



UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO PÚBLICA



ANA APARECIDA SILVA

EXPORTA FÁCIL: UMA SOLUÇÃO PARA SUA EXPORTAÇÃO

MONOGRAFIA DE ESPECIALIZAÇÃO

PATO BRANCO

2014

ANA APARECIDA SILVA

EXPORTA FÁCIL: UMA SOLUÇÃO PARA A SUA EXPORTAÇÃO

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Especialista na Pós Graduação em Gestão Pública, Modalidade de Ensino à Distância, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR – *Campus* Pato Branco.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Fernando Casagrande

PATO BRANCO

2014



UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DIRETORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO PÚBLICA



TERMO DE APROVAÇÃO

Exporta Fácil: uma solução para a sua exportação

Ana Aparecida Silva

Esta monografia foi apresentada às 14:45 h do dia 05 de abril de 2014 como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista no Curso de Especialização em Gestão Pública da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – *Campus* Pato Branco. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho.

Prof. Dr. Luiz Fernande Casagrande
UTFPR –*Campus* de Pato Branco
Orientador

Mestre Angela Link Saccol

Dedico este trabalho a meus pais, Geraldo e Maria, que me guiaram através de princípios e valores tornando-me a pessoa que sou hoje.

As minhas amadas irmãs Ângela e Angélica e meu irmão Eduardo, companheiro de infância.

Ao meu amado filho Paulo Eugenio.

E também às minhas irmãs de coração Deise, Fernanda, Karla, Kelly e Leny que me fortaleceram com doces e verdadeiras palavras de conselho.

AGRADECIMENTOS

A Deus pelo dom da vida, pela fé e perseverança para vencer os obstáculos. Por usar de situações e pessoas infinitamente para trazer-me para seu caminho, que é verdade e vida. Por nunca desistir de mim, mesmo quando me esqueço que Ele é o capitão da minha alma.

Aos meus pais, pela orientação, dedicação e incentivo durante toda minha vida e nessa fase do curso de pós-graduação. A minha amada mãe, que foi guardiã do meu príncipe durante tantos anos, enquanto trilhava este caminho buscando conhecimento.

O meu amado filho que doou várias das suas manhãs de sábados para a realização dos meus estudos. Por esse amor incondicional que vejo transparecer nesses pequenos olhos castanhos.

Enfim, agradeço a todos que passaram por uma pétala de tempo em minha vida, pela paciência e que com certeza deixaram grandes contribuições para o meu ser.

A vida é feita de pequenos, mas grandes momentos.

RESUMO

SILVA, Ana Aparecida. Exporta Fácil: uma solução para sua exportação. 2013. Número de folhas 39. Trabalho de conclusão de curso da Especialização em Gestão Pública. Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2013.

Este trabalho apresenta o serviço Exporta Fácil, como solução para a exportação das micro e pequenas empresas. Apresenta dados sobre as exportações brasileiras no ano de 2012. Como objetivo principal, destaca-se as maiores dificuldades encontradas por estes empreendedores na utilização do serviço Exporta Fácil dos Correios no interior do estado de São Paulo e que necessitam da emissão da Declaração Simplificada de Exportação (DSE). Foram selecionadas três empresas que frequentemente utilizam o serviço na região escolhida. Através da coleta de dados identificamos as dificuldades que emperram o processo, então podemos destacar principalmente a falta de conhecimento das leis, decretos e instruções normativas para operações de exportação. Por isso a dificuldade na utilização do serviço ofertado pelos Correios, mesmo no regime simplificado, deve-se atentar para o preenchimento correto dos documentos instrutivos de embarque (formulário de postagem – AWB, invoice e nota fiscal) de envio obrigatório para apresentação a Receita Federal junto com as mercadorias. Verificou-se a necessidade de mais treinamento na área tanto pelo lado dos Correios, representado por assessores e a rede de atendimento, quanto pelas empresas que utilizam o serviço. Que se houvessem mais parceiras com as aduanas dos países destino das mercadorias, tornaria mais ágil todo o processo de desembaraço, que é muito maior que outras empresas de logística internacional que contam com desembaraço próprio e que estão entrando forte para concorrer no setor de encomendas no Brasil.

Palavras-chave: Correios. Desembaraço Aduaneiro. Encomendas. Documentos Instrutivos.

ABSTRACT

SILVA, Ana Aparecida. Exporta Fácil: the solution for your exportation. 2013. Número de folhas 39. Monografia (Especialização em Gestão Pública). Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2013.

This paper presents the Exporta Facil service as a solution for small companies' exportations. It presents data about brazilian exportations throughtout 2012. As main goal, we highlight the biggest difficulties users of this service have, especially the ones from the countryside of Sao Paulo state. The paper presents three companies from that area that use the service. Through dada analisis, we identify the main difficulties that stiffen the process, wich consist mainly in the anawareness of laws and regulations. That's why the use of the service, although simplified at its most, is actually not easy, requiring the sender to correctly fill the forms (airway bill, invoice, etc.), wich are imperative for customs clearance. It was also identified the need for better training for Correios employees, as the service's consultants, as well as it's clients. And finally, there should be more partnerships with other country's customs, wich would simplify the clearance process, making Correios competitive against other international logistics companies.

Keywords: Correios. Customs clearance. Express Packages. Instructional documents.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Tema e problema de pesquisa.....	11
1.2 Objetivos.....	12
1.2.1 Objetivo Geral	12
1.2.2 Objetivos específicos	12
1.3 Justificativa.....	12
2 EXPORTAÇÕES NO BRASIL 2012.....	13
2.1 Exporta Fácil Brasil.....	15
2.2 Correios	17
2.3 Remessas que necessitam da emissão da DSE	17
2.3.1 Documentos Instrutivos.....	18
2.3.2 Formulário de Postagem, AWB ou conhecimento de embarque.....	18
2.3.3Fatura comercial.....	199
2.3.4 Nota Fiscal.....	19
2.4 Concorrentes	20
2.4.1 Empresas de Logística Internacional.....	22
2.4.2 Federal Express – FEDEX.....	23
2.4.3 United Parcel Service – UPS.....	25
2.4.4 Deutsches Post – DHL.....	27
3 METODOLOGIA.....	28
4 ESTUDO DE CASO	30
4.1 A Empresa A.....	30
4.2 A Empresa B.....	30
4.3 A Empresa C	30
4.4 Coleta de Dados	321

4.5 Análise de Dados.....	321
4.6 Considerações sobre o estudo	32
5 CONCLUSÃO.....	33
REFERÊNCIAS.....	34
ANEXOS	346

1 INTRODUÇÃO

O serviço Exporta Fácil dos Correios é um programa de incentivo às exportações criado em parceria com o Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Receita Federal, Banco do Brasil, Correios, órgãos anuentes. Outros representantes de classe como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e o Serviço Brasileira de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) uniram-se ao projeto.

O público alvo do programa são as pequenas, micro empresas e Micro empreendedores Individuais (MEI) cujos valores negociados com o exterior não excedem U\$ 50.000,00. Em suma maioria, essas empresas não possuem pessoal especializado em comercio exterior e esbarram nos altos custos na contratação de consultores externos, por essa razão, a despeito dos incentivos estatais, esses empreendedores têm dificuldades para explorar o mercado externo. Embora não seja o mote deste estudo, o principal entrave ao crescimento das exportações é o “medo de exportar” gerado pelo desconhecimento: da língua, do processo de negociação, de como se dá recebimento de valores oriundos do exterior ou preenchimento dos documentos instrutivos obrigatórios utilizados para a emissão da Declaração Simplificada de Exportação (DSE), entre outros.

Nesse contexto, estudando as virtudes e vícios do programa, há a oportunidade de dissertar sobre o momento das exportações de empresas brasileiras de médio e pequeno porte e contribuir para que esta cultura exportadora seja disseminada. Além de desmistificar as dificuldades encontradas pelas empresas e propor soluções que podem ser alcançadas com bom planejamento, execução e controle da exportação.

1.1 Tema e problema de pesquisa

O tema da presente pesquisa é a análise da gestão operacional voltada aos serviços de exportação brasileira. Como problema de pesquisa, tem-se a seguinte questão: Quais as principais dificuldades encontradas pelos micro e pequenos empresários do interior de São Paulo para utilizar o serviço Exporta Fácil?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Fazer um levantamento das principais dificuldades apontadas por três clientes que utilizam o serviço Exporta Fácil no interior de São Paulo, dentro da Diretoria Regional São Paulo - Interior (DR/SPI).

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Descrever as características do serviço Exporta Fácil que necessitam da emissão da DSE;
- b) Mostrar, através de dados quantitativos, o quanto este serviço corresponde dentro do total das exportações brasileiras;
- c) Traçar o perfil exportador das empresas escolhidas;
- d) Propor melhorias para o serviço;

1.3 Justificativa

Junto ao setor do Exporta Fácil em São Paulo, responsável pelo registro da DSE, foi possível verificar algumas das principais dificuldades encontradas por diversas empresas que utilizam o serviço.

Estas estavam relacionadas no que tange ao preenchimento dos documentos instrutivos/ou documentos de embarque: formulário de postagem (*Airway Bill/AWB*), fatura comercial e nota fiscal.

Neste sentido, este estudo propicia a oportunidade de esclarecer dúvidas gerais com o propósito de facilitar o uso do serviço e minimizar as dificuldades apontadas pelos micro e pequenos empresários.

2 EXPORTAÇÕES NO BRASIL 2012

No ano de 2012 as exportações brasileiras tiveram o segundo maior valor da série histórica da balança comercial em 2012, com o valor de US\$ 242,6 bilhões, número inferior apenas ao registrado em 2011 (US\$ 256 bilhões), apresentando queda de 5,3%.

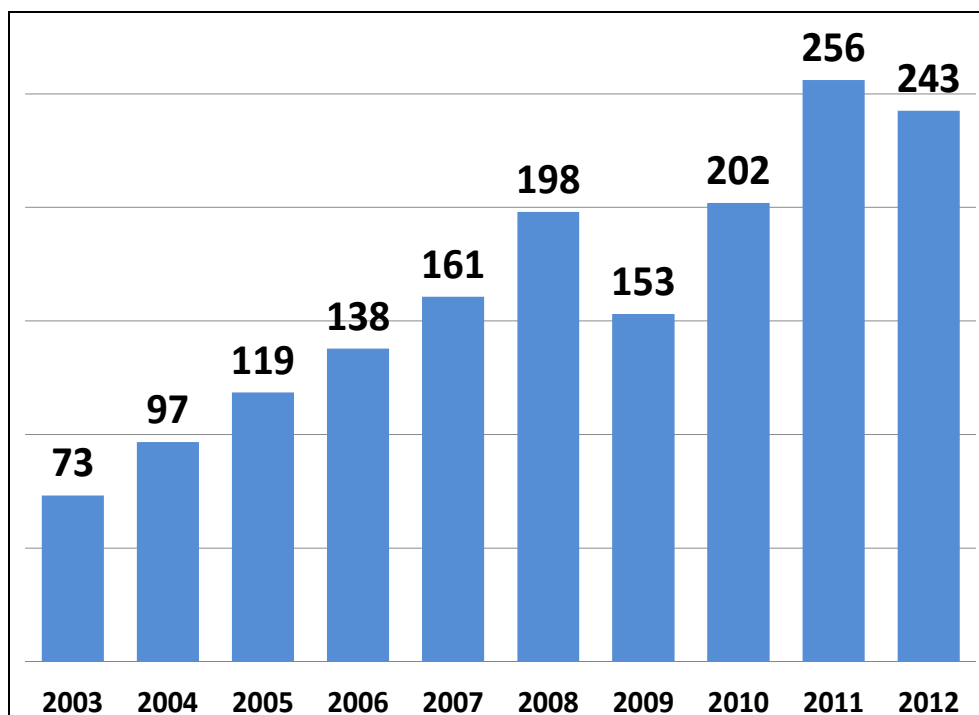


Figura 1: Evolução das Exportações Brasileiras – 2003-2012 US\$ bilhões FOB

Fonte: MDIC (2013)

Os principais mercados de destino das exportações brasileiras em 2012, segundo Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (2013), foram: China (US\$ 41,2 bilhões), Estados Unidos (US\$ 26,8 bilhões), Argentina (US\$ 18 bilhões), Países Baixos (US\$ 15 bilhões) e Japão (US\$ 8 bilhões).

	Janeiro/Dezembro		Var.% 2012/11 p/média diária	Part. %	
	2012	2011		2012	2011
Ásia	75.325	76.697	-1,8	31,1	30,0
. China	41.227	44.315	-7,0	17,0	17,3
América Latina e Caribe	50.448	57.156	-11,7	20,8	22,3
- Mercosul (2)	27.862	32.444	-14,1	11,5	12,7
. Argentina	17.998	22.709	-20,7	7,4	8,9
- Demais da AL e Caribe	22.586	24.712	-8,6	9,3	9,7
União Européia	48.860	52.946	-7,7	20,1	20,7
EUA (1)	26.849	25.942	3,5	11,1	10,1
África	12.213	12.225	-0,1	5,0	4,8
Oriente Médio	11.528	12.276	-6,1	4,8	4,8
Europa Oriental	4.327	5.174	-16,4	1,8	2,0
Demais	13.030	13.623	-4,4	5,4	5,3
TOTAL	242.580	256.039	-5,3	100,0	100,0
Fonte: SECEX/MDIC. (1) inclui Porto Rico. (2) inclui Venezuela, a partir de agosto/2012.					

Figura 2: Exportação Brasileira – Principais Blocos Econômicos US\$ milhões FOB

Fonte: MDIC (2013)

Sobre os produtos brasileiros exportados, alcançaram recordes de vendas no ano: farelo de soja (US\$ 6,595 bilhões), milho (US\$ 5,359 bilhões), óleos combustíveis (US\$ 5,038 bilhões), algodão em bruto (US\$ 2,104 bilhões), e bombas e compressores (US\$ 1,778 bilhões), segundo MDIC (2013).

US\$ milhões						
Produto	2012	2011	Var. % Valor	Var. % Qtde.	Var. % Preço	Principais destinos
Crescimento no valor exportado						
Farelo de soja (recorde)	6.595	5.698	15,7	-0,5	16,3	Países Baixos, França, Alemanha, Tailândia e Irã
Milho em grão (recorde)	5.359	2.716	97,3	109,2	-5,9	Irã, Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Egito
Óleos combustíveis (recorde)	5.038	3.773	33,5	29,5	3,2	Países Baixos, Cingapura e Estados Unidos
Aviões	4.746	3.924	21,0	13,4	6,4	Estados Unidos, China, Itália, Alemanha e México
Etanol	2.186	1.492	46,5	55,3	-5,7	Estados Unidos, Jamaica, Coreia do Sul, Japão
Algodão em bruto (recorde)	2.104	1.590	32,3	38,8	-4,7	China, Indonésia e Coreia do Sul
Motores e geradores elétricos	2.042	1.693	20,6	9,6	10,1	Estados Unidos
Bombas e compressores (recorde)	1.778	1.654	7,5	6,6	0,8	Estados Unidos, Argentina, Países Baixos e Alemanha
Ônibus (recorde)	295	220	34,1	50,2	-10,7	Chile, Argentina, Peru, Nigéria, Venezuela e Bolívia
Redução no valor exportado						
Café em grão	5.721	8.000	-28,5	-16,0	-14,8	Alemanha, Estados Unidos, Itália, Japão e Bélgica
Minério de ferro	30.989	41.817	-25,9	-1,3	-24,9	China, Japão, Coreia do Sul, Países Baixos e Itália
Açúcar em bruto	10.030	11.549	-13,2	-3,4	-10,1	China, Argélia, Egito, Rússia, Indonésia e Marrocos
Petróleo em bruto	20.305	21.603	-6,0	-8,5	2,5	Santa Lucia, Chile, Portugal, EUA

Figura 3: Produtos de destaque em 2012

Fonte: MDIC (2013)

Para este ano os preços elevados dos grãos, como milho e soja, manteve-se devido à menor produção pelos EUA.

2.1 Exporta Fácil Brasil

O serviço Exporta Fácil Brasil foi criado em 20 de novembro de 2000 pela Portaria nº 720, com o objetivo de atender a necessidade da criação de mecanismos facilitadores as exportações das microempresas e empresa de pequeno porte nacionais, o aumento das exportações e a inserção de políticas públicas voltadas para o setor exportador brasileiro.

Os Correios, em parceria com a Receita Federal, Banco do Brasil e com o MDIC, são definidos como principal responsável pelo desenvolvimento e operação do serviço, além de contribuir para fomentar o desenvolvimento da cultura exportadora brasileira. Torna-se uma solução logística baseada na simplificação do processo exportador.

A Instrução Normativa 611 de 20 de janeiro de 2006 da Secretaria da Receita Federal foi criada com o objetivo de regulamentar as exportações simplificadas determinando o valor máximo para essa categoria em USD 20.000,00 (vinte mil dólares estadunidenses). Foi alterada pela Instrução Normativa RFB nº 846, 12 de maio de 2008 para o valor máximo de USD 50.000,00 (cinquenta mil dólares estadunidenses) e destacando a não necessidade de obter antecipadamente o Registro de Exportadores e Importadores (REI) para efetuar as exportações, diferente do regime comum onde o registro é obrigatório.



Figura 4 - Logotipo do serviço

Fonte: www.correios.com.br (2013)

Segundo o relatório para a imprensa dos Serviços Internacionais dos Correios, na tabela abaixo pode ver a evolução do serviço, do ano de criação até outubro de 2013.

Tabela 1 – Exportações via Correios com Emissão de DSE

Anos	Qte DSEs	Var. Anual (%)
2001	6.745	0
2002	11.440	69,61%
2003	19.635	71,63%
2004	18.501	-5,78%
2005	16.509	-10,77%
2006	12.857	-22,12%
2007	10.506	-18,29%
2008	10.872	3,49%
2009	12.198	12,20%
2010	11.045	-9,45%
2011	17.757	60,77%
2012	27.422	54,43%
2013 (*)	21.214	-22,64%
(*) até Outubro/13		

Fonte: Correios (2013)

Podemos destacar, que no ano de 2012 foram registradas 27.422 mil DSE , entre mercadorias expressas, econômicas e prioritárias.

Desde sua criação, há 13 anos, mais de 11 mil empresas já utilizaram o serviço do Exporta Fácil, exportando mais de 120 mil remessas de mercadorias para 140 países. (Correios, 2013).

2.2 Correios

Os Correios como principal operador do serviço couberam-lhe a tarefa de transportar, efetuar o tratamento operacional e administrativo das remessas para exportação.

Estar presente em todo território nacional, com mais de 11 mil agências de atendimento, facilitou a prestação do serviço, assim onde houver uma agência o serviço exporta fácil está presente. (Correios, 2013)

A Receita Federal como maior parceira, coube ajudar viabilizar a concentração dos centros de tratamento internacional dos Correios. Hoje contam com três centros situados nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo e Paraná.

O recinto alfandegado responsável por realizar o desembaraço aduaneiro das exportações do Brasil inteiro está localizado na cidade de São Paulo, estado de São Paulo.

2.3 Remessas que necessitam da emissão da DSE

Toda mercadoria postada e transportada pelos Correios, por pessoa jurídica e física (artesão e agricultores), destinada à venda, independente do valor e amostras/presentes com valor superior a USD 1.000,00 (mil dólares estadunidenses) deverá ser solicitada a emissão da DSE. (Correios, 2013)

Enquadram-se ainda nessa regra as remessas enviadas para conserto via exportação temporária por pessoa jurídica, independente do valor e por pessoa física acima de USD 1.000,00 (mil dólares estadunidenses).

2.3.1 Documentos Instrutivos

Para realizar a exportação via Correios, as mercadorias deverão seguir junto com os seguintes documentos:

- Formulário de postagem, AWB ou conhecimento de embarque;
- Fatura comercial/*Commercial Invoice* – em inglês ou idioma do país de destino;
- Nota fiscal – Modelo 1 Série: Única.

2.3.2 Formulário de Postagem, AWB ou conhecimento de embarque

O AWB (AIRWAY BILL) dos Correios é um formulário de endereçamento, guia instrutivo para emissão de DSE, declaração para alfândega e conhecimento de embarque de carga. Acompanha a encomenda desde a postagem até o país de destino visando prestar esclarecimentos à alfândega nacional e internacional e aos empregados postais. Há informações sobre remetente, destinatário, informações para alfândega, tipo de remessa, orientações sobre o tratamento comercial (registro no SISCOMEX, seguro e forma de pagamento), modalidade de envio e responsabilidades tanto do remetente como da ECT é fornecido somente para postagens internacionais. (Correios, 2013)

É de suma importância para o desembaraço no país de destino.

Está disponível em dois modelos:

- Impresso: que é oferecido e pode ser retirado em qualquer agência de atendimento;
- Eletrônico: que conta com um modelo de fatura comercial e tabelas de códigos utilizados em âmbito nacional como: códigos de moedas, países e serviços.

No caso de remessas que necessitam da emissão da DSE, existem campos de preenchimento obrigatório (1 ao 20). Ele é a transcrição fiel das informações constantes na fatura comercial e na nota fiscal. Deve ser devidamente preenchido e sem rasuras.

2.3.3 Fatura comercial

A fatura comercial é o documento internacional, emitido pelo exportador, que no âmbito externo, equivale à Nota Fiscal, cuja validade começa a partir da saída da mercadoria do território nacional e é imprescindível para o importador desembaraçar a mercadoria em seu país. (Aprendendo a Exportar, SEBRAE, 2013)

É um dos principais documentos exigidos pela maioria das autoridades alfandegárias de todo o mundo para liberar remessas e/ou embarques. É um documento de caráter legal e está sujeito à lei internacional, além de ser um instrumento fundamental entre o exportador e importador, já que servem como registro da transação comercial realizada entre ambas as partes. Deve ser emitida no idioma do país importador ou em inglês. (SEBRAE, 2013)

Esse documento representa a operação comercial em si e sua finalidade é formalizar a transferência da propriedade da mercadoria para o comprador, devendo, por isso, mencionar as principais características da venda: dados do exportador e importador, descrição da mercadoria, preço, condições de venda, forma de pagamento, etc. (Correios, 2013).

Segundo o decreto lei 6.759/09, existem algumas exigências quanto à elaboração desse documento. Alguns dados são obrigatórios como a forma de pagamento, quantidade de volumes da remessa, peso líquido e bruto.

2.3.4 Nota Fiscal

Acompanha a mercadoria desde a saída do estabelecimento até o efetivo desembarço físico na Secretaria da Receita Federal (circulação interna).

Quando do preenchimento da Nota Fiscal deve o fabricante/exportador observar, dentre outras, peso bruto e líquido, com frete ou sem frete, descrição dos itens em português, as quantidades, preço unitário e total e a classificação fiscal da mercadoria.

No preenchimento da nota fiscal, a principal falha aferida está relacionada classificação fiscal, ou seja, à utilização do código da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Como cada empresa utiliza software diferente à emissão da nota fiscal eletrônica, na maioria das vezes, por falta de atualização do banco do software utilizado, o código escolhido não existe nas tabelas do SISCOMEX.

A NCM é uma simplificação do *Harmonized System*, utilizado nas transações internacionais realizadas no mundo todo, cuja atualização é feita periodicamente a demanda, da Receita Federal, Banco Central, MDIC e SERPRO (mantenedor do sistema). Alterações à mesma medida, que tanto pode ser a inclusão ou desmembramento de uma NCM, por isso a necessidade de confirmação da existência do código antes da emissão da Nota Fiscal.

A tabela atualizada com as NCM pode ser extraída direto do portal do MDIC ou da Receita Federal.

2.4 Concorrentes

Em um mundo tão competitivo, os Correios também precisam enfrentar grandes empresas de logística com forte presença no internacional que passaram a se interessar pelo Brasil.

Nesse cenário, durante muito tempo, o monopólio postal garantido pela LEI Nº 6.538, de 22 de junho de 1978 contribuiu para o fortalecimento da empresa. No artigo 9º podemos identificar quais atividades postais compreende este monopólio, conforme segue:

Art. 9º - São exploradas pela União, em regime de monopólio, as seguintes atividades postais:

I - recebimento, transporte e entrega, no território nacional, e a expedição, para o exterior, de carta e cartão-postal;

II - recebimento, transporte e entrega, no território nacional, e a expedição, para o exterior, de correspondência agrupada:

III - fabricação, emissão de selos e de outras fórmulas de franqueamento postal.

Com a inovação tecnológica, com a chegada de computadores, celulares e o despertar de uma visão baseada em um desenvolvimento sustentável, as empresas e pessoas, começaram a utilizar outros meios de envio de correspondências e

mensagens, seja elas por correio eletrônico (e-mail) ou mensagens por celular. Hoje podemos escolher em receber uma fatura de cartão de crédito tanto impressa, por arquivo ou somente solicitar o código de barras por telefone.

É evidente que todas estas transformações afetaram consideravelmente as atividades postais sob monopólio dos Correios.

Nesse sentido a empresa precisou desenvolver-se para garantir sua sobrevivência no mercado.

Toda esta inovação trouxe a diminuição do envio de correspondências, em contra partida houve o nascimento de outro nicho de mercado. Surgiram grandes empresas de vendas eletrônicas (*e-commerce*) especializadas em diversos seguimentos de mercado, como vestuário, livrarias, eletrônicos, alimentícios e ect.

Para atender este novo seguimento os Correios criaram uma gama de serviços e produtos para atender as necessidades desses novos possíveis clientes nacionais e internacionais. E o foco da empresa, passou também para o tratamento e transporte de encomendas, atividade esta de principal interesse da empresas de logística concorrentes.

Na área internacional podemos destacar os seguintes serviços:



	<p>SEDEX Mundi - Serviço de remessa internacional expressa de documentos e mercadorias dos Correios para as principais cidades do mundo.</p>
	<p>EMS Brasil - Serviço internacional dos Correios para envio de mercadorias com prioridade máxima de tratamento.</p>

Figura 4 - Serviços Expressos

Fonte: www.correios.com.br (2013)

A modalidade de envio expressa é a que oferece o menor prazo de entrega. Estes serviços podem ser contratados em qualquer uma das redes de atendimento no país e é distribuído em mais de 130 países, alguns países não aceitam este tipo de postagem. No momento o serviço Sedex Mundi está em reformulação e por esse

motivo, só é possível o envio de documentos para alguns países do mundo. (Correios, 2013)

<p>Leve Internacional - É o serviço internacional para envio de mercadorias com tratamento prioritário e prazos médios de encaminhamento e entrega, focado no envio de presentes e amostras com valor máximo até R\$1.000,00 (mil reais).</p>
--

<p>Mercadoria Econômica - Serviço internacional para envio de mercadorias com finalidade comercial e baixa prioridade de encaminhamento e entrega.</p>

Quadro 1 - Serviços Econômicos

Fonte: www.correios.com.br (2013)

Nas modalidades econômicas o prazo de entrega é maior, entre 15 a 30 dias úteis. Pode ser entregue em mais de 200 países. (Correios, 2013)

Podemos destacar ainda, que a presença dos Correios em todas as localidades, mesmo as mais distantes, traz certas vantagens, uma vez que para estas empresas o atendimento nessas áreas não é de interesse. O interesse maior é pelos grandes centros urbanos, onde há o maior volume de transações comerciais.

O desafio dos Correios hoje é se modernizar para acompanhar o crescimento desse mercado e conseguir continuar a atuar de forma lucrativa frente a estas empresas.

A seguir veremos o potencial econômico das principais concorrentes hoje dos Correios no mercado nacional que atuam pelo mundo em média em mais 180 países oferecendo serviços de transporte e logística.

2.4.1 Empresas de Logística Internacional

Dentre as maiores empresas de logística internacional, que são forte concorrentes com os Correios podemos destacar:

1. *Federal Express (Fedex Corporation)* – de origem americana;

2. *United Parcel Service* (UPS) – de origem americana;
3. *Deutsche Post* (DHL) – de origem americana;

A seguir detalhamento de cada empresa.

2.4.2 Fedex Corporation – FedEx (Federal Express)

A empresa foi fundada em 1971, com o nome Federal Express, porém só começou suas atividades em 1973, onde 14 pequenas aeronaves decolaram do Aeroporto Internacional de Memphis e entregaram 186 pacotes para 25 cidades dos Estados Unidos. (FEDEX, 2013)

Dados gerais
Fundação: 18 de junho de 1971
Sedes: Memphis, TN, Estados Unidos
Endereço na World Wide Web: www.fedex.com
Presidente e Diretor Executivo: Frederick W. Smith
Presidente e Diretor Executivo: Scott Davis
Receita de 2012: US\$ 54,1 bilhões de dólares

Quadro 2 – Dados Gerais Fedex

Fonte: www.fedex.com (2013)

A sede da empresa está localizada em Memphis, local escolhido geograficamente por estar perto dos grandes centros de interesse de exploração e devido ao bom tempo da cidade, algo importante se tratando de transporte via aeronaves. Para isso o aeroporto internacional acordou em realizar as melhorias necessárias para receber a empresa. Até julho de 1975 a empresa não teve lucros, porém se tornou a numero um na entrega de remessas expressas.

Foi em 1984 que a empresa alterou seu nome oficialmente para "FedEx", segundo indicações de seus clientes que costumavam a utilizar a forma abreviada do nome Federal Express.

A empresa veio ao decorrer dos anos passando por diversas transformações, com a compra de aeronaves de grande porte como os Boeing 727 e McDonnell-Douglas DC-10. Fez aquisições de empresas ligadas ao ramo de transporte e

logística expandindo sua presença global. Hoje tem a maior frota aérea do mundo, está presente em mais de 220 países e territórios e em 18 países oferecendo serviços expressos domésticos. No Brasil acaba por realizar a aquisição da empresa brasileira de transporte e logística Rapidão Cometa.

Informações consolidadas para todas as empresas da FedEx
Força de trabalho
Mais de 300.000 membros da equipe em todo o mundo
Volume Médio Diário
Mais de 10 milhões de embarques para o expresso, terra, frete e serviços de entrega acelerada
Área de serviço
Mais de 220 países e territórios, incluindo todos os endereços nos Estados Unidos
fedex.com
Mais de 32 milhões de visitantes únicos mensais; mais de 6,5 milhões de pacotes de rastreamento de pedidos diários e mais de 20 milhões de etiquetas geradas via FedEx Ship Manager mensal
Instalações operacionais
Express: 1.200 estações; 10 cubos expressas ar
Solo: 33 centros de solo; mais de 500 terminais de coleta / entrega
Transporte: Cerca de 355 centros de serviços
Escritório: Mais de 1.800 locais
Operações Aéreas
643 aeronaves; mais de 375 aeroportos em todo o mundo servido
Frota terra
Mais de 90.000 veículos motorizados para expresso, terra, transporte de mercadorias e serviço de entrega acelerada
Escritórios Locais
Centros de Serviço Mundial FedEx 690
1.750 localidades FedEx Escritório
6.400 ShipCenters FedEx Autorizados ® e Alliance Partners
36.500 FedEx Drop Boxes

Quadro 3 - Dados Econômicos - Informações consolidadas para todas as empresas da FedEx

Fonte: www.fedex.com (2013)

Os números acima retratam como a Fedex é realmente grande no mercado. Uma empresa com mais de 300.000 mil funcionários espalhados pelo mundo. Mais de 90.000 veículos somente para a entrega de mercadorias expressas. Seu faturamento em 2012 foi cerca de US\$ 42 bilhões de dólares.

2.4.3 United Parcel Service (UPS)

Foi fundada em 1907, pelo norte americano James E. Casey, na cidade de Seattle nos Estados Unidos.

Hoje é a maior empresa de entrega de pacotes no mundo e de tem a liderança no fornecimento de transporte especializado e logística no mundo. (UPS)

Dados gerais
Fundada: 28 de agosto de 1907, em Seattle, Wash. EUA
Sede Mundial: Atlanta, Ga., EUA
Endereço na World Wide Web: www.ups.com
Presidente e Diretor Executivo: Scott Davis
Receita de 2012: US\$ 54,1 bilhões de dólares
Funcionários: 397,100 no mundo inteiro (322,100 nos EUA; 75,000 internacionais)

Quadro 4 – Dados Gerais UPS
Fonte: www.ups.com (2013)

Assim como a Fedex, a UPS realizou muitos investimentos com as aquisições de mais de 40 empresas no ramo de transporte e logística pelo mundo, e por isso está presente também de 220 países e territórios; principalmente na América do Norte e Europa.

Conforme tabela 6, podemos verificar que seu faturamento em 2012 foi de cerca de US\$ 54,1 bilhões de dólares, US\$ 10 milhões a mais que a sua maior concorrente a também norte americana FEDEX.

Na tabela 7, podemos verificar que sua frota de veículos é de mais de 96.000, incluindo mais de 2.600 veículos de combustível alternativo. Conta com 811 instalações espalhadas por 120 países. Em 2012 realizou a entrega de 4,1 bilhões de pacotes e documentos, com uma média diária de 16,3 milhões de pacotes e documentos.

Assim como a FEDEX, a UPS é uma gigante no ramo de transporte e logística no mundo.

Receita de 2012: US\$ 54,1 bilhões
Volume de Entregas em 2012: 4.1 bilhões de pacotes e documentos
Volume de Entregas Diárias: 16.3 milhões de pacotes e documentos
Volume Aéreo Diário nos EUA: 2.3 milhões de pacotes e documentos
Volume Internacional Diário: 2,4 milhões de pacotes e documentos
Área Atendida: Mais de 220 países e territórios; qualquer endereço na América do Norte e Europa
Clientes: 8,8 milhões diariamente (1,1 milhões de coletas, 7,7 milhões de entregas)
Rastreamento Online: Uma média de 39.5 milhões de rastreios diários.
Postos Autorizados: The UPS Store [®] , 4,709; Mail Boxes Etc. [®] , 13 (global); Revendedores de Serviços UPS, 1,000; Centros Autorizados UPS, 13,000; UPS Drop Boxes, 40,000
Instalações de Operação: 11,907
Frota de Entrega: 96,394 carros, vans, tratores, motocicletas de entrega, incluindo 2,688 veículos de combustível alternativo
Frota Aérea da UPS: 230
Aeronaves Fretadas: 332
Trechos de Vôos Diários: Domésticos: 949; Internacionais: 982
Aeroportos Atendidos: Domésticos: 381; Internacionais: 346
Centros Aéreos:
<input type="checkbox"/> Estados Unidos: Louisville, KY (Principal Centro Aéreo nos EUA); Filadélfia, PA; Dallas, TX; Ontário, CA; Rockford, IL; Columbia, SC
<input type="checkbox"/> Europa: Cologne/Bonn, Alemanha
<input type="checkbox"/> Ásia: Shanghai; Shenzhen; Hong Kong
<input type="checkbox"/> América Latina e Caribe: Miami, FL, EUA
<input type="checkbox"/> Canadá: Hamilton, Ontário
Receita Líquida 2012: US\$ 9,1 bilhões
Principais Serviços: Logística e Distribuição: transporte e frete (aéreo, marítimo, rodoviário e ferroviário) serviços de frete em mais de 195 países, gerenciamento internacional de material e desembaraço aduaneiro.
Serviços Especiais: Logística para peças de reposição; reparo e configuração técnica; projeto e planejamento da cadeia de suprimentos; administração de devoluções.
Instalações: 811 instalações em mais de 120 países; 33.5 milhões pés quadrados.
Serviços Chave: Provedor líder de serviços de carga parcial (LTL) de costa-a- costa.
Frota de veículos: 5,948 tratores; 20,783 guinchos
Localidades: 197 centros de serviço

Quadro 5 – Dados Econômicos - Operações de Pacotes

Fonte: www.ups.com (2013)

2.4.4 Deutsche Post - DHL

A DHL foi fundada em 1969, seu nome é um acrônimo dos seus criadores: Adrian Dalsey, Larry Hillblom e Robert Lynn. Está presente em mais de 220 países e territórios em todo o mundo. Com mais de 285.000 funcionários, e com uma receita em 2012 de € 55 bilhões de euros.

Dados gerais
Fundada: 1969
Sede Mundial: Bona, Alemanha
Endereço na World Wide Web: www.dhl.com
Presidente e Diretor Executivo: Ken Allen
Receita de 2012: € 55 bilhões de euros
Funcionários: 285,000 mil

Quadro 6 – Dados Gerais DHL

Fonte: www.dhl.com (2013)

De acordo com o site da empresa, hoje a DHL faz parte do maior Grupo de transportes e logística do mundo, a Deutsche PostDHL, englobando três divisões: DHL Express, DHL Global Forwarding, Freight e DHL Supply Chain.

Nesse sentido, a visão da empresa é ser A Empresa de Logística do Mundo, graças a sua atuação em mais de 220 países e territórios, oferecendo serviços de entregas expressas, frete por avião, caminhão, navio e trem, armazenamento, entrega de correspondências internacionais; transportes personalizados e especializados entre outros. (DHL, 2013)

Assim como FEDEX, UPS a DHL é uma das líderes de mercado na prestação de serviço de transporte e logística de mercadorias.

3. METODOLOGIA

De acordo com Gil (2006), esta pesquisa tem um caráter explicativa, pois tem como finalidade proporcionar maiores informações sobre determinado assunto, desenvolve-se com o objetivo de proporcionar uma visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato. Em síntese, identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos (GIL, 2007), havendo a necessidade do uso de pesquisa bibliográfica para fundamentar e comparar os resultados.

Descritiva, pois haverá necessidade de descrever e detalhar o problema levantado; exploratória, pois busca analisar, registrar, interpretar os fenômenos estudados, procurando identificar as razões, causas e fatores determinantes do caso proposto (GIL, 2007).

Este estudo, analisando comparativamente algumas empresas que já efetuam exportações gozando dos incentivos do Exporta Fácil, permite aferir dados significativos da realidade de empresas de pequeno e médio porte e confrontá-los com as pretensões da União quando da formatação do programa

Muito embora as empresas possuam porte, volume de exportação, produtos e públicos alvos distintos, essa análise permite traçar um panorama amplo da efetividade do programa, além de fornecer indicativos que, por serem obtidos junto aos usuários, refletirão de maneira palpável, as virtudes e oportunidades de melhoria do programa.

Os dados que compõem o estudo foram obtidos em entrevistas e principalmente, o que fornece uma perspectiva única, na experiência obtida na gestão da equipe do Exporta Fácil na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

Essa dupla perspectiva, proporcionada pela análise dos números fornecidos pelas empresas analisadas e pelos números disponíveis no gestor do programa, permite fazer uma análise descritiva e exploratória conforme proposição (GIL, 2007).

Embora o espaço amostral de estudo seja mais amplo será dado, propositalmente, maior enfoque em três empresas, cujos nomes serão omitidos em virtude de sigilo demandado pela fonte dos dados (entre outros, dados obtidos

internamente na ECT) e também requerido pelas próprias empresas. Em razão deste fato, estas empresas serão nomeadas em A, B e C.

4 ESTUDO DE CASO

Este trabalho foi desenvolvido no âmbito da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), principal fornecedora dos dados que compõe o estudo.

Ademais, foram realizadas coletas de dados por meio de entrevistas telefônicas e troca de e-mails com representantes das empresas exportadoras escolhidas.

A escolha de apenas 3 empresas deu-se por representarem o maior volume de envio de remessas internacionais com a solicitação da emissão da DSE na Diretoria Regional São Paulo – Interior.

4.1. Empresa A

Localizada no município de Atibaia no estado de São Paulo, fundada em 1986 para comercialização de comercialização de Própolis, Pólen e Geléia Real. Suas vendas ao exterior se dão, exclusivamente, pela internet e seu mercado principal está no Japão, mas também comercializa com outros países como: Estados Unidos, Canadá, Taiwan, África do Sul, Malásia, China, Hong-Kong entre outros.

4.2 Empresa B

Situada na cidade de Bragança Paulista, foi fundada em 1991 seu ramo de atividade é a fabricação e comercialização de acessórios musicais como estojos e surdinas. Atualmente trabalham com 45 funcionários.

Suas exportações chegam de 450 a 500 estojos por mês, dos quais são confeccionados artesanalmente e vendidos para mais de 25 países, entre eles, Estados Unidos, Canadá e Inglaterra.

4.3 Empresa C

Sediada no município de Barretos, com foco para as atividades somente para exportação. Diferentemente das anteriores, não produz a mercadoria exportada, mas compra de criadores o cálculo biliar bovino (usados na fitoterapia oriental para facilitar a eliminação de toxinas do corpo) e revende as empresas sediadas no leste asiático, em países como Japão e Hong Kong.

4.4 Coleta dos dados

A coleta de dados se deu, essencialmente, por entrevistas telefônicas e por e-mail. Não só com representantes da empresa, mas também com consultores de comércio exterior dos Correios responsáveis por prestar assessoria aos clientes, além das informações obtidas no âmbito do Exporta Fácil no recinto alfandegado dos Correios na cidade de São Paulo.

4.5 Análise dos dados

Este estudo permitiu verificar quais as dificuldades apresentadas por estas empresas no que tange o preenchimento dos documentos instrutivos de embarque para a exportação. Também a necessidade de uma assessoria mais efetiva, de treinamento constante aos funcionários da rede de atendimento, reforço do controle operacional das remessas para evitar extravios. Que a empresa precisa buscar mais parcerias com aduanas dos países destinos, com o objetivo de diminuir o prazo tratamento e entrega das remessas. Contratar empresas de seguro para proteção das cargas e melhorar toda a logística de transporte.

Como as empresas pesquisadas estão sediadas a mais de 50 km da cidade de São Paulo, onde se encontra o centro de tratamento dos Correios internacional, o prazo de entrega das mercadorias é demasiadamente maior, já que se perde pelo menos um dia (o da postagem). Outro fator importante destacado é a impossibilidade de desembaraço no país de destino.

Pois diferente das empresas privadas de transporte internacional, que contam com desembaraço próprio no país de destino, os Correios acabam contando com a parceria apenas do governo local, onde muitas vezes o desembaraço é moroso e não atende a necessidade do cliente final. Uma mercadoria que leva cerca de 3 dias para entrega de uma empresa de *courrier* pode levar cerca de 4 a 5 dias pelos Correios.

O principal diferencial do serviço é o preço do frete e a gratuidade para a realização do desembaraço pelos Correios. Fatores importantes para determinar o uso do Exporta Fácil por estas empresas.

Abaixo, o quadro mostra as principais dificuldades apontadas por cada empresa.

Principais Dificuldades apontadas pelas empresas no uso do Exporta Fácil							
	Distante do centro de tratamento	Prazo de entrega	Preenchimento Documentos de embarque	Treinamento	Seguro postagem mercadoria	Assessoria	Desembaraço no destino
Empresa A	Não aumenta tempo desembaraço	Precisa melhorar	Apresenta dificuldade	Necessita	Não necessita	Têm	Não necessita
Empresa B	Aumenta tempo desembaraço	Precisa melhorar	Apresenta dificuldade	Necessita	Necessita	Têm	Necessita
Empresa C	Aumenta tempo desembaraço	Precisa melhorar	Não apresenta dificuldade	Não necessita	Necessita	Têm	Necessita

Quadro 7 - Principais Dificuldades apontadas pelas empresas

Fonte: Própria

4.6 Considerações sobre o estudo

No que tange ao objetivo deste trabalho, verificou se a necessidade de mais planejamento das empresas para a realização das suas exportações. Que no meio simplificado, diferente do regime comum, as exigências são menores, afim realmente de facilitar o desembaraço. O que acontece é que por despreparo e por falta de informação ou de setores específicos dentro destas empresas acabam por instruírem os processos errados que acabam alargando o prazo de desembaraço e entrega das mercadorias.

Nesse sentido necessita-se investir em mais treinamento, tanto por parte das empresas exportadoras como por funcionários da ECT, para que sejam reduzidas as deficiências do Exporta Fácil.

Outra coisa a mudar, seria o medo do desconhecido por parte das empresas, que acomodaram através da acessória prestada por representantes da ECT e não buscam se desenvolver.

5 CONCLUSÃO

O objetivo principal deste trabalho foi realizar um levantamento das principais dificuldades apontadas por três clientes que utilizam o serviço Exporta Fácil no interior de São Paulo, dentro da Diretoria Regional São Paulo - Interior (DR/SPI).

Através da coleta de dados foi possível dimensionar quais foram as dificuldades e verificar a competência sobre a realização das melhorias.

Em um primeiro momento, as empresas que usam o serviço, que precisam planejar melhor suas exportações e outrora a própria ECT, que precisa investir mais em treinamentos de seus assessores/ para rede de atendimento.

Reforçar o controle operacional das remessas para evitar extravios que gera insatisfação aos clientes. Buscar mais parcerias com aduanas dos países destinos, com o objetivo de diminuir o prazo tratamento e entrega das remessas. Contratar empresas de seguro para proteção das cargas e melhorar toda a logística de transporte para diminuir o tempo de tratamento desde a capitação, período de desembaraço até a entrega no país destino.

Com a análise das principais concorrentes dos Correios que chegam forte para atuar no mercado nacional, a empresa precisará investir em tecnologia e inovação para conseguir continuar atuando e crescendo nesse mercado tão competitivo.

Por isso a grande necessidade de modernizar sua rede de logística internacional, buscando mais parcerias com as aduanas dos países destinos e empresas de seguro de carga a fim de melhorar todo o processo e diminuir o prazo de desembaraço das mercadorias.

REFERÊNCIAS

Banco do Brasil S/A. Gerência Regional de Apoio ao Comércio Exterior – GECEX **Treinamento em Comércio Exterior**. 2009.

Brasil, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Aprendendo a Exportar**. Disponível em: <www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 27 novembro 2013.

Brasil, Lei nº 6.538, de 22 de junho de 1978. **Dispõe sobre os Serviços Postais**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6538.htm>. Acesso em: 28 novembro 2013

Cavalcante, Rebeca Rocha de Sousa. Gouveia, Carlos Alberto de Aguiar. **A influência do serviço Exporta Fácil dos Correios para as micro e pequenas empresas no estado do Ceará**. Ceará, jun. 2009.

Correios. Revista Marketing - Entrevista Wagner Pinheiro. **Inovação nos Correios**. Disponível em: <www.correios.com.br>. Acesso em: 11 janeiro 2014.

Correios. **Serviços Internacionais**. Relatório para a imprensa. Brasília. 2013

Deutsche Post (DHL). **Quem Somos**. Disponível em: <www.dhl.com>. Acesso em: 21 janeiro 2014.

Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos . ECT (CORREIOS). **Exporta Fácil**. Disponível em: <www.exportafacil.com.br>. Acesso em: 28 novembro 2013.

Federal Express (FedEx). **Sobre a Fedex**. Disponível em: <www.fedex.com>. Acesso em: 21 janeiro 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007. p. 19.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2006.

Jackson S. Santos. Renato S. B. de Araújo. **Análise da performance do serviço Exporta-Fácil dos Correios no Rio Grande do Norte**. Rio Grande do Norte. 2009. Disponível em:<http://connepi2009.ifpa.edu.br/connepi-anais/artigos/80_3812_1178.pdf>. Acesso em: 05 dezembro 2013.

Marcola, Juliano José. **A contribuição do serviço Exporta- Fácil dos Correios para as exportações brasileiras**. Itajaí, dez. 2007. Disponível em: <<http://siaibib01.univali.br/pdf/Juliano%20Jose%20Marcola.pdf>>. Acesso em: 05 dezembro 2013.

MARTINS, Gilberto de Andrade; LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 2000.

Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa SRF nº 611, de janeiro de 2006.** Disponível em: <www.receita.fazenda.gov.br>. Acesso em: 27 novembro 2013.

Receita Federal do Brasil. **Decreto lei nº 6.759 de 05 de fevereiro de 2009.** Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos/2009/dec6759.htm>>. Acesso em: 28 novembro 2013.

Secretaria da Fazenda. **Portal da Nota Fiscal Eletrônica.** Disponível em: <www.nfe.fazenda.gov.br>. Acesso em: 15 janeiro 2014.

Secretaria de Estado dos Negócios da Fazenda. Governo do Estado de São Paulo Nota Fiscal Paulista. **Manual do Contribuinte e do Contabilista.** 2007

Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). **Exporta Fácil dos Correios.** Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 28 novembro 2013.

United Parcel Service (UPS). **História.** Disponível em: <www.ups.com>. Acesso em: 21 janeiro 2014.

UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ. **Normas para elaboração de trabalhos acadêmicos.** Comissão de Normalização de Trabalhos Acadêmicos. Curitiba: UTFPR, 2008. 122p.

ANEXOS

Anexo 1 – Formulário de postagem - AWB

CORREIOS BRASIL		CP72 - AIRWAY BILL - AWB		EXPORTAÇÃO COMERCIAL	
FORMULÁRIO CARBONADO - PREENCHER FIRMEMENTE				EXPORTAÇÃO COMERCIAL	
1. Remetente / Sender Endereço / Address CNP / Zip Code Cidade/UF/ City-State País / Country Pessoa de Contato / Contact Person Tel - Fax / Phone - Fax E-mail		2. DESTINATÁRIO / ADDRESSEE ENDEREÇO / ADDRESS CIDADE/UF/ CITY-STATE PAÍS / COUNTRY CEP / ZIP CODE TEL - FAX / PHONE - FAX E-MAIL		31. CNPJ / CNP DO REMETENTE	
3. INFORMAÇÕES PARA ALFÂNDEGA / CUSTOMS INFORMATION Descrição do Conteúdo / Description of Contents QTD / QTY Valor Declarado / Declared Value Valor Declarado / Declared Value (R\$) Peso Líquido / Net Weight (in Kg)		4. FOLHA SUPLEMENTAR SUPPLEMENTARY SHEET Total → 5. Peso Bruto / Gross Weight (kg) 6. Valor Segurado (US\$) / Insured Value (US\$) <input type="checkbox"/> SIM / YES		32. REGISTRO NO SISCOMEX - Solicita emissão de DSE pela ECT <input type="checkbox"/> SIM Já registrado - Tipo: <input type="checkbox"/> DSE (pagina comum) <input type="checkbox"/> DSE (pagina simplificada) Nº _____ 33. Nº Sequencial / Sequential Number Nº do pacote / Number of the item Nº total de pacotes / Total number of items	
7. OBSERVAÇÕES / COMMENTS		34. CÓDIGO DO PAÍS DE DESTINO / ADDRESSEE COUNTRY CODE		35. CATEGORIA <input type="checkbox"/> EMB <input type="checkbox"/> Mercadoria Econômica <input type="checkbox"/> Lave Econômico <input type="checkbox"/> Lave Proibitivo	
8. TIPO DE REMESSA. CATEGORY OF ITEM <input type="checkbox"/> Mercadorias (Venda) / Merchandises (Sale) <input type="checkbox"/> Presentes / Gifts <input type="checkbox"/> Amostras / Samples <input type="checkbox"/> Documentos / Documents <input type="checkbox"/> Outros / Other		9. ORIENTAÇÃO PARA CASO DE NÃO ENTREGA / INSTRUCTION IN CASE OF NON-DELIVERY <input type="checkbox"/> Devolver / Return to the sender <input type="checkbox"/> Pode incluir taxa. / Subject to fee. <input type="checkbox"/> Abandonar / Treat as abandoned		36. Código da Moeda de Negociação / Business Currency Code 37. Tipo de Exportador (Codigo) 38. Natureza da Operação / Operation (Codigo) 39. Preço / Valor de Exportação / Exportation (em reais)	
10. Contém produtos sujeitos a quarentena, inspeção sanitária/insuportável ou outros regulamentos / It contains goods subject to quarantine, sanitary/physiobiosecurity inspection or other restrictions <input type="checkbox"/> Sim / Yes <input type="checkbox"/> Não / No		11. Tarifas Postais / Postal Charges / Fees (US\$) 12. Número da Nota Fiscal / Bill of Sale Number 13. Nº de Liberação da Exportação / Exportation License Nº		30. Deseja contratar seguro? <input type="checkbox"/> SIM R\$: _____ Valor por Extensão (R\$): _____ <input type="checkbox"/> NÃO O cliente declara que NÃO deseja fazer SEGURO da remessa.	
14. Nº de Certificado de Origem / Certificate of Origin Nº 15. Nº da Fatura Comercial / Commercial Invoice Nº		16. Taxa Protegim / Tarifa Postal / Charges / Fees (US\$) 17. Número da Nota Fiscal / Bill of Sale Number 18. Nº de Liberação da Exportação / Exportation License Nº		31. O abaixo assinado (REMETENTE) nomina a ECT como depositária dos bens declarados nesse formulário. 32. Afirma que todas as informações prestadas são verdadeiras e que a remessa não contém produto perigoso ou proibido. 33. Aceita o disposto no TERMO DE CONDIÇÕES GERAIS DE PRESTAÇÃO DOS SERVIÇOS DE REMESSA DE OBJETOS POSTAIS INTERNACIONAIS, disponível nas agências e no site dos Correios (www.correios.com.br), cujo resumo encontra-se no verso da 4ª via desse formulário, destinada ao remetente.	
2ª DOBRA					
USO EXCLUSIVO DOS CORREIOS					
24. SE FOR A FATURAR CÓDIGO DA UNIDADE CÓDIGO ADMINISTRATIVO GRUPO DE PAÍS NÚMERO DO CONTRATO DIA / MÊS SERI. ADICIONAIS		25. TAREFAÇÃO / PRICING (R\$) 1. Valor do Frete (Freight) (R\$) 2. Seguro (30) / Insurance (30) 3. Adio de Recebimento (28) / Adio of Receipt (28) 4. Embalagem / Packaging 5. Coleta Distribuição (07) / Collection (07) TOTAL (R\$):		26. CARGO UNIDADE DE POSTAGEM Data _____ Assinatura do Remetente _____	
27. PESO TARIFADO (kg) 28. CÓDIGO DO SERVIÇO		1ª VIA: DESTINATÁRIO 2ª VIA: AGÊNCIA 3ª VIA: ADUANA (DESTINO) 4ª VIA: REMETENTE			

Anexo 2 – Modelo de Comercial Invoice

EXPORTER			PROFORMA COMMERCIAL INVOICE	
Tel:			Number:	02014
IMPORTER		PORT OF ORIGIN:	PORT OF DESTINATION:	
Tel:		Guarulhos/SP		
		TOTAL NET WEIGHT (kg):	TOTAL GROSS WEIGHT (kg):	
		0,000	0,000	
TERMS OF PAYMENT:		COUNTRY OF ORIGIN:	CARRIER:	
		Brazil	Postal	
INCOTERMS:			AWB:	
NCM	DESCRIPTION OF GOODS	AMOUNT	PRICES UNIT	TOTAL
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
	TOTAL	0	0,00	0,00
NOTES:		TOTAL PRICE 0,00		
		FREIGHT		
		INSURANCE		
		TOTAL	USD	0,00
DATE:				
ASS:				

Anexo 3 – Modelo de Nota Fiscal para envio de amostras

MODELO DE NOTA FISCAL PARA ENVIO DE AMOSTRAS			
			SÉRIE 1 OU ÚNICA NOTA FISCAL NO. SAÍDA (X) ENTRADA ()
NATUREZA DA OPERAÇÃO: Remessa para Demonstração	CÓDIGO: 7.949	DATA: xx/xx/xx	
DESTINATÁRIO:			
ENDEREÇO:			
QT.	DESCRIÇÃO DO PRODUTO	CLAS.FISCAL	P.UNITÁRIO P.TOTAL
	Máquina de costura de uso Doméstico automática c/ Motor acoplado, 50HZ 110/220 volts ref. LK-345 modelo – Vanessa.	8452.10.00	Valores em R\$ Valores R\$
MENCIONAR NO CORPO DA NOTA FISCAL:			
AMOSTRAS SEM VALOR COMERCIAL E SEM COBERTURA CAMBIAL.			
IMUNE DE IPI - CONFORME DECRETO 4554/2002, ART. 18 INC. II			
NÃO-INCIDÊNCIA DO ICMS - CONFORME RICMS 2000 - DECRETO 45.490/2000, ART. 7º INC V			
Mencionar o nome, endereço e CGC da transportadora e também quantidade de volumes, peso bruto e peso líquido.			