento é solicitado pelo cliente para um banco no país do importador em favor do exportador.

Quando as organizações decidem que irão ampliar os seus negócios, procurando novos mercados, e estes sendo em outros países, não é simplesmente localizar um cliente, firmar a negociação e embarcar a mercadoria. Para que uma exportação ocorra, é necessário que a empresa exportadora esteja apta para exportar para mercados que estejam além de suas fronteiras.

A permissão para exportar depende de órgãos fiscalizadores que formam a estrutura governamental, que é voltada para o comércio internacional e que são denominados como Organismos Nacionais. Nestes organismos, de acordo com Vazquez (2002), fazem parte a Câmara de Comércio Exterior (Camex) que foi criada pelo Decreto nº 1.386/95 e que tem como objetivo coordenar as movimentações envolvidas ao comércio exterior e também serve de instrumento de articulação em meio ao setor produtivo para que o processo do comércio internacional possa despertar as necessidades dos agentes econômicos.

O Conselho Monetário Nacional (CMN) criado pela Lei nº 4.595, de 31/12/65, é um dos órgãos responsáveis pela direção da política do comércio exterior. São de sua competência algumas atribuições como regular os valores internos e externos

da moeda, instruir a aplicação dos recursos das instituições financeiras públicas ou privadas, cuidar da liquidez e solvência das instituições financeiras etc.

Outro órgão componente é a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) que representa o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e suas atribuições são emitir licenças de exportação e importação, fiscalizar preços, pesos, medidas nas operações de exportação e importação, estipular medidas para os financiamentos às exportações entre outros. O Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) é responsável pelo controle das movimentações feitas em meio ao comércio internacional e também está sempre focado para o aumento da participação brasileira em meio a este mercado.

Já o Departamento de Defesa Comercial (DECOM) foi criado para vistoriar as entradas de produtos no mercado brasileiro, que estes produtos estejam de acordo com as especificações do comércio internacional. Outro órgão é o Departamento de Negociações Internacionais (DEINT) que trabalha com o intuito de elevar a participação brasileira no intercâmbio mundial.

O Banco Central do Brasil representa os serviços de câmbio das exportações e a Secretaria da Receita Federal que é subordinada ao Ministério da Fazenda faz as fiscalizações referentes aos desembaraços das mercadorias.

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX) foi criada em 21/11/1997, pelo Decreto nº 2.398, tem como função fazer uma ligação entre empresários e o governo para assim aumentar o número das empresas que possam vender para o mercado externo, e isto com uma atenção especial para as pequenas empresas.

Ainda segundo Vasquez (2002), o Registro de Exportador e Importador (REI) tem como função a habilitação das empresas para o comércio exterior. Para que este registro seja aprovado é necessário que o exportador entregue documentos na Receita Federal e por consequência de o mercado ser bastante dinâmico, é pertinente que o exportador se informe na Delegacia da Receita Federal sobre quais os documentos que devem ser apresentados. Para Castro (2001), as pessoas

físicas ou jurídicas, atuantes ou que futuramente desejam atuar neste mercado, devem estar inscritas no REI que são integradas junto ao DECEX, que é um Departamento da Secretaria de Comércio Exterior. Em caso de infrações a sua inscrição poderá ser negada, suspensa ou até mesmo cancelada.

O MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO (texto digital) se responsabiliza em regular e a normatizar os serviços vinculados a si próprio e também responsável por gerir as políticas públicas de estímulo à agropecuária. O agronegócio, em território brasileiro, considera tanto o pequeno, o médio e o grande produtor rural. Ele faz com que uma gama de atividades como o de fornecimento de bens e serviços à agricultura, produção agropecuária, processamento, transformação e distribuição de produtos de origem agropecuária até o consumidor final.

No entanto, o Ministério da Agricultura tem como função unir os setores de mercados, de tecnologia, de ciências, organizacional e ambiental responsáveis pelo setor produtivo e ainda setores como o de transportes de safras, abastecimento, armazenagem incluindo ainda a política econômica para o agronegócio. Com esta união o Ministério tem por objetivo garantir que a população brasileira tenha produtos suficientes e aptos para a alimentação e ainda fortalecer o setor produtivo brasileiro com a venda de seus excedentes para o mercado internacional.

A Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio (SRI), criada em 2005, de acordo com o MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO (texto digital), objetiva fazer a conexão entre o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e o mercado externo e é responsável pela criação de propostas que envolvam negociações de acordos sanitários ou fitossanitários com outros países. Além disso, a SRI articula fatores em relação com a promoção dos produtos e serviços do agronegócio brasileiro e também incentiva a sua comercialização para o mercado externo, fazendo com que o Brasil seja visto como produtor de alimentos seguros e de qualidade.

Quanto à proteína animal para o consumo de animais, importa considerar que, nos dias atuais, a reciclagem é fundamental para a não poluição do planeta,

para tanto, o beneficiamento de produtos considerados descartáveis, proporcionou um meio para diminuir a poluição. Este beneficiamento também é tido como negócio para muitas empresas, pois adquirem a matéria prima para transformar em um novo produto comercializável. O resultado desse beneficiamento, no caso de resíduos provindos da matança de animais de inúmeros estabelecimentos fiscalizados por órgãos competentes, é a proteína animal para o consumo de animais. Ela é consumida por empresas que atuam no ramo de rações animais, pois ela é um ingrediente para a fabricação de rações.

De acordo com SINDIRAÇÕES (2013), a Farinha de Penas Hidrolisadas, é resultante do processamento de penas limpas e não decompostas, provindas do abate de aves. Em seu processo é permitida a adição de sangue, porém, não poderá alterar expressivamente a composição média do produto.

De acordo com a ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RECICLAGEM ANIMAL (texto digital), a Farinha de Vísceras de Aves é provinda do processamento de resíduos do abate de aves como partes cárneas, vísceras, cabeças e pés. O seu processamento é feito de acordo com o Ministério da Agricultura e os resíduos de abate são coletados em estabelecimentos fiscalizados. Além de conter nutrientes como a proteína e gordura, antioxidantes também são adicionados em sua composição, para evitar a oxidação das gorduras e é utilizada como ingrediente na fabricação de rações para animais não ruminantes.

De acordo com SINDIRAÇÕES (2013), a Farinha de Carne e Ossos de Bovinos, é o resultado da moagem e prensagem de produtos coletados em frigoríficos após a desossa, como ossos e tecidos. Em sua composição não pode haver a presença de sangue, cascos, chifres, pêlos, conteúdo estomacal e nem materiais estranhos.

Já a Farinha de Carne e Ossos de Suínos, de acordo com SINDIRAÇÕES (2013), é fabricada através do processamento de resíduos provindos da desossa de suínos. Em sua composição é permitida a presença de sangue e vísceras, porém, não devem alterar expressivamente sua composição química média.

SINDIRAÇÕES (2013), afirma que a Farinha de Sangue, é provinda da coleta de sangue fresco e límpido, sem contaminantes. A água que está presente é removida por processo mecânico ou pela evaporação.

Em meio a isto, para que um processo de exportação ocorra, é necessário que haja conhecimento sobre a área da Logística Internacional, pois quando uma empresa opta por exportar, ela deve estar ciente de que qualquer erro no processo, qualquer discrepância apontada por banqueiros ou até mesmo pelo importador, podem acarretar em custos desnecessários. Para tanto, de acordo com Ludovico (2010), devido à complexidade das operações que envolvem uma venda para o exterior, para não correrem maiores riscos optam em utilizar empresas especializadas para fazerem alguns serviços.

Estes prestadores de serviços são denominados como Agentes de Carga, que de acordo com Ludovico (2010), o agente de carga é ligado aos transportadores, no qual utiliza sua identidade para obter espaço no navio para o embarque de seus clientes. Ele ainda pode prestar diferentes serviços, tais como:

- Dar assistência em seus escritórios no exterior para pessoas que trabalham para o exportador assim como seus representantes;
- Mostrar para o exportador ou importador algumas sugestões quanto ao tipo de embalagem, rotas e segurança do material;
- Analisar quais são os documentos exigidos pela lei;
- Escolher o porto ou aeroporto mais adequado para se fazer o embarque;
- Informar o exportador ou importador quanto às alterações de tarifas;
- Emitir avisos antes do embarque para a programação dos pagamentos das taxas portuárias, direitos alfandegários fazendo com que seja mais rápido o desembaraço no destino.

Fica a cargo do Agente de Carga a contratação do frete marítimo que é o valor que será pago pelo exportador pelo serviço do transporte da carga. O frete marítimo é formalizado através de alguns fatores fixos e também sobre alguns que variam de acordo com o número de equipamentos e da disponibilidade portuária no período em que se deseja embarcar alguma mercadoria. De acordo com Ruiz (2009) os fatores que influenciam a composição do frete são:

- A distância a ser percorrida;
- A bandeira do navio;
- O custo da estiva, que é a taxa cobrada pelos trabalhadores portuários referentes às movimentações dos equipamentos;
- O custo de capatazia, que é o valor pago pelo armador, por ele utilizar as dependências do porto;
- A disponibilidade de carga, se dá quando não há uma demanda expressiva de embarques para completar a carga de um navio. Neste caso, o valor do frete baixa, porém, quando a procura por embarques é grande, o valor aumenta;
- A metragem cúbica da embalagem ou peso da mercadoria. O cálculo para esta cobrança sempre é referenciado sobre o que for de maior volume, peso ou metragem;
- O valor da mercadoria;
- As condições operacionais dos portos de embarque e desembarque – portos bem equipados são mais rápidos com as saídas e entradas de navios, já, portos menos equipados levam um tempo maior para este processo;
- O custo de utilização dos portos: são cobradas taxas em relação as capacidades de transporte da embarcação, seu comprimento e qual o tipo de carga movimentada;

- As taxas portuárias: portos pouco estruturados cobram taxas maiores para poderem financiar a compra de novos equipamentos;
- As paralisações técnicas e greves portuárias: ocorrem devido a problemas entre sindicato e empregadores, ocasionando um maior tempo para o embarque das mercadorias, conseqüentemente, aumentando os custos;
- O número de tripulantes: navios mais antigos necessitam operar com um número maior de tripulantes, acarretando, assim, em uma cobrança mais elevada.

Vale ressaltar que para que haja uma exportação é necessário que se tenha um cliente em outro país, no caso específico desta pesquisa, trata-se da Tailândia, país que de acordo com Francisco (texto digital), antigamente, chamada de Sião, a Tailândia está localizada no sudoeste Asiático, limita-se ao norte e a leste com Laos, a sudeste com Camboja, ao Sul com a Malásia e a oeste e noroeste com Mianmar. É banhada pelo Mar da China Meridional e pelo Mar de Andaman.

A sua capital é Bangcoc, a moeda é o Baht, seu governo é uma monarquia e dividido em 76 províncias. É considerado o vigésimo país mais populoso com 66.720.153 habitantes, estimados em 2014. A língua oficial é o tailandês, utilizada na educação e nos assuntos do governo. Em algumas regiões é falado o chinês e o inglês é o idioma ensinado nas escolas e universidades.

Os seus limites são de 513.115 km<sup>2</sup>, o clima é o tropical com chuvas de monção, a densidade demográfica é de 132 hab/km<sup>2</sup> com uma taxa média anual de crescimento populacional de 0,6%. O seu produto interno bruto é de 260,7 bilhões de dólares, o Produto Interno Bruto (PIB) per capita é de 3.841 dólares e suas relações internacionais se dão com Apec (Cooperativa Econômica da Ásia e do Pacífico), Asean (Associação de Nações do Sudeste Asiático), Banco Mundial, FMI (Fundo Monetário Internacional), OMC (Organização Mundial do Comércio), ONU (Organização das Nações Unidas).

Durante a década de 1980, viveu um rápido desenvolvimento econômico. Cingapura, Hong Kong, Coreia do Sul e Taiwan, além de Japão e Estados Unidos,

realizaram investimentos para a sua industrialização. Instalaram-se em seus territórios indústrias têxteis, de brinquedos, calçados, alimentos e produtos eletrônicos. Com o seu rápido crescimento econômico, não levou muito tempo para fazer parte dos Novos Tigres Asiáticos.

Em 1959, de acordo com ITAMARATY (texto digital), foram estabelecidas relações diplomáticas entre o Brasil e a Tailândia, considerado um relacionamento promissor nas áreas de comércio e investimentos. A Tailândia tem o Brasil como principal parceiro comercial na América Latina.

De acordo com NOVOS TIGRES ASIÁTICOS (texto digital), a Tailândia chegou ao *status* de Novo Tigre Asiático devido ao seu elevado crescimento nos últimos anos, principalmente na área industrial e tecnológica. Tornaram-se fortes no final da década de 1990, com a implantação de filiais de grandes multinacionais que buscam mão de obra barata e qualificada. Unidos a isso se tem a forte presença de instituições financeiras, tanto nacionais como internacionais no país. Além disso, passam por um rápido processo de urbanização e ainda fazem um forte investimento na educação e na qualificação da mão de obra.

Após o exame dos conceitos e referenciais básicos, parte-se para o esclarecimento dos passos da pesquisa. Trata-se de uma metodologia exploratória, qualitativa, bibliográfica e documental, cujas características fundamentais são abordadas a seguir.

## **2.2 Metodologia**

Quanto à metodologia, convém esclarecer que, Conforme Lakatos e Marconi (2001), método de pesquisa é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que permite alcançar o objetivo, com maior segurança e economia, traçando o caminho a ser seguido. Assim, apresenta-se a seguir os procedimentos metodológicos que serão utilizados no presente trabalho, buscando fornecer uma ordem coerente e clara para o desenvolvimento da pesquisa.

Para Malhotra (2001), pesquisa é uma estrutura utilizada com o objetivo de realizar um projeto de pesquisa. Segundo o autor, ela aponta os caminhos para que se chegue às informações para a estruturação e realização do projeto.

A definição da pesquisa quanto aos fins, no presente estudo foi denominado como pesquisa exploratória, que na visão de Malhotra (2001), é uma pesquisa que tem por objetivo o provimento de critérios sobre o problema enfrentado pelo pesquisador. Ela é utilizada quando não há o conhecimento por parte do pesquisador, onde é preciso definir o problema mais a fundo, para dar continuidade ao projeto.

Já a definição da pesquisa quanto à natureza da abordagem foi classificada como pesquisa qualitativa, que seguindo preceitos de Virgillito (2010), pesquisa qualitativa objetiva identificar conceitos, opiniões de pessoas, não tendo a intenção de transformar os resultados em números.

De acordo com a definição da pesquisa quanto aos meios, nos procedimentos técnicos foram utilizadas pesquisas bibliográficas que, conforme Vergara (2006), são materiais em que o público em geral tem acesso, como livros, revistas, trabalhos publicados, redes sociais, etc. De acordo com Gil (2010), os estudos exploratórios podem ser denominados de pesquisa bibliográfica. Porque uma pesquisa bibliográfica é feita através da utilização de matérias já elaboradas como livros e artigos científicos.

Outro procedimento que foi utilizado quanto aos meios é a investigação documental, que, de acordo com Vergara (2006), é feito um estudo em cima de documentos arquivados em órgãos públicos e privados ou com pessoas: registros, ofícios, balancetes, etc.

Para Gil (2010) a pesquisa documental é muito semelhante com a bibliográfica, tendo sua diferença notada apenas na natureza de suas fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica é publicada por diversos autores sendo eles em revistas, livros, a documental é aquela que não teve publicação, onde o material não recebeu um tratamento analítico.

Segundo Mattar (1998), a coleta de dados é a etapa onde é feito o contato com os entrevistados em questão. São aplicados os instrumentos pertinentes para a coleta e posteriormente são analisados e avaliados. Vergara (2006, p. 54), salienta que “na coleta de dados, o leitor deve ser informado como você pretende obter os dados de que precisa para responder ao problema”.

O local onde a pesquisa foi realizada diz respeito à unidade de análise. Segundo Mattar (1998), unidades de análise é o local em que a pesquisa é aplicada e onde seus resultados são definidos. Isso pode acontecer em empresas, lojas, regiões geográficas, grupos de pessoas, entre outras possibilidades.

A coleta de dados da presente pesquisa foi realizada no ano de 2016 com profissionais que atuam na área do comércio exterior. A pesquisa teve como meta identificar o processo de exportação da proteína animal para a fabricação de ações do Brasil para a Tailândia. Os entrevistados foram contatados pessoalmente, sendo as conversas registradas para posterior análise.

A presente pesquisa foi formalizada através de entrevistas com profissionais da área do comércio internacional onde cada pessoa respondeu às perguntas do entrevistador. Para Vergara (2006), para que uma entrevista aconteça é preciso ter a presença tanto do entrevistador como também do entrevistado, porém, pode-se utilizar a ferramenta de mídia interativa. É importante, ressaltar que, para fins de anonimato, os entrevistados desta pesquisa foram identificados pela letra “E” e número conforme entrevista.

Já o questionário, de acordo com Vergara (2006), é representado através de questões feitas pelo entrevistador para o entrevistado, por escrito. Ele pode ser aberto, não estruturado, ou fechado, estruturado.

O delineamento da pesquisa pode ser visto sob diversos enfoques que proporcionam informações importantes para a solução do problema, no presente caso, foi visto sob três óticas, sendo elas natureza, forma de abordagem do problema, objetivos, sendo abordado neste item, o tipo de pesquisa.

Quanto à natureza deste estudo foi utilizada a pesquisa aplicada, com a finalidade de analisar e identificar o processo de exportação da proteína animal para a fabricação de rações do Brasil para a Tailândia. Ainda quanto à natureza do trabalho, buscou-se adquirir conhecimentos dentro dessa área tão ampla que é o mercado internacional.

Quanto aos objetivos o presente trabalho foi baseado no conceito de pesquisa exploratória, que segundo Vergara (2006, p. 47) “a pesquisa exploratória é realizada em uma área que há pouco conhecimento acumulado e sistematizado”.

Para Malhotra (2001) em uma pesquisa exploratória utiliza-se a metodologia de pesquisa qualitativa que é ajustada para definir um problema ou planejar uma abordagem. Ainda segundo o autor, a pesquisa exploratória é “um tipo de pesquisa que tem como principal objetivo o fornecimento de critérios sobre a situação problema enfrentada pelo pesquisador e sua compreensão”.

De acordo com Vergara (2006) é através do tratamento de dados que são demonstrados ao leitor os métodos utilizados para o tratamento de dados que foram coletados. Não se pode esquecer de fazer a relação entre objetivos e a forma de atingi-los, pois eles são alcançados através da coleta de dados, de seu tratamento e da interpretação dos mesmos.

Na visão de Malhotra (2001), deve-se ter muita atenção na preparação dos dados, para obter-se resultados de qualidade. Se o plano de análise de dados não for preparado de acordo, os resultados podem ser afetados levando a resultados tendenciosos e a interpretação errada.

O tratamento dos dados desse trabalho foi elaborado por meio da análise dos resultados obtida através das respostas dos entrevistados, após a validação dos mesmos, os resultados foram avaliados e posteriormente interpretados.

As limitações do método existem e fazem parte de praticamente todos os estudos de pesquisa. Para Vergara (2006), o método sempre terá suas limitações, sendo possível informar aquelas que foram encontradas para a realização do

trabalho, explicando os métodos escolhidos como os mais adequados para o propósito do estudo.

De acordo com Vergara (2006), a limitação do método pode ocorrer quando os entrevistados fornecem respostas falsas, sendo por medo de revelarem o correto ou por não saberem realmente. Também a limitação pode ocorrer quando o entrevistador exerce certa pressão sobre o entrevistado não passando a confiança necessária para exporem as suas devidas respostas.

Feitos os esclarecimentos teóricos e metodológicos, parte-se para a análise das normas de habilitação e trâmites comerciais e logísticos para a exportação de proteína animal para a Tailândia.

### **3 HABILITAÇÃO E TRÂMITES COMERCIAIS E LOGÍSTICOS PARA A EXPORTAÇÃO DE PROTEÍNA ANIMAL PARA A TAILÂNDIA**

#### **3.1 Habilitação**

No que diz respeito à habilitação, uma organização que deseja fazer uma venda de um determinado produto de origem animal deve seguir algumas normas delimitadas pelo Ministério da Agricultura. Ele regula toda a mercadoria que é exportada para fora do país, sendo elas de animais vivos ou de produtos que tenham origem animal. Para que a exportação aconteça com êxito deve se seguir algumas normas.

O primeiro passo é obter o registro junto ao SIF (Serviço de Inspeção Federal), onde são aprovadas as normas técnicas, sanitárias e do processo de produção. Aprovados todos estes requisitos, a empresa deve fazer um pedido de habilitação para o Departamento de Inspeção de produtos de Origem Animal (DIPOA) e junto à Secretaria de Defesa e Agropecuária, onde será adjunta à lista geral ou à lista específica das empresas exportadoras, no caso de obter sucesso junto ao pedido de habilitação. O DIPOA é o órgão responsável pelo registro de qualquer empresa que deseja efetuar alguma venda de produtos de origem animal

para o mercado internacional (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, texto digital).

De acordo com o Ministério da Agricultura, na atualidade, o Brasil destina seus produtos com origem animal para mais de 150 países. Para se obter habilitação para exportar um produto para outro país é preciso averiguar se este faz parte da Lista Geral ou da Lista Específica.

Na Lista Geral os países que a representam, aprovam todas as leis e não exigem nada além das aplicadas no Brasil. Há situações em que países representantes deste bloco exigem certificações referentes ao ritual de abate, porém, não é algo que seja da responsabilidade do SIF/DIPOA.

Já na Lista Específica, os países que a englobam, como por exemplo, a União Europeia, exigem, além da legislação brasileira, componentes de sua legislação local ou ainda a fim de se prevenirem diante de doenças que não possuem (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, texto digital).

As empresas registradas junto ao MAPA, cujos produtos são destinados para a alimentação animal, necessitam de um Certificado Sanitário Internacional que irá acompanhar a mercadoria. O Ministério da Agricultura detém modelos de certificados para inúmeros países, porém, se houver alguma exportação prevista para um país que ainda não tenha um modelo formal, será feita uma análise referente às exigências sanitárias do país alvo, a fim de verificar quais são tais exigências, e no caso delas serem específicas, fica a cargo dos Ministérios do país exportador e importador criarem um modelo de certificado internacional (E1).

Quando a exportação for para um país da Lista Geral, existe um modelo padrão de certificação (CSI – Certificado Sanitário Internacional) válido para todos os países, porém, se a venda for para algum membro da Lista Específica, será elaborado um modelo de CSI que deverá ser aprovado pelas autoridades sanitárias do país importador. Neste caso, este CSI será único para aquele determinado produto aprovado, onde qualquer empresa do ramo que deseja otimizar uma venda

para o mercado externo daquele país, terá este certificado a sua disposição, indiferentemente da empresa que solicitou a abertura do mercado.

Após a confirmação da habilitação, o DIPOA faz o comunicado através de uma circular informando o interessado que o processo está autorizado e, posteriormente, disponibiliza o modelo de certificado para a sua utilização no site do SIGSIF (Sistema de Informações Gerenciais do SIF). Este é um sistema do DIPOA responsável pela comunicação com as empresas exportadoras. Nele são gerados os Certificados Sanitários Internacionais e também é o local onde estão inseridas as circulares que são os documentos de controle do Plano Nacional de Controle de Resíduos (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, texto digital).

De acordo com HUNOS EXPORT, IMPORT & LOGISTIC (texto digital) cada venda de mercadoria para o mercado externo, deverá obrigatoriamente ter a emissão do CSI pelo Ministério da Agricultura, que será o documento que autorizará o produto no país de destino, sem este documento a mercadoria não adentra no país importador. Por ser imprescindível, este certificado deve conter todas as informações referentes à exportação, como a identificação do cliente no exterior, identificação do estabelecimento produtor informando a sua respectiva numeração de SIF, identificação do produto, data de fabricação, peso e quantidades, porto, país e cidade de destino, numeração de lacres, assim como, as devidas assinaturas e carimbos dos fiscais responsáveis.

Para uma empresa exportadora que almeja entrar em um novo mercado, um novo país alvo, é necessário obter uma permissão, é preciso que ela habilite seus produtos para a sua efetiva comercialização (E2).

Ainda, segundo E2, no caso do país alvo não fazer parte da Lista Geral, de acordo com a Instrução Normativa (IN) nº 27, artigo 2º, deve-se preparar um pedido oficial de habilitação e um termo de compromisso, onde a empresa compromete-se a cumprir as especificações higiênico sanitárias e ainda anexar uma cópia do último relatório de auditoria feito na empresa. Esta documentação é enviada ao fiscal SIF responsável pela empresa, que fará uma análise sobre a conformidade da

documentação. Este, por sua vez, deve prescrever um parecer baseado na lei da IN 27, artigo 4º e, posteriormente, enviar toda a documentação para a Unidade Técnica Regional Agrícola (UTRA).

Após, toda a documentação é remetida para o Serviço de Inspeção de Produtos de Origem Animal (SIPOA) que fará a abertura formal do processo dispondo assim de um número de protocolo. Caso a documentação não estiver completa, o processo volta para a empresa para as devidas complementações e se tudo estiver dentro da regularidade, o processo irá percorrer por diversas divisões dentro do Ministério da Agricultura, até ser disponibilizada à Secretaria de Relações Exteriores (SRI/DF), onde será feito o pedido da empresa interessada em exportar e será enviada para as autoridades sanitárias do país alvo toda a documentação referente ao processo.

Após a formalização deste procedimento o processo fica em *stand by*, onde é aguardado o parecer do país estrangeiro referente à aprovação ou não da entrada do produto em questão. Juntamente ao processo de habilitação, determinados países exigem o preenchimento de questionários específicos, quando não fornecidos pelo MAPA, deve-se fazer uma consulta junto ao *site* do Sistema de Informações Gerenciais do Serviço de Inspeção Federal (SIGSIF) para a sua localização e posterior preenchimento.

A Tailândia é um país que exige tal questionário e este, assim como outros países que possuem esta mesma legislação, devem respondê-lo de acordo com a Circular Nº 1094/2009/CGPE/DIPOA. Após o questionário finalizado, deve-se enviar de acordo com a Circular, em duas vias, uma em português, no caso do Brasil e outra em inglês onde a tradução deve ser elaborada por uma empresa do segmento além de inúmeras outras regras (E2).

De acordo com citado no parágrafo anterior referenciando a Instrução Normativa nº 27 do Ministério da Agricultura, o E2 faz menção aos seguintes artigos:

Art. 2º Esta Secretaria, por indicação do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal – DIPOA, designará Fiscais Federais Agropecuários – FFAs – para realizar auditorias e supervisões, a que se refere o art. 1º. Parágrafo único. O DIPOA comunicará, previamente, às

Divisões Técnicas das Superintendências Federais de Agricultura – SFAs, os FFAs designados para a realização das auditorias e supervisões nos estabelecimentos exportadores.

[...] Art. 4º O restabelecimento da autorização da certificação destinada ao(s) país(es) da(s) lista(s) para a(s) qual(is) o estabelecimento está habilitado é de competência exclusiva do DIPOA, por meio de comprovação de cumprimento e da efetividade das ações corretivas aplicadas pelo estabelecimento. (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, texto digital).

Além disso, após tratativas em relação à habilitação, a empresa que tem o interesse em exportar para um novo mercado, deve enviar uma carta convite para as autoridades no destino almejado, neste caso a Tailândia, convidando-os para conhecer as dependências da empresa. Esta carta convite se dá através de cumprimentos legais dos países importadores, onde o Ministério do país importador envia uma delegação para o país exportador, denominadas de missões, que juntamente com o Ministério local, fazem auditorias frente às empresas interessadas em exportar para aquele país.

No período que antecede à visita, são trocadas inúmeras mensagens entre exportador e importador com informações pertinentes ao processo, com a solicitação de dados e documentos para análise em sua visita. Estes dados serão enviados previamente às autoridades do Ministério do país importador, bem como, estar à disposição, juntamente com fotos e mapas no dia da auditoria.

Todos os documentos serão analisados e vistoriados no dia da visita para comprovarem que tudo é feito na prática. No momento em que a missão chegar às dependências da empresa, estes documentos devem estar em mãos e redigidos na língua inglesa.

Dentre as várias exigências documentais, no caso de produtos provindos de origem animal como farinhas, podemos citar:

- Apresentação da Empresa;
- Cópias dos documentos referentes aos processos de produção de cada produto em questão, Data Sheet;
- Informações a respeito da produção:

- Produção anual por tipo de item;
- Tempo de processamento, temperatura e processo de cozimento;
- Especificações do produto quanto à digestibilidade e antioxidantes;
- Certificados de qualidade;
- Dados do processamento, tipo de matéria prima assim como depósito e armazenagem;
- Sistema de embalagem, depósitos, silos;
- Controle de qualidade, testes químicos e de possíveis doenças. (E1).

Segundo E2, para a comercialização de mercadorias para o mercado externo é necessário que o produto esteja identificado com o nome da empresa fabricante, formulação do produto, validade, entre outros. Esta identificação é denominada de rótulo e a sua solicitação deve ser feita através do site SIGSIF do Ministério da Agricultura. Após o preenchimento no site, fica a cargo do fiscal SIF da empresa emitir um parecer referente à solicitação e, posteriormente, enviar para o SIPOA, que é o órgão responsável por sua aprovação. Leva-se em torno de 30 dias para conseguir esta aprovação, porém, a sua utilização se dá de imediato após o parecer favorável (E2).

Em referência as farinhas de origem animal, o Brasil possui umas das melhores produções no que diz respeito à sustentabilidade e qualidade, sendo que as empresas brasileiras fabricantes destas farinhas provindas dos resíduos não comestíveis da cadeia de carnes, estão perfeitamente adaptadas aos padrões internacionais.

Uma estatística referente à Tailândia diz que no ano de 2013 ela foi o 12º país no requisito de importação mundial. A farinha de carne e ossos foi o principal produto importado pelo país naquele período, com um volume de 272 mil toneladas solidificando, assim, o mercado tailandês para os subprodutos de origem animal

(AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS, texto digital).

Na Tailândia, são exigidas licenças de importação para os produtos concorrentes de produtos tailandeses do mesmo segmento. Estas licenças são exigidas pelo Ministério do Comércio Tailandês que regula as leis de importação, e é este órgão que abre as portas para um determinado produto ou proíbe a entrada de tal produto na Tailândia. Esta licença é válida por um determinado período e não necessitando solicitar uma nova para cada importação.

Então, para que alguém na Tailândia possa fazer uma importação, além da licença perante o Ministério do Comércio, no caso dos produtos controlados, deve vir acompanhada de encomenda formulada ao vendedor, a confirmação por parte do vendedor de que conseguirá arcar com as exigências como quantidades, prazo, preço e a fatura.

Quanto aos procedimentos adotados na importação, a Tailândia não se difere de outros países, pois o importador tem a obrigação de preencher o formulário de entrada junto a alfândega Tailandesa em 4 vias, apresentar cópia do Conhecimento de Embarque, a Fatura Comercial, o *Packing List*, a Declaração de Importação e o Formulário de Operação de Negócios – (TT FORM 21) de acordo com os moldes da Lei de Controle de Câmbio (*Exchange Control Act*).

Ao chegar a mercadoria, o importador deverá fazer o pagamento das taxas estabelecidas para posterior desembaraço dos produtos. Não existir situações em que nem todos os produtos tenham as taxas definidas, então o importador fará o pagamento das taxas em valores estimados, deslocando então as mercadorias para depósitos alfandegados onde serão feitos os cálculos sobre o restante das taxas (gravames) a serem pagas, despesas estas que serão cobradas juntamente com a estiva, capatazia e armazenagem para posterior liberação dos produtos.

Para realizar uma venda para a Tailândia, o exportador brasileiro deverá providenciar os seguintes documentos:

- Fatura Comercial (*Commercial Invoice*);

- Conhecimento de Embarque (*Bill of Lading*);
- Certificado Sanitário ou Fitossanitário (quando for aplicável);
- Certificado de Origem;
- Lista de Embalagens (*Packing List*).

Além destes documentos, ainda são emitidos documentos de análises solicitados pelos importadores além do certificado de fumigação de *Pallets*, em caso de sua utilização. Estes documentos devem ser redigidos em Inglês e, além disso, devem atender toda a legislação tailandesa e ainda, em sua embalagem, deve constar o nome do produto, o nome e o endereço do fabricante e o nome e o endereço do representante na Tailândia, se for aplicável, redigidos em Inglês e Tailandês.

Para o importador fazer o desembaraço da mercadoria será necessário que ele apresente os seguintes documentos:

- Licença de Importação;
- Cópia do Conhecimento de Embarque;
- Fatura Comercial (*Commercial Invoice*);
- Romaneio de Embarque;
- Comprovante de pagamento dos custos de Estiva, Capatazia e Armazenagem;
- Comprovante relativo aos pagamentos e impostos, emitidos pelo agente alfandegário. (MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, 2002, texto digital).

Uma vez esclarecidas as principais normas legais para a comercialização com a Tailândia, baseando-se especialmente nas informações obtidas junto ao

Ministério da Agricultura, parte-se para a análise dos trâmites necessários para o despacho da mercadoria para o país alvo.

### **3.2 Trâmites para a exportação**

Dentre estes trâmites estarão discriminados documentos necessários para a otimização da venda, assim como, custos e dificuldades encontradas junto aos processos de exportação.

De acordo com a legislação brasileira Lei 10.406/02 capítulo XII, artigos 710 a 721 em um breve resumo pode se dizer que o agente de carga representa a pessoa do vendedor em uma exportação, recebendo seus honorários de acordo com a contratação prefixada.

Além disso, no caso de exportações marítimas, ele é o agente marítimo que também representa o armador, ou seja, de acordo com Ludovico (2010), o armador pode ser o dono do navio, que em geral é o que acontece, pode ser um locatário que aluga do navio do proprietário tornando-se o armador ou ainda pode ser o armador gerente onde o navio pertence a mais de um dono. Por isso, denomina-se o agente de cargas como um operador logístico que faz o intermédio entre o exportador e o transportador. (GUEIROS, 2015, texto digital).

Quando uma empresa deseja exportar, é necessário que ela faça a contratação de serviços e reservas. Para fazer a programação de uma venda é necessário que ela tenha o produto e um cliente interessado neste produto. A venda é consolidada através de documentos prefixados como contratos, carta de crédito, *proforma invoice* e entre meio a isto, faz-se uma compra de espaço em um determinado navio.

É neste momento que começam os serviços dos agentes de carga, onde a empresa exportadora entra em contato, pede uma cotação de frete para tal destino, para tantos equipamentos e demais despesas que irão se originar em um processo de exportação.

Antes de realizar a confirmação da reserva, o exportador está aberto a negociar com quaisquer agentes de carga que for de seu interesse, pois a escolha vai de acordo com o que o exportador desejar, como o melhor preço de frete, preços de outros encargos, eficiência. (Autor do artigo).

De acordo com E3, o desenrolar de um processo, inicia a partir do contato do exportador com a sua solicitação de cotação de frete. São feitas cotações com vários armadores e repassadas para o exportador e no caso de alguma delas ter sido aprovada, trata-se de fazer o *BOOKING* (reserva) junto ao armador.

Após este momento, o agente de cargas aguarda até o momento em que começa a receber a documentação referente ao processo. Entre este período de tempo, ocorre a estufagem dos *containers* na planta do exportador.

É feita a contratação do frete rodoviário junto a empresa de transportes, estes por sua vez, carregam os *containers* junto ao terminal marítimo, se deslocam até a unidade para fazer o carregamento e retornam ao terminal com os mesmos carregados para descarga no local indicado dentro do próprio terminal.

A instrução para a emissão de Registro de Exportação, o Conhecimento de Embarque e Certificado de Origem enviadas pelo exportador, retoma-se o andamento do processo por parte do agente. No caso de possuir o serviço de despachantes, os próprios agentes emitem o RE, o DRAFT do Conhecimento de Embarque e o DRAFT do Certificado de Origem para aprovação, caso não possuírem estes serviços, o despachante que representa o exportador emite estes documentos e encaminha aos agentes. Após a aprovação do DRAFT do BL e aprovado pelo exportador, o agente de cargas o encaminha para o armador e é aguardada a saída do navio e posterior emissão do BL original.

Após a saída do navio, é emitida a cobrança ao exportador de acordo com a taxa do dólar do dia (E3).

Segundo E4, o trabalho de uma empresa que atua como Agente de Carga é semelhante à outra empresa de qualquer segmento que tenha um produto ou serviço para ser oferecido. Para terem conhecimento referente às empresas

exportadoras ou importadoras, eles realizam um trabalho de pesquisa junto aos portos, através de relatórios de movimentação, através de pesquisa no *site* do Ministério, Indústria e Comércio Exterior e ainda através de clientes.

Após o primeiro contato, via telefone e troca de *e-mails* com a apresentação da empresa e com a aceitação da mesma, são solicitadas variáveis referentes aos embarques. Dentre os principais requisitos estão as cotações de fretes que devem atender a necessidade do cliente em relação à concorrência, condições de atender o *Free Demurrage & Detention Days* de acordo com o solicitado, *Transit Time*, equipamentos dentre outros, para verificação ou não da empresa conseguir atender os requisitos do futuro cliente.

Realizadas as cotações e outros requisitos são enviados para o cliente e com o seu aceite é realizado o primeiro embarque. É visto o destino e quantidade e feito uma reserva em nome da empresa exportadora. Em meio a isto, são realizadas visitas ao cliente com apresentações e condições de trabalho.

O processo por parte do Agente dará continuidade após o envio da instrução para a emissão do DRAFT do Conhecimento de Embarque por parte do despachante aduaneiro, representante da empresa exportadora. De acordo com a aprovação do DRAFT por parte do exportador, aguarda-se a saída do navio para a emissão do BL original. O BL original somente pode ser emitido após a saída do navio do porto de embarque e somente o original que dá a posse da mercadoria ao importador.

Efetuados todos os pagamentos de taxas locais, o BL original é liberado e enviado ao exportador. Para se conseguir as liberações em uma exportação junto aos órgãos responsáveis é necessário que seja feito o Despacho Aduaneiro que segundo os artigos 438 e 443 do Regulamento Aduaneiro referenciado pelo Decreto nº 91.030, de 5.3.85, o despacho aduaneiro é otimizado quando uma mercadoria com o intuito de venda para o exterior seja desembaraçada.

Este é um procedimento fiscal e para que ele ocorra, é necessário que o exportador faça a petição da Solicitação de Despacho (SD) por meio do Siscomex.

O exportador deve estar com o RE deferido e a mercadoria em um local da alfândega, prontamente com a nota fiscal no caso de embarques marítimos ou aéreos, originais do conhecimento de embarque (BL) e, no caso das exportações terrestres, é necessário o Manifesto Internacional de Carga (MIC).

Para que seja iniciado o despacho com autorização de trânsito, embarque ou transposição de fronteira é necessário fazer a conferência dos documentos citados acima confrontados com os dados do RE. Se for do interesse da secretaria da receita federal (SRF), ela tem o direito da violação do lacre para a verificação da carga.

A Receita Federal possui em seus critérios a parametrização de três canais de vistorias referentes aos processos de exportação. Quando a mercadoria for designada para o canal verde, esta por sua vez, terá a livre passagem, ou seja, não haverá vistoria. Em caso de canal amarelo, serão analisados todos os documentos referentes ao processo de exportação e no caso da Receita Federal designar o processo para o canal vermelho, serão verificados todos os documentos e ainda haverá o rompimento do lacre de segurança para análise da carga física.

Para finalizar o processo, é feito a sua averbação onde a fiscalização ou o embarcador realizam a confirmação dos documentos e ainda será emitido pela Receita Federal o Comprovante de Exportação (CE) que atesta que a mercadoria em questão fora embarcada para fora do Brasil.

Este serviço de despacho é realizado pelos Despachantes Aduaneiros e seus ajudantes são responsáveis pela preparação documental, assinaturas provindas de um despacho aduaneiro, além de fazerem os pagamentos referentes às taxas portuárias, fretes, armazenagens, capatazias entre outros encargos. Estas despesas, além dos honorários pelos seus serviços, serão lhes reembolsados após o término do processo.

Eles estão vinculados a diferentes Ministérios, como por exemplo, da agricultura, saúde, fazenda, indústria, comércio, que por sua vez fazem a inserção de informações via Siscomex recebidas através de registros de exportação, licenças

de importação, fechamento de câmbio, certificados de origem, certificados sanitários.

Eles possuem acesso especial ao Siscomex por serem pessoas qualificadas e também pelo comprometimento que possuem junto aos órgãos, cujas quais fazem se necessários, à utilização em um processo de exportação, e é devido a esse fato que toda a classe possui prestígio perante o governo (SINDICATO DOS DESPACHANTES ADUANEIROS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO, texto digital).

Antes mesmo de se tornarem despachantes, é estabelecido em Lei, que uma pessoa para assumir a profissão de despachante deve ter sido ajudante de um profissional da área e, no mínimo, ter cumprido a função de estagiário durante um período de dois anos (SILVA, 2003, texto digital).

A importância desta profissão é poder garantir à pessoa cuja qual está representando, que a sua mercadoria esteja de acordo com toda a burocracia existente em uma venda para o exterior. Devido ao fato de ser uma profissão bastante burocrática, os exportadores, por sua vez, não querem perder as suas mercadorias, por isso fazem a contratação deste profissional, para garantir, assim, a liberação da mercadoria para o exterior.

É importante que o profissional tenha total conhecimento sobre os assuntos pertinentes à área, como por exemplo, as leis relacionadas ao comércio exterior brasileiro, pois um despachante mal preparado pode proporcionar sérios problemas para os exportadores cujo qual ele está representando, por isso, de acordo com o citado anteriormente, que antes de se tornar um profissional ele deve ter um tempo de aprendizado juntamente com profissionais atuantes (SIMEXPORT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, texto digital).

De acordo com E5, o despachante aduaneiro é o representante legal de pessoas físicas e jurídicas diante os órgãos fiscalizadores, como a Receita Federal, Ministério da Agricultura, Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), entre outros. O seu papel é liberar as cargas de importação e exportação atuando de

acordo com a legislação e as exigências necessárias para que o seu desembarço ocorra com sucesso.

A maioria das liberações ocorre somente através da Receita Federal, porém, quando os produtos em questão são de origem animal ou vegetal como carnes, ovos, farinhas de origem animal, madeiras, entre outros, é necessária ainda a liberação por parte do Ministério da Agricultura, e no caso de medicamentos, aprovação da Anvisa.

O trabalho do despachante começa geralmente após a estufagem dos *containers* e da finalização dos documentos necessários por parte do exportador. Após, completados estes procedimentos o despachante recebe do exportador o *BOOKING* (reserva do espaço para a alocação de seus produtos abordo no navio), a fatura comercial, a lista de embalagens e as notas fiscais, documentos estes necessários para a emissão do Registro de Exportação (RE), após, a emissão da Declaração de Exportação (DE) e, por fim, o DRAFT do conhecimento de embarque, que após aprovado pelo exportador, será enviado ao agente de cargas para a emissão do original.

Em seguida, dá-se início aos procedimentos para a liberação da mercadoria, junto aos órgãos responsáveis solicitando a presença de carga. Quando a mercadoria estiver devidamente desembarçada é feito o despacho dos *containers* junto ao terminal. Isso deve ocorrer dentro dos prazos de *Dead Line*, estipulados pelo armador e descritos junto a sua reserva.

No decorrer, é realizada diariamente uma consulta para o acompanhamento da situação destas cargas já liberadas para verificar se a mercadoria realmente tenha embarcado do navio estipulado, ou devido a alguma força maior, como por exemplo, mau tempo, tenha sido alterado para outro navio, o que acarretará em um novo redespacho (E5).

Segundo Silva (2003), despachante aduaneiro e profissional da área de logística internacional, diz que é necessário que o despachante aduaneiro tenha conhecimento de todo o processo de serviços de seu cliente, desde a parte

administrativo burocrática até a parte operacional de armazenagem e entrega da mercadoria e não mais como era antigamente quando apenas desembarçava documentos de órgãos públicos e relacionados ao comércio internacional.

Hoje, para ser um bom profissional na área, mesmo que a legislação não faça obrigação disso, porém, o mercado exige e vai dizer se o despachante é bom ou não no que faz é a qualificação. Devido ao fato de o mercado estar inserido em um mundo globalizado, onde se tem contato com pessoas do mundo inteiro, onde documentos são redigidos em diversos idiomas, principalmente, em inglês é benéfico para o profissional da área, ser diplomado em curso de línguas, além de possuir uma graduação, pois ele deverá ter total conhecimento sobre o mercado financeiro, legislação comercial, fiscal, aduaneira.

Nos dias de hoje, o comércio internacional brasileiro vem em uma crescente e poderia ser ainda maior caso não fosse pelos próprios órgãos públicos brasileiros. Tanto quem importa como quem exporta tem grande urgência em adquirir sua mercadoria ou de despachar a própria, porém, a carga horária de trabalho dos profissionais é pequena durante o dia, não podendo atender a grande demanda, além da deficitária infraestrutura portuária brasileira. (COELHO, 2010, texto digital).

Sempre que é feita uma venda de qualquer produto, são levadas em consideração, diversas variáveis, tais como, despesas fixas, custo de matéria prima, custo de embalagens, custo do transporte, entre outros. Para uma exportação, o processo não é diferente, entretanto, tendo alguns custos a mais em sua logística. Levando este fato em consideração, o exportador deve estar bem ciente sobre todos os custos envolvidos no processo que terá para estipular o preço final de seu produto de venda.

Em uma venda de seis *containers*, por exemplo, à CFR (*Cost and Freight*) com destino para Bangkok na Tailândia, o exportador terá um custo logístico que pode ser verificado no Quadro 1 a seguir:

Quadro 1 – Variáveis da atividade exportadora

DESCRIÇÃO	TAXA DIA	VALOR	MOEDA	ÍNDICE	R\$
FRETE MARÍTIMO INTERNACIONAL	3,6442	1500	USD	6	32.797,80
LACRE	1	27	R\$	6	162
ISPS	1	42	R\$	6	252
PRESENÇA DE CARGA	1	60	R\$	1	60
CAPATAZIA	1	880	R\$	6	5280
LIBERAÇÃO DE BL	1	398	R\$	1	398
SCANNER	1	195	R\$	6	1170
CERTIFICADO DE ORIGEM	1	65	R\$	1	65
DESEMBARAÇO	1	390	R\$	1	390
					0
FRETE RODOVIÁRIO		2380	R\$	6	14280
					54.854,80

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em documentos dos entrevistados.

O Frete Marítimo Internacional é o valor pago ao armador referente à contratação do seu serviço de transporte da carga até o porto de destino.

Já o trabalho de Capatazia (THC - *Terminal Handking Charges*), cujos seus serviços são prestados no porto, não no navio, é exercido por operadoras portuárias que são autorizadas a exercer suas funções pelas autoridades portuárias, a fim de movimentar mercadorias destinadas aos transportes aquaviários. (FRANZESE, 2012, texto digital).

Ainda em relação à Capatazia, expressa de uma forma legal, de acordo com Franzene (2012, texto digital):

[...] é a atividade de movimentação de mercadorias compreendendo o recebimento, conferência, transporte interno, abertura de volumes para a conferência aduaneira, manipulação, arrumação e entrega, bem como o carregamento e descarga de embarcações, quando efetuados por aparelhamento portuário (artigo 57, § 3º, I, da Lei 8630/93).

O ISPS *Code* ou Código Internacional para Segurança de Navios e Instalações Portuárias é uma normativa internacional de segurança para monitoramentos e controlar os acessos. No Brasil, a Comissão Nacional de Segurança Pública nos Portos, Terminais e Vias Navegáveis (CONPORTOS) é responsável por este monitoramento. Dentre os procedimentos exercidos pode-se

citar o controle de acesso de pessoas através da identificação biométrica, controle de Equipamentos de Proteção Individual (EPI), balanças nos portões de acesso, sistema para a leitura de código de barras, infraestrutura de proteção como cercas, iluminação, câmeras de monitoramento, etc. (ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS DE PARANAGUÁ E ANTONINA, texto digital).

A Presença de Carga é feita via sistema Siscomex e consiste na confirmação da presença da mercadoria. Para a otimização da presença de carga deve-se informar os dados como localização junto ao terminal, peso, quantidades, lacres, CNPJ do exportador, se há ou não avarias. (SUBSECRETARIA DE ADUANA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS, 2015, texto digital).

A Liberação do BL acontece após a saída do navio com a emissão do conhecimento original. Já a rodoviária, é a cobrança feita devido aos custos com o transporte de documentos.

O Scanner é um mecanismo utilizado para verificar o interior dos *containers* carregados a fim de analisar supostas irregularidades na carga sem necessidade do rompimento dos lacres.

O Certificado de Origem é um documento que serve para comprovar a origem do produto que está sendo exportado. Ele contextua se os produtos estarão cumprindo os requisitos de origem firmados em acordos comerciais com países ou blocos econômicos para que as mercadorias sejam beneficiadas pelo tratamento tarifário preferencial (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, texto digital).

Como não se consegue chegar sempre a excelência, haverá situações junto aos processos de exportação, em que existirão carências, deficiências em certos momentos, onde algumas serão reversíveis através da insistência e espera e existirão momentos onde algumas situações serão irreversíveis.

Dentre estas situações podemos destacar:

- Falta de equipamentos e espaço nos navios – quando o exportador tem a venda formalizada, porém, não existem *containers* disponíveis ou não tem espaço no navio para aquele destino naquele período de tempo;
- Demora no Brasil na liberação da documentação nas exportações de curto *Transit Time*, ocasionando custos ao importador, pois a mercadoria chega ao destino antes do que a documentação para a liberação;
- Custo elevado do frete rodoviário, em regiões distantes das zonas portuárias;
- Omissão dos navios – navio não atraca junto ao porto por alguma situação como, por exemplo, de o mar estar agitado;
- Navios *Over* – o navio alcançou o seu limite de peso, não conseguindo fazer o embarque de sua mercadoria;
- Para exportadores que não possuem um volume considerável de exportações, terão taxas portuárias mais expressivas;
- Demora no *Feedback* – o exportador possui a venda formalizada, o cliente tem urgência em receber a mercadoria e o armador demora com o retorno referentes ao embarque;
- Não cumprimento do *Free Time* gerando taxas de *Demurrage* e *Detention*;
- *Demurrage* ou Sobreestadia é uma taxa extra cobrada pelo armador devido ao não cumprimento do prazo de retirada e posterior devolução dos *containers* vazios ao terminal de destino, firmado na contratação de sua reserva. Quando o navio atraca no porto de destino, o importador tem um *Free Time* para retirar os *containers* do terminal, deslocar para a sua planta, para posterior devolução do *container*. Caso este tempo ultrapasse o *Free Time* estipulado, é cobrada uma taxa de *demurrage* por parte do armador ao importador (SALGUES, texto digital).

- Já o *Detention* acontece quando a mercadoria esta acomodada no terminal indicado pelo armador, com toda a documentação desembaraçada. Este é um assunto que gera muita polêmica e discussão, pois tem situações em que o transportador não carrega os *containers* no navio estipulado, e sim deixa para o próximo de sua posse, porém, o outro navio atracará alguns dias depois, acarretando em um maior tempo de armazenagem e detenção dos *containers* (SALGUES, texto digital).

Ainda, ressaltando as especificações da presente pesquisa, segue abaixo um *check list* com os principais pontos a serem analisados em uma exportação.

- Verificar se a empresa possui habilitação para o país alvo;
- Se o país em questão não fizer parte da Lista Geral, deverá ser habilitado e criado um Certificado Sanitário específico (se aplicável);
- Verificar se não há restrições perante os produtos no país alvo e qual é a bandeira do navio (estar ciente da cultura e crenças);
- Ter a ciência de todos os custos logísticos que terá para poder formalizar o seu preço de venda;
- Ter um bom *FEEDBACK* dos despachantes e agentes de carga para atender as datas estipuladas;
- Atentar às cláusulas com multas referentes a datas impostas pelos clientes em contrato, bem como, as exigências específicas dos produtos (especificações técnicas), pois poderá haver fatores externos que você não terá como intervir;
- Cotar frete marítimo com mais de um agente de cargas, para conseguir um valor mais competitivo, idem também para o frete rodoviário;
- Verificar a documentação documental exigida pelo país importador;

- Observar os *FREE DAYS* exigidos pelos clientes e ao contratar o frete marítimo exigir estes prazos;
- Atentar para a capacidade produtiva, a fim de cumprir com os prazos dos contratos.

De acordo com os pontos acima, em uma exportação, é necessário que sejam analisados os itens em questão, para que tanto exportador como importador não sofram penalizações em formas de taxas a serem pagas. E é através de todos os aspectos apresentados no decorrer deste projeto que são especificadas a seguir as considerações finais.

#### **4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Uma vez que o objetivo deste artigo foi analisar o processo de habilitação e de exportação de proteína animal do Brasil para a Tailândia, problematizou-se a respeito dos órgãos envolvidos junto a um processo de exportação, assim como os documentos e trâmites comerciais necessários. Considerou-se a hipótese de que as principais normas dão conta dos seguintes cuidados: identificação dos órgãos responsáveis pelas autorizações e emissões documentais, assim como ao processo logístico.

Buscou-se comprovar a hipótese a partir da análise das normas para habilitação. Com este item, pretendeu-se salientar os aspectos legais e necessários provindos de órgãos regentes e de suas respectivas documentações para a habilitação de produtos para um novo mercado.

A hipótese também foi perseguida a partir da análise dos trâmites comerciais e logísticos, onde foram levantados dados importantes com o intuito de demonstrar fatores externos cujo profissional deva estar bem inteirado, para que não ocorram gastos excessivos por falta de conhecimento.

Em um contexto geral, está hipótese foi levantada e demonstrada para ser

utilizada como auxílio para acadêmicos na elaboração de trabalhos, sendo utilizada bibliografias, além de proporcionar aprendizagem para os mesmos. Para o acadêmico responsável por este projeto de pesquisa, o mesmo serviu como aprendizagem sobre as informações adquiridas, transformando-as em conhecimento para exercer o seu trabalho diário, acarretando em um bom desempenho da organização em que trabalha.

Pois, de acordo com este projeto, podem-se identificar muitas variáveis novas referentes ao conhecimento sobre a exportação para a Tailândia, como documentações exigidas, assim como as rotinas de habilitação para o país. Porém, além de identificar as peculiaridades de uma exportação para a Tailândia, pode-se visualizar e conhecer um pouco mais sobre o processo de exportação em geral, que servirá como aprendizado para exportações para outros países.

## 5 REFERÊNCIAS

ADMINISTRAÇÃO DOS PORTOS DE PARANAGUÁ E ANTONINA. **Informações sobre o ISPS Code**. Disponível em: <<http://www.portosdoparana.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=141>>. Acesso em: 06 mai. 2016.

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS. **Projeto setorial participa de ação na Tailândia**. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/Noticia/PROJETO-SETORIAL-PARTICIPA-DE-ACAO-NA-TAILANDIA->>. Acesso em: 17 abr. 2016.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE RECICLAGEM ANIMAL. **Produtos - Farinhas**. Disponível em: <<http://abra.ind.br/views/farinhas.php>>. Acesso em: 12 out. 2015.

BEHRENDTS, Frederico L. **Comércio Exterior**. São Paulo: IOB Thomsom, 2006.

BOONE, Louis E. & KURTZ, David L. **Marketing contemporâneo**. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação: Aspectos Práticos e Operacionais**. São Paulo: 4 Ed. – Aduaneiras, 2001.

CHURCHILL, Gilbert A. & PETER, J. Paul. **Criando valor para os clientes**. São Paulo: Saraiva, 2010.

COELHO, Leandro Callegari. O que faz um despachante aduaneiro? Profissões na área de logística e comércio exterior (comex). **Logística descomplicada**. 08 nov.

2010. Disponível em: <<http://www.logisticadescomplicada.com/o-que-faz-um-despachante-aduaneiro-profissoes-na-area-de-logistica-e-comercio-exterior-comex/>>. Acesso em: 23 abr. 2016.

CZINKOTA, Michael R. **Marketing as melhores práticas**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

DAVID, Pierre & STEWART, Richard. **Logística Internacional**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

FRANCISCO, Wagner De Cerqueira E. "**Tailândia**": *Brasil Escola*. Disponível em <<http://www.brasilecola.com/geografia/tailandia.htm>>. Acesso em: 12 out. 2015.

FRANZESE, Eraldo Aurélio Rodrigues. Trabalho portuário – catapazia. **A Tribuna**. São Paulo. 15 out. 2012. Disponível em: <<http://blogs.atribuna.com.br/direitodo-trabalho/2012/10/trabalho-portuario-capatazia/>>. Acesso em: 06 mai. 2016.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar**: Rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. São Paulo: 7 Ed. – Aduaneiras, 2001.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUEIROS, Haroldo. Agente de carga. **Enciclopédia Aduaneira**. São Paulo, out. 2015. Disponível em: <<http://enciclopediaaduaneira.com.br/agente-de-carga-revisao/>>. Acesso em: 23 abr. 2016.

HUNOS EXPORT, IMPORT & LOGISTIC. **Certificado Sanitário e Fitossanitário**. Disponível em: <[http://hunos.com.br/index.php?option=com\\_content&view=article&id=76%3Avoce-sabia-&catid=41%3Avoce-sabia-&lang=pt](http://hunos.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=76%3Avoce-sabia-&catid=41%3Avoce-sabia-&lang=pt)>. Acesso em: 16 abr. 2016.

ITAMARATY. **Reino Da Tailândia**. Disponível em <[http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5483&Itemid=478&cod\\_pais=THA&tipo=ficha\\_pais&lang=pt-BR](http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=5483&Itemid=478&cod_pais=THA&tipo=ficha_pais&lang=pt-BR)>. Acesso em: 12 out. 2015.

LAKATOS, Eva Maria & MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: 4 Ed. – Atlas, 2001.

LUDOVICO, Nelson. **Logística de transportes internacionais**. São Paulo: Saraiva, 2010.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. Porto Alegre: 3 Ed. – Bookman, 2001.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. São Paulo: 2 Ed. – Atlas, 1998.

MINERVINI, Nicola. **O exportador**: Ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. São Paulo, Makron Books, 2001.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Tailândia**. *E-book*. Brasília, 2002. Disponível em: <<http://www.clubebrasil.com.br/pdf/41796eb31addb.pdf>>. Acesso em: 11 abr. 2016.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO. **Ministério**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/ministerio>>. Acesso em: 12 out. 2015.

\_\_\_\_\_. **Registro Estabelecimento**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/animal/dipoa/dipoa-empresario/registro-estabelecimento>>. Acesso em: 16 abr. 2016.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Certificado de Origem**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=406>>. Acesso em: 07 mai. 2016.

**NOVOS TIGRES ASIÁTICOS**. Disponível em: <[http://www.suapesquisa.com/economia/novos\\_tigres.htm](http://www.suapesquisa.com/economia/novos_tigres.htm)>. Acesso em: 12 out. 2015.

RUIZ, Rodrigo Hernan Gonzales. **Logística de exportação**: Gerenciando as operações de transferência internacional de mercadorias. São Paulo: Trevisan Editora Universitária, 2009.

SALGUES, Oto. **Armazenagem e “detention” de containers na exportação e “demurrage” na importação**: breves considerações sobre aspectos polêmicos. Disponível em: <<http://www.salgues.com.br/vartigos.php?cod=36>>. Acesso em: 07 mai. 2016.

SAMPIERI, Roberto Hernández; COLLADO, Carlos Fernández; LUCIO, Pilar Baptista. **Metodologia de pesquisa**. São Paulo: 3 Ed. – McGraw-Hill, 2006.

SANTOS, Milton. **Por uma outra globalização**: do pensamento único à consciência universal. Rio de Janeiro: Record, 2009.

SILVA, Carlos Alberto A. da. **Despachante Aduaneiro**. São Paulo, 22 out. 2003. Disponível em: <<http://carlosalbertodespachanteaduanheiro.blogspot.com.br/p/despachante-aduanheiro.html>>. Acesso em: 23 ab. 2016.

SIMEXPORT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO. **Qual a principal função do despachante aduanheiro?** São Paulo, 12 mai. 2015. Disponível em: <<http://www.simexport.com.br/blog/bid/363050/Qual-a-principal-fun%C3%A7%C3%A3o-do-despachante-aduanheiro>>. Acesso em: 10 abr. 2016.

SINDICATO DOS DESPACHANTES ADUANEIROS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO. **A função do despachante aduanheiro**. Disponível em: <[http://www.sda-rj.com.br/site/historico/f\\_desp.html](http://www.sda-rj.com.br/site/historico/f_desp.html)>. Acesso em: 14 Abr. 2016.

SINDIRAÇÕES. **Compêndio brasileiro de rações animais**. Itú: Industrial Gráfica, 2013.

SUBSECRETARIA DE ADUANA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS. **Confirmação da Presença de Carga**. Brasília, 29 jul. 2015. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-exportacao/topicos/confirmacao-da-presenca-de-carga>>. Acesso em: 14 mai. 2016.

VAZQUEZ, José Lopes. **Manual de exportação**. São Paulo: 2 Ed. – Atlas, 2002.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: 7 Ed. – Atlas, 2006.

VIRGILLITO, Salvatore Benito. **Pesquisa de marketing: uma abordagem quantitativa e qualitativa**. São Paulo: Saraiva, 2010.