

A REDE CATABAHIA DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS RECICLADOS – UMA ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Antonio Bunchaft
André de Góes Paternostro
Adherbal de Almeida Regis
Alexandra Flávio Bunchaft
Uilmer Rodrigues Xavier da Cruz





A REDE CATABAHIA DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS RECICLADOS – UMA ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Apoio:



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



© 2020 – Gradus Editora

BUNCHAFT, A.. Et al. A REDE CATABAHIA DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS RECICLADOS – UMA ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO. 1ª Ed: Gradus Editora. Bauru – SP. 97 p. 2020.

COMITÊ EDITORIAL:

Editoração: Lucas Almeida Dias

Projeto gráfico: Lucas Rafael da Silva

Comitê científico:

Dra. Janaína Muniz Picolo

Dr. Tiago Yamazaki Izumida Andrade

Dr. Vitor Sérgio de Almeida

Ma. Ana Lydia Sant' Anna Perrone

Ma. Camila Mossi Quadros

Me. Dorgival Pereira da Silva Netto

Ma. Élide Cristina de Carvalho Castilho

Me. Filipe Pimenta Carota

Me. Jean Carlos da Silva Roveri

Me. José Augusto A. Rabelo

Me. Denise Leite Peruzzo

As informações contidas nesta obra são de inteira responsabilidade de seus autores.

As opiniões nela emitidas não representam, necessariamente, pontos de vista da Gradus Editora e de seus comitês.

PUBLICAÇÃO DA GRADUS EDITORA

Rua Luiz Gama, 227 Bauru, São Paulo

E-mail graduseditora@gmail.com Telefone: (14)99161-3826

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A REDE CATABAHIA DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PRODUTOS RECICLADOS – UMA ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO [e-book] autor, Antonio Bunchaft, et al.[descritos na capa] – Bauru, SP: Gradus, 2020.

97fl. : il. (algumas color.) ; 23 cm/adap.

Inclui bibliografias.

ISBN: 978-65-88496-03-9

1. Catadores– Brasil 2. Experiências Técnicas– Brasil. I.

CDD: 300.00

Sobre Autores

Antonio Bunchaft

Consultor Sênior ESG (Environmental Social Governance), Economista (UFBA), Mestre em Urbanismo (UFBA), Especialista Educação Ambiental (UFBA), Expert Economia Circular (SENAI/SP), Auditor Waste Zero, Membro do board ABNT de Economia Circular. Membro do board ABNT de Economia Circular. Membro da Associação Brasileira de Mentores de Negócios (ABMEN), Consultor/Coordenação de projetos socioambientais, nacionais e internacionais, Professor Universitário Pós-Graduação em Direito Ambiental Urbanístico - Faculdade Cândido Mendes / Pós-Graduação on-line.

André de Góes Paternostro

Mestrando em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação - PROFNIT - Mestrado Profissional gratuito em cadeia nacional (www.profnit.org.br), pelo ponto focal UFBA. Doutorado (trancado) em Energia e Meio Ambiente pela Universidade Federal da Bahia, Mestrado em Regulação da Indústria de Energia pela Universidade Salvador (trancado) e Pós Graduado no MBA em Relações Internacionais pelo Centro Universitário da Bahia e vem desenvolvendo minha carreira para atuar na área de Energia e Meio Ambiente com ênfase em Hidrogênio e Mercado de Crédito de Carbono. Gerente de Projetos com 10 anos de experiência na elaboração, execução e monitoramento de projetos: sociais, inovação tecnológica, energias renováveis (eólica, solar e biocombustíveis) e acadêmicos (mestrado e doutorado). Habilidades adquiridas na área de gestão como Balanced score card, ISO 9000, estudo de viabilidade técnica e econômica, plano de ação e de negócios, orçamento, Project Model Canvas ?PMC, Business Model Canvas - Modelo de Negócio, Metodologia PMI, plano de contas, avaliação 360°, ciclo PDCA, geoprocessamento; na área de energia: regulação da indústria de energia setores elétrico e petróleo e gás e biocombustíveis, geração e comercialização de energia, biogás de aterro, projetos de viabilidade de plantas eólicas, eficiência energética; na área ambiental: redução das emissões de gases de efeito estufa, reuso de materiais recicláveis; impacto ambiental, logística reversa, certificação LEED; na área social: elaboração de Projetos Técnico Social, Diagnostico Socioeconômico com georeferenciamento, Técnica Grupo Focal, atuação com população vulnerável (catadores de materiais recicláveis, população moradores de rua); na área de inovação: pesquisa e prospecção de patentes nos seguintes seguimentos: veterinário, mesas cirúrgicas, TI, confecção, resíduos sólidos, efluentes; biocombustíveis; Energia renováveis.

Adherbal de Almeida Regis

Advogado (UCSAL), Administrador (UNIFACs), Especialização Harvard University, Auditor Waste Zero, Consultor/Coordenação de projetos nacionais e internacionais socioambientais e de Direitos Humanos

Alexandra Flávio Bunchaft

Psicóloga, Doutora pela UFRJ em Psicossociologia de Comunidades e Ecologia Social – EICOS, Mestre em Psicologia Social (UFBA), Especialista em Gênero, Mulher e Desenvolvimento Regional (NEIM/UFBA), Professora Universitária . Psicóloga Hospitalar (HUGG / UNIRIO).

Uilmer Rodrigues Xavier da Cruz

Professor / Pesquisador - Doutorando em Geografia pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Bolsista de doutorado da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) (2020). Mestre em Geografia pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ)

(2019), Graduação em Geografia - Ênfase em Sistemas de Informações Geográficas pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC-MG) (2008). Por doze anos, foi diretor de tecnologia da informação e geoprocessamento na Pangea – Centro de estudos socioambientais, desenvolvendo tecnologia para área ambiental, programas de formação e elaboração de projetos e gerenciamento de resíduos sólidos e sistemas de gestão ambiental para inclusão dos catadores em grandes eventos: Copa do Mundo de Futebol (2014); Olimpíadas e Paraolimpíadas Rio (2016); Carnaval de Salvador (2008 a 2017); Rock in Rio (2016); Carnaval do Rio de Janeiro (2019); além de ter atuado na construção, formação e consolidação da Rede CATABahia; fechamento do Lixão de Jardim Gramacho; construção do Polo Reciclador em Jardim Gramacho e no Projeto Catadores e Catadoras em Redes Solidárias.

1. ESTRATÉGIAS PARA EXPORTAÇÃO DE MATERIAL RECICLADO

1.1. ASPECTOS INTRODUTORIOS

Atualmente, mais de 500 mil pessoas trabalham na coleta e comercialização de resíduos sólidos nas grandes cidades brasileiras. Também cabe mencionar que a coleta -catação- é um fenômeno global, que enquadra cerca de 2% da população dos países em desenvolvimento (Medina, 2007). Esse enorme contingente de pessoas associado ao aumento do consumo de produtos descartáveis e à disposição inadequada dos materiais recicláveis possibilita a emergência da atividade de recuperação destes materiais.

A Agenda 21, adotada após a Conferência para o Desenvolvimento e Meio Ambiente realizada no Rio de Janeiro em 1992, remarca em seu capítulo 21 - seção 1 – que os governos dos países signatários devem criar e estimular programas para reduzir a produção de resíduos ao mínimo, e também estimular a operacionalização de sistemas para a sua reciclagem, reutilização e compostagem. Isso deve ser feito através de políticas públicas que promovam o estabelecimento de capacidades nacionais de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e de recursos humanos visando à ampliação do alcance dos serviços que se ocupam desses resíduos, bem como através da redução dos efeitos danosos da sua disposição inadequada no meio ambiente.

Já a estrutura da cadeia produtiva da reciclagem no Brasil tem a forma de pirâmide. Na parte superior, encontram-se as grandes indústrias de transformação dos materiais reciclados (em pequeno número). Abaixo estão os intermediários, em um degrau abaixo, encontram-se as PME's de industrialização de materiais reciclados e, na base da pirâmide, os catadores desorganizados. Essa estrutura de mercado impõe condições precárias de trabalho e comercialização às PME's, que se constituem no principal vetor de geração de postos de trabalho e renda da cadeia, absorvendo os catadores desorganizados.

Dada a pulverização da oferta de materiais reciclados, cria-se uma relação de dependência entre as PME's, as estruturas de intermediação e as grandes indústrias nacionais. Essa dependência estrutural faz com que, invariavelmente, as grandes indústrias e os intermediários comprem os materiais a preços relativamente baixos, afetando negativamente a renda obtida pelas PME's. Tendo-se em vista esse quadro, destaca-se que um dos maiores desafios enfrentados pelas PME's é a fase de comercialização dos materiais reciclados. Uma das alternativas mais promissoras vislumbradas para reverter essa situação, é a criação de Redes de PME's para a obtenção, beneficiamento e comercialização de materiais reciclados, atuando conjuntamente desde a separação da matéria-prima, industrialização e a venda do produto final. Essas novas formas de organização das PME's, como a Rede CATABAHIA, a primeira organizada no Brasil, beneficiam-se de economias de escala e redução nos custos de transação, criando as pré-condições necessárias para a realização de médios e grandes negócios no mercado internacional de reciclados.

A partir da estruturação da Rede CATABAHIA, criou-se pela primeira vez, uma alternativa de comercialização em grande escala para as PME's participantes. Isso viabilizou a superação dos atravessadores locais que controlavam a comercialização de materiais reciclados, e já possibilitou um sensível aumento no valor de venda dos mesmos. Tendo-se em vista a melhoria e aprimoramento da eficiência econômica da Rede, vislumbra-se aqui a necessidade de ampliação e diversificação do universo de potenciais compradores de materiais reciclados, em âmbito internacional. No entanto, para a realização dessa experiência comercial inovadora, a rede CATABAHIA enfrenta ainda alguns problemas específicos, a saber: a) – Falta de um conhecimento sistemático das barreiras internas e externas existentes à comercialização de materiais reciclados no mercado internacional, identificando tanto as oportunidades quanto as melhores práticas comerciais do setor; b) – Falta de uma avaliação do mercado internacional efetivo e potencial do setor, bem como de seus principais players; c) – Ausência de vínculos comerciais junto à esses players globais e a falta de experiências anteriores de operações comerciais de materiais reciclados no mercado internacional – fato ainda inédito no contexto brasileiro; d) – Necessidade de elaboração, sistematização e divulgação, dos novos procedimentos produtivos, comerciais e administrativos visando a adequação das

PME's envolvidas na exportação de materiais reciclados; e) – Necessidade de capacitação dos pequenos empresários integrantes da Rede CATABAHIA para o estabelecimento e aplicação de novos procedimentos produtivos, comerciais e administrativos necessários ao processo de exportação de materiais reciclados; f) – Falta de apoio técnico-institucional na construção de um ambiente de negócios favorável objetivando a continuidade do processo de exportação já iniciado pela Rede CATABAHIA.

Os grupos-alvo do projeto compreendem 8 pequenas e médias empresas de industrialização de materiais reciclados no estado da Bahia, perfazendo cerca de 1.000 beneficiários diretos, são elas: CAEC Salvador/ Lauro de Freitas /BA; Recicla Vitória – Vitória da Conquista –BA; COOBAFS– Feira de Santana-BA; Coral – Alagoinhas-BA; Cooperje – Jequié-BA; Itairó – Itapetinga/Itororó-BA; Cooperbrava – Salvador-BA; Verdecoop – Entre Rios –BA. Destes 1000 beneficiários diretos, 20% agrupam-se na faixa etária de 18 a 20 anos, 30% na faixa etária de 20 a 30 anos, 21% entre 30 e 40 anos, 29 % acima de 40 anos. O número total de beneficiários indiretos é estimado em 4.000 pessoas, compreendendo principalmente os familiares dos sócios das PME's.

Sem dúvida, a realização dessa operação de exportação -inovadora- aumentaria consideravelmente o potencial produtivo-comercial dessa atividade não apenas a partir da ampliação das possibilidades de geração de renda, mas principalmente no fomento à criação de novas oportunidades de trabalho nas PME's participantes. Ou seja, com o estabelecimento de novos contatos e operações comerciais internacionais, permitir-se-á tanto uma maior agregação de valor ao material reciclável comercializado, quanto viabilizar-se-ão melhores condições de negociação comercial, gerando incremento significativo na renda obtida pelos pequenos empresários. Adicionalmente também ocorrerão ganhos na preservação do meio-ambiente a partir reutilização / reciclagem dos materiais processados bem como através da economia de energia e recursos naturais. Desta forma, a referida proposta de trabalho tem especial importância, por se tratar de uma atividade econômica emblemática no contexto do desenvolvimento sustentável, uma vez que enfrenta os três dilemas da sustentabilidade, a saber: a) desenvolvimento e inclusão social (a proposta tem impactos positivos no aumento de renda e geração de postos de trabalho junto as PME's da Rede CATABAHIA e melhoria dos níveis de cidadania

e auto-estima); b) desenvolvimento econômico (a proposta trata de alavancar a opção de comercialização internacional de um produto) e c) conservação do meio ambiente e dos recursos naturais (a reciclagem é uma ação ambiental, que reutiliza os materiais que seriam destinados ao aterro sanitário).

Entre os objetivos elencados por esse programa de apoio à execução de projetos internacionalização de PME's, este projeto vincula-se, destacadamente, aqueles que tratam da: -Elaboração de estudos que visem o aprofundamento do conhecimento das dificuldades e obstáculos, internos e externos, que afetam a competitividade e capacidade exportadora das PME's através de diagnósticos internos das empresas, análises do ambiente de negócios, etc; -Aprofundamento do conhecimento dos mercados externos potenciais dos produtos reciclados através da caracterização do mercado, seus sistemas de comercialização, barreiras tarifárias e não-tarifárias, procedimentos administrativos, regulamentos técnicos, etc; - Identificação, caracterização e comparação de boas práticas de comercialização internacional de materiais reciclados e - Prestação de serviços e apoio técnico e institucional especializado. Desse modo, além da a sua adequação aos objetivos e ações prioritárias da linha de apoio à grupos de PME's, este projeto é também oportuno dada sua viabilidade técnica, a dimensão de seus efeitos positivos junto à seus beneficiários, e à economia local como um todo.

Para atender os objetivos acima citados foram desenvolvidas ações tais como: consulta a receita federal; levantamento de informações sobre exportação e importação junto ao Promo, levantamento dos volumes mensais que são vendidos na cooperativa por tipo de produto, cadastro do pangea junto ao site "Alibaba",

1.2. CENÁRIO INTERNACIONAL

Para realizar o levantamento de dados referentes aos agentes importadores e exportadores de determinadas mercadorias deve-se fazer o enquadramento da mesma junto ao seu NCM. Realizada consulto junto a Receita Federal para enquadramento dos materiais reciclados pós-consumo sendo informado pela mesma que tais matérias não possuem classificação própria e para efeito de exportação recebem a mesma classificação de seus produtos originais.

Desta forma todo o levantamento de dados realizado junto aos sites oficiais sobre a exportação/importação desses materiais fica mascarado por seus correspondentes assim como o levantamento realizado dos possíveis importadores e exportadores, veremos a seguir.

Foram levantados dados referentes a importação dos países. Esses dados foram segregados por volume de importação dos 15 maiores importadores e pelos países que o Brasil realiza exportação (grifados em amarelo) como mostra os gráficos a seguir. Os produtos levantados foram:

1. Garrafões, garrafas, frascos, artigos semelhantes, de plásticos
2. Outros papéis, cartões, pasta de celulose e mantas de fibras de celulose, cortados e suas obras;
3. Desperdícios e resíduos, de alumínio;
4. Outros papéis, cartões, pasta de celulose e mantas de fibras de celulose, cortados e suas obras;

Dos 10 maiores importadores de Garrafões, garrafas, artigos semelhantes de plástico até o ano de 2006 recebemos consulta de preço de dois deles a saber Estados Unidos e Reino Unido, apesar do Brasil não ter histórico de exportação para o Reino Unido recebemos solicitação de cotação para exportação desse material, seguido da Índia Costa Rica e Estados Unidos.

Relatório de Produtos
Comércio (US\$ 10IXt - FOB)
Céd. SH6: 332330 - Garrafas, garrafas, fiascos, artigos semelhantes, de plásticas
Triênio: 2004 - 2006

País	Importações do País Selec.			Exportações do Brasil para País Selec.		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Estados Unidos	469.T29	SSS.144	6D7.3S9	3.614	4.590	1.848
Frank	393.020	438.318	484.860	T1	18	20
Alemanha	293.02T	349.795	464.281	T	30	33
Canadá	249.195	2B2.049	3SB.695	14	10	7
Bélgica	311.665	306.775	314.417	0	0	0
Reino Unido	ZZS.T86	239.261	255.018	D	1	0
Países Baixos	186.S00	216.135	247.3fi5	fi	19	0
Itália	1T3.T33	16T.T77	1B1.262	1	23	66
México	132.T30	12fi.B36	13B.S49	S61	2.669	754
República Tcheca	GB.4PB	61.005	SS.89T	906	86	0
Argentina	24.36S	32.449	3B.508	8.T60	1D.6S1	14.928
Trinidad e Tobago	10.11T	14.9B2	17.398	363	4	1
Colômbia	10.1ST	15.462	16.819	2SB	344	412
Chile	9.760	10.223	11.711	6.616	4.488	501
Bolívia	T.839	B.6S8	9.092	3D	114	93
África do Sul	9.366	19.412	B.423	1.124	SS	73
Uruguai	5.DPB	T.057	7.134	1.3T3	140	279
Peru	3.46b	4.097	5.416	S	158	222
Paraguai	1.913	2.011	3.451	381	283	293
TOTAL	" 3.2T9.5Z1 "	3.653.280"	4.073.065"	24.244"	23.88Z"	19.TT4

FOBTEMEBC/RA0ARCOMERC#AL

Relatório de Produtos
Comércio (US\$ 1000 - FOB)
Cód. SH6: 760200 - Desperdícios e resíduos, de alumínio
Triênio: 2004 - 2006

País	Importações Totais do País Selec.			Exportações do Brasil para o País Selec.		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
China	1.074.715	1.368.549	1.910.867	0	0	206
Alemanha	S76.1D7	6DS.B63		2	S9	0
Estados Unidos	590.050	6Z7.692	869.8P2	ZZ0	0	1162
Coreia	300.034	431.148	709.086	68	0	392
Itália	448.617	433.1ST	688.832	0	0	0
Índia	13T.969	2T1.143	46S.6S2	0	0	0
Frank	204.130	204.9M	438.T36	0	0	0
Países Baixos	219.360	246.00T	344.347	80T	2.S68	0
Luxemburgo	161.B29	199.311	323.2B1	0	0	0
Austria	180.212	222.706	295.787	0	0	0
Bélgica	172.057	1T7.T34	294.906	0	0	0
Japão	1M.1T8	163.418	278.320	0	0	0
Reino Unido	98.0S3	16S.429	ZZZ.110	0	0	0
Canadá	166.062	181.32T	211.TT8	0	0	0
México	115.S47	141.Z39	203.282	0	0	0
Espanha	106.4S2	12S.T93	195.530	0	0	0
TOTAL	4.704.372 "	5.5€5.4€9"	8.4B0.46B"	1.057"	2.GZ7 "	1.760

Relatório de Produtos
Comércio (US\$ 1000 - FOB)

Cód. SH6: 482390 - Outros papéis, cartões, pasta de celulose e mantas de fibras de celulose, cortados e suas
Triênio: 2004 - 2006

País	Importações Totais do País Selec.			Exportações do Brasil para o País Selec.		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Estados Unidos	379.634	385.341	422.517	1.882	4.977	7.498
México	217.034	221.607	242.066	64	338	1.506
Canadá	111.282	119.939	138.744	0	0	27
Reino Unido	194.512	151.286	123.687	0	5	22
China	127.877	133.831	118.152	3	0	8
Alemanha	111.176	110.979	116.586	5	2	92
Japão	92.188	103.514	114.852	0	2	0
Hong Kong	88.408	97.749	114.083	0	0	0
França	100.796	101.064	98.710	13	20	63
Países Baixos	75.958	72.790	74.274	0	1	1
Bélgica	99.267	92.410	70.090	2	2	2
Itália	58.427	58.013	65.157	2	3	6
Espanha	52.779	65.372	61.357	0	0	0
Cingapura	50.527	51.319	47.742	1	1	0
Suíça	46.973	42.633	46.225	0	0	0
Chile	19.557	17.530	19.651	116	59	170
Argentina	6.141	5.396	6.201	2.129	1.962	2.167
Costa Rica	4.734	4.723	5.622	17	3	15
Colômbia	3.646	4.341	5.062	29	69	90
El Salvador	3.080	3.607	4.395	31	0	31
Peru	1.381	1.507	1.649	22	27	49
Equador	1.020	1.149	1.265	2	2	7
Uruguai	1.234	1.029	1.238	34	75	136
Paraguai	1.114	549	872	746	305	395
TOTAL	1.848.745	1.847.678	1.900.197	5.098	7.853	12.285

FONTE: MDIC/RADAR COMERCIAL

De posse dos dados gerais de importação dos países e das exportações nacionais foram levantadas estáticas em relação aos seguintes produtos:

1. NCM: 3923.30.00; Garrafões, garrafas, frascos, artigos semelhantes de plásticos;
2. NCM: 7602.00.00; Produto: desperdícios e resíduos, de alumínio;
3. NCM: 7612.10.00; Produto: recipientes tubulares flexíveis de alumínio, capacidade ≤ 300 l, s/ disp. Mecânico;

PRODUTO: OUTS. PAPEIS, CARVES DE CELULOSE E OUTS. OBRAS DE PAPEL
 NCM: 4823.90.99
 POR PAÍS

PAÍS / DESTINO	VALOR (US\$ FOB)			QUANTIDADE (KG)			PREÇO MÉDIO (US\$ FOB / KG)		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
ESTADOS UNIDOS	7.496M	6.221.814	3.607.607	5.416.071	4.101.467	2.019.495	1,38	1,52	1,79
CUBA	22.941	332.957	2.010.1P'	4.76d	76.474	404.65f	4,81	4,35	4,97
ARGENTINA	2.166.779	1.072.850	1.151.7N	928.194	536.334	557.187	2,32	2,IXI	2,07
∞	1.453.911	1.661.171	1.046 IXX	481.432	546IXXI	251UE	3,02	3,04	4,16
VENEZUELA	163.82d	204.092	184.47f	10B.56d	248.71fi	118.87*	1,51	1,18	1,R
OLOHOBIA	58.46B	83.388	160 ZX	24.301	37.467	71.63f	2,40	2,23	2,24
ANOOLA	9.250	65ZXI	120.31f	1.141	7	23.27*	8,11	8,8B	5,17
FRANC	63IX0	62.235	56.66f	1.387	546	3I	45,41	113,98	320,07
CHILE	170.267	38.776	95.499	365.4XI	2.404	113.1R	0,47	15,R	0,84
PARAGUAI	304.982	274.940	55.83C	273.515	117.179	9.0Bt	1,44	2,35	6,14
URUGUAI	31.4XI	20.462	48.292	20.971	17.067	32.37t	1,0fi	1,20	1,49
iNDIA	709	14.648	45.011	16	367	1.17f	44,31	30,91	38,47
PORTUGAL	11	571	19.1@	8	2d	4t	4,IXI	22,IXI	417,35
CHINA	8.434	8S68	16.11	16B	13.949	44f	50,20	0,64	36,18
GUINE EQUATORIAL		204	13.354		5	4		40,80	2,71
ALEMANHA	92.230	25.021	11.497	1.44B	46d	11f	63,69	53,69	104,52
PERU	49.628	9 IXVI	10.6IX	72.27fi	41fi	14*	0,69	21,StI	74,6B
EOUADOR	7.36fi	7 CXI	10.251	159	338	2Q	46,32	21,52	49,76
BELGICA	2.1StI	1.676	8.235	16B	32	1fE	13,07	52,38	77,73
PANAMA	7.500	15.137	8.2IX	3.776	7.554	3.76i	1,99	2,IXI	2,18
BOLIVIA	8.318	6.157	6.11	985	841		8,44	7,31	22,04
AFRICA DO SUL	3.499	3.552	4.494	45	40	44	77,76	8B,80	102,14
OOSTA RICA	15 I I3	3.91fi	3.7T	20.174	179	@	0,78	21,84	55,2d
HONDURAS	2.747	6.111	2.46f	47	1.3' I	2t	58,45	4,38	94,81
GUATEMALA	4.85d	1.4t0	2.207	122	46	52f	30,80	30,50	4,24
DEMAIS PAISES	117.604	82.043	15 IXE	23.818	16.137	31T	4,94	5,0B	47,37
TOTAL	12352W	1#J13.66S	8.7S3.474	7.756.12S	5.732S6S	3.613452	1,5S	IQ	2.42

FONTE: MDIC/SECEX, DADOS COLETADOS EM 27/04/2009

ELABORAÇÃO: PROMO - CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

PRODMTO: **RECIPIENTES TUBULARES FLEXIVEIS DE ALUMINIO, CAPACID.<=300L, S/ DISP. ME** ICO
 NCM: **T612.10.00**
 POR PAIS

PAÍS / DESTINO	VALOR (US\$ FOB)			QUANTIDADE (KG)			PREÇO MEDIO(US\$ FOB / KG)			2008
ARGEN1NA	987.554	1.071.511	1.110.729	61.994	52.4 fi	44.924	15,5	20,43	24,72	
PARAGUAI	189.322	221.869	379.376	8. lIMI	8.180	13.624	21,79	27.12	27,84	
CANAL	1.261.207	%7.923	210.998	111.348	62.827	14.BBI	11,33	12,8fi	14,18	
CHILE	264.187	127.185	99.13	23.559	11.645	7.0tM	11,21	10,92	13,97	
URUGUAI	63.461	56.919	48.240	5.226	4.652	1.2fi3	12,14	12,24	%,50	
CHINA	3		23.452			1.851			12,67	
ESTAED3 UNIEO3	340.140	44.307	6.01	29.617	4.425	227	11,48	10,01	26, 0	
REINO UNIDO			2.267			105			21,59	
REP. OOHINICANA		3.150	2.2fi0		'5 III	SZ		5,64	4,23	
ITALIA		1.672				271		6,17		
ANOOLA		1.1b				265		4,17		
SUIIA		159				12		13,25		
NIGERIA	15.777			1.594			9,%			
M@IOO	6.0 ld			573			10,5B			
TOTAL	3.127.714	2 &1	IN.412	242.601	14SC	34.490	12@	16.BI	ZZ.dB	

FOBTE: **MEBC/ECEX, DADOS COLETADOS EN 18JD3J200S**

ELABORA €<PROMO-CEBTRO lliTER¥ACIO¥AL IE W 5 DA BAIBA

PRODMTO: **DESPERDICIOS E RESIDUOS, DE ALUMINIO**
 NC I: **T602.00.00**
 POR PAIS

ESTADOS UNIDOS	1.162.746	20	4.268.843	614.48B	ZI	1.746.283	1,89		2,44
REINO UNIOD	-	-	SP.211	-	-	3.05B	-	-	17,40
JAPAO	-	-	37.584	-	-	38.940	-	-	0,97
ESPAÑHA	-	-	2.405	-	-	4.6fi	-	-	0,52
ALEMANHA	-	274.657		-	12.872		-		
TAIN¥AN (FORMOSA)	-	3.610		-	2.553		-		
OOREIA EGO SUL	392.447	-		260.380	-		1,51		
CHINA	2ixi.842	-		126.490	-		1,64		
TOTAL	1.762.03S)	27SV)	4V.043	1.N135B)	15.434)	1.792 BT	1,76)	19,03)	2,43

rocr uac/ucrZ, DADOS COLETADOS EN 13/03/2009

ELABORA €cPliOMO-CEBTRO lliTER¥AE O¥AL IE YES DA BAIEA

ESTATÍSTICAS NACIONAIS - EXPORTAÇÃO

PRODUTO: GARRAFÕES, GARRAFAS, FRASCOS, ARTIGOS SEMELHANTES DE PLÁSTICOS

NCM: 3923.30.00

POR PAÍS

2006 / 2008

PAÍS / DESTINO	VALOR (US\$ FOB)			QUANTIDADE (KG)			PREÇO MÉDIO(US\$ FOB / KG)		
	2006	2007	2008*	2006	2007	2008*	2006	2007	2008*
PAÍSES BAIXOS	-	18.407	-	-	1.843	-	-	9,99	-
ARGENTINA	14.928.310	10.439.739	6.965.380	8.347.634	5.424.431	3.081.330	1,79	1,92	2,26
ANGOLA	778.792	1.513.252	1.790.397	331.525	646.038	714.417	2,35	2,34	2,51
ESTADOS UNIDOS	1.848.535	1.040.211	926.849	892.965	451.936	397.174	2,07	2,30	2,33
CUBA	259.439	320.065	493.721	55.850	64.040	87.968	4,65	5,00	5,61
MÉXICO	754.609	1.202.817	578.582	125.463	174.611	87.613	6,01	6,89	6,60
COLÔMBIA	412.422	344.849	666.184	73.738	45.361	84.924	5,59	7,60	7,84
PARAGUAI	293.757	514.389	417.961	81.185	96.970	65.000	3,62	5,30	6,43
URUGUAI	279.847	359.759	334.863	74.241	80.275	62.198	3,77	4,48	5,38
BOLÍVIA	93.653	180.156	333.342	29.692	42.849	61.643	3,15	4,20	5,41
VENEZUELA	1.725.518	815.583	413.490	779.300	310.939	61.421	2,21	2,62	6,73
CHILE	501.895	294.661	207.753	80.178	63.327	29.292	6,26	4,65	7,09
GUATEMALA	118.603	147.515	99.983	23.912	32.952	20.917	4,96	4,48	4,78
DEMAIS PAÍSES	440.004	52.059	129.093	146.591	15.090	18.303	3,00	3,45	7,05
ALEMANHA	33.359	150.563	112.039	3.864	16.098	12.923	8,63	9,35	8,67
EGITO	95.657	360.589	95.550	22.285	55.552	12.766	4,29	6,49	7,48
NICARÁGUA	12.485	14.528	60.794	2.071	1.332	7.911	6,03	10,91	7,68
ESPANHA	491	19.393	21.403	1	2.024	4.613	491,00	9,58	4,64
ITÁLIA	66.600	150.168	31.050	4.517	19.510	3.585	14,74	7,70	8,66
PERU	222.459	133.190	19.202	59.511	62.930	3.356	3,74	2,12	5,72
CANADÁ	7.285	91.341	30.722	522	8.471	2.820	13,96	10,78	10,89
FRANÇA	20.926	18.120	60.550	795	616	1.995	26,32	29,42	30,35
ÁFRICA DO SUL	73.356	251.272	5.220	5.491	43.465	1.069	13,36	5,78	4,88
REP. DOMINICANA	13.943	14.735	4.116	3.000	3.491	755	4,65	4,22	5,45
JAMAICA	11.663	16.257	2.733	3.241	2.962	463	3,60	5,49	5,90
PORTUGAL	1.028	25.193	2.236	899	1.341	72	1,14	18,79	31,06
TOTAL	22.994.636	18.488.811	13.803.213	11.148.471	7.668.454	4.824.528	2,06	2,41	2,86

FONTE: MDIC/SECEX, DADOS COLETADOS EM 06/01/2009

ELABORAÇÃO: PROMO - CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

OBS: (*) DADOS REFERENTES AO PERÍODO DE JAN./NOVEMBRO

Realizada consulta junto ao Promo Export para levantamento dos dados secundários para identificar potenciais importadores e exportadores por segmento.

TABELA 01 – IMPORTADORES EXPORTADORES POR DESCRIÇÃO DO SEGMENTO

IMPORTADORES/ EXPORTADORES	DESCRIÇÃO DO SEGMENTO	QUANTIDADE	PAÍSES/ ESTADO
Importador	Recipientes tubular flexível de alumínio, capacidade<=300L	12	5 EUA 3 Bélgica 2 Inglaterra 1 França 1 Suécia
Importador	Garrações, garrafas, frascos, artigos semelhantes de plásticos	16	4 Argentina 3 Uruguai 2 China 2 Canadá 2 Chile 2 EUA 1 Peru
Importador	Desperdícios e resíduos, de alumínio	8	2 Espanha 3 França 1 Romênia 1 Alemanha 1 Bélgica
Exportador	Desperdícios e resíduos, de alumínio	4	1 Rio de Janeiro 3 de São Paulo
Exportador	Papel	16	5 Rio de Janeiro 11 São Paulo
Exportador	Garrafas pet	16	5 Rio de Janeiro 11 São Paulo
Exportador	Garrações, garrafas, frascos, artigos semelhantes de plásticos	32	22 São Paulo 6 Rio de Janeiro 1 Bahia 1 Pernambuco

Essas informações nos leva a perceber que existe um mercado potencial para o produtos pós consumo.

7.3. ESTRATÉGIAS PARA COMERCIALIZAÇÃO

O site “Alibaba” é voltado para comercialização de produtos na internet, desta forma realizou-se o cadastro do Pangea e colocada as fotos dos produtos pós-consumo com destino a reciclagem para serem vendidos pelo referido site. A partir desta ação foram recebidos 26 e-mail sendo 21 de destinatário diferentes solicitando cotação de preços dos produtos em demonstração.

O endereço na internet do Alibaba é <http://www.alibaba.com/> abaixo segue a pagina inicial do mesmo acompanhada da página do Pangea e a página que estão disponíveis as fotos dos produtos ofertados por nós.



Figura: página inicial do Alibaba

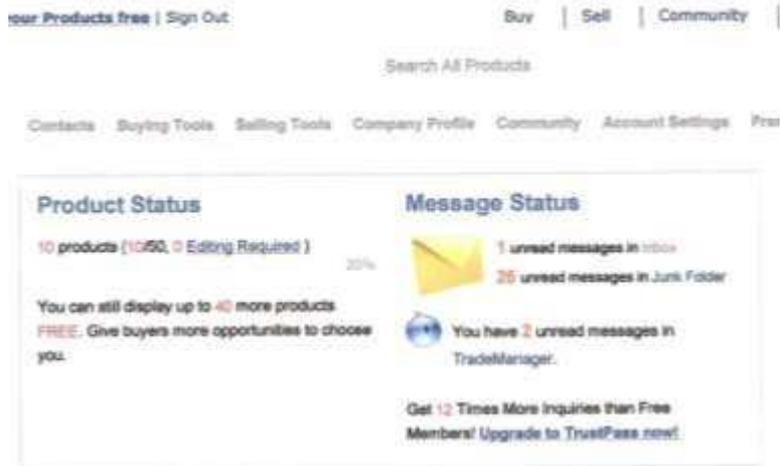


Figura : página do Pangea no Alibaba

Abaixo esta os produtos ofertados no site Alibiba perfazendo um total de 10 itens sendo 9 com foto e um sem. Vale ressaltar que mesmo sem a foto de exposição do produto tivemos algumas tomadas de preço desse item. Os produtos disponibilizados no site estão classificados por grupo e por tipo de produto como segue abaixo:

1. Baled Office White Waste Paper-OWP
Group: Waste Paper
2. BALED PET SCRAP
Group: recyclable PET
3. BALED HDPE SCRAP (CRYSTAL)
Group: HDPE SCRAP
4. BALED LDPE SCRAP (CRYSTAL)
Group: LDPE SCRAP
5. BALED LDPE SCRAP (MIXED COLORS)
Group: LDPE SCRAP
6. BALED GREEN PET SCRAP
Group: recyclable PET
7. BALED CRYSTAL PET SCRAP
Group: recyclable PET
8. BALED HDPE SCRAP (MIXED COLORS)
Group: HDPE SCRAP
9. Baled Old Newsprint Paper-ONP
Group: Baled Old Newsprint Paper – ONP

10. Baled Old Corrugated Cardboard-OCC

Group: OCC

Manage Products - On Display

- On Display (10)
- Not On Display (0)
- Editing Required (0)
- Approval Pending (0)
- Batch Uploaded (0)

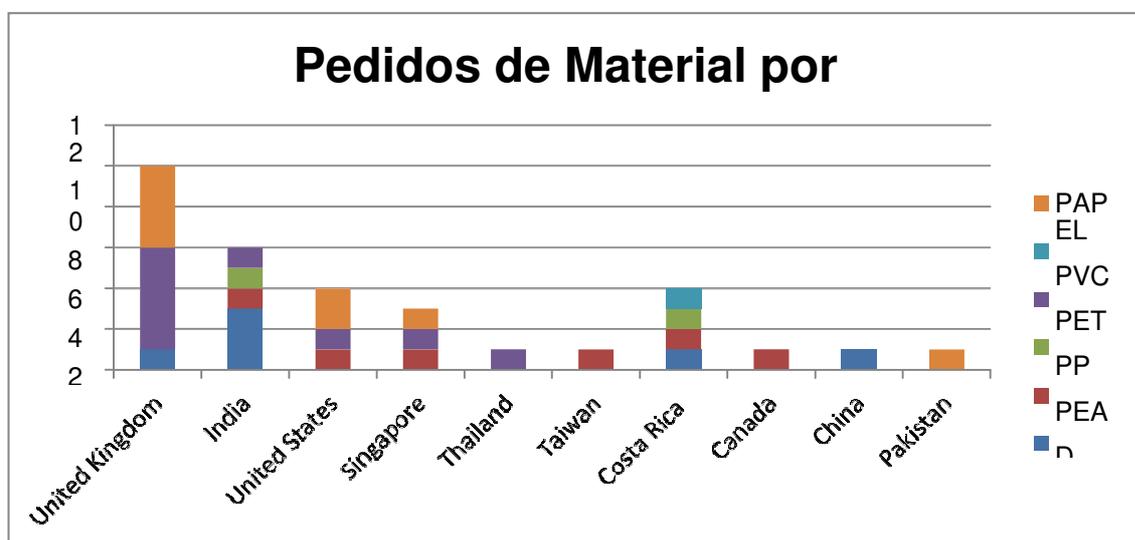
Add a New Product Delete Here to Group Change Display Status

Product Details	Last Updated (GMT)	
 Baled Office White Waste Paper-Owmp Group: Waste Paper	13/08/2008	Edit
 BALED PET SCRAP Group: recyclable PET	13/08/2008	Edit
 BALED HDPE SCRAP (CRYSTAL) Group: HDPE SCRAP	13/08/2008	Edit
 BALED LDPE SCRAP (CRYSTAL) Group: LDPE SCRAP	13/08/2008	Edit
 BALED LDPE SCRAP (MIXED COLORS) Group: LDPE SCRAP	13/08/2008	Edit
 BALED GREEN PET SCRAP Group: recyclable PET	13/08/2008	Edit
 BALED CRYSTAL PET SCRAP Group: recyclable PET	13/08/2008	Edit
 BALED HDPE SCRAP (MIXED COLORS) Group: HDPE SCRAP	13/08/2008	Edit
 Baled Old Newsprint Paper-Owmp Group: Baled Old Newsprint Paper - OWP	13/08/2008	Edit
 Baled Old Corrugated Cardboard-OCC Group: OCC	13/08/2008	Edit

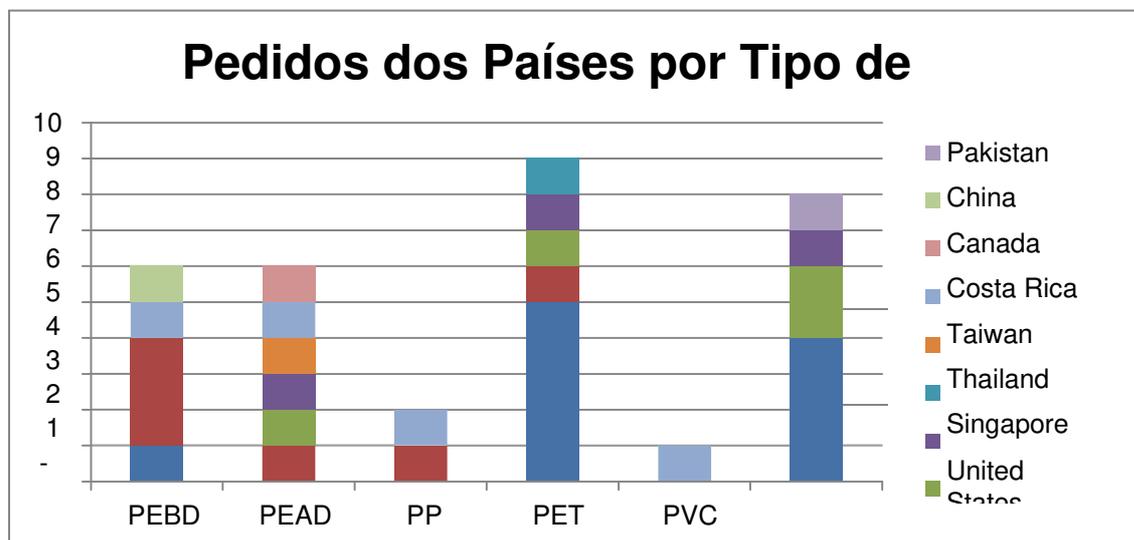
Add a New Product Delete Here to Group Change Display Status

Figura: Página com as fotos dos produtos ofertados pela Redecatbahia

Analisando os e-mails recebidos de possíveis compradores obtivemos um número maior de ofertas vindas do Reino Unido com 10 tomadas de preços, seguido da Índia com 6, e em terceiro os Estados Unidos juntamente com a Costa Rica com 4, conforme o gráfico abaixo.



Observa-se no gráfico abaixo que os materiais mais procurados estão entre os plásticos e o papel, sendo as solicitações para tomada de preço ocorrendo da seguinte forma: 9 para garrafas PET, 8 para papel e em seguida 6 para PEBD e PEAD.



Abaixo segue a listagem das empresas e contatos juntamente com os materiais solicitados pelas mesmas:

Empresa	Contato	Pais	Endereço	E-mail / Telefone	Produtos
Global Merchants	Mr Pranav Pandya Offline	India	Satellite, Ahmedabad, Gujarat		LDPE filmes
Best Linkers	Mr SULEMA N KHALIL	Pakista n	Room No 4 / 4, 4th Floor, Arkay Square (Ext) , New Chali, Karachi, Pakistan	blinkers@cyber. net.pk MSN: best- linkers@hotmail. com	1. News Print Paper 2. Art Paper 3. Duplex Board 4. Copy Paper 5. Other Kinds Of Paper
Malli Mal Sant Lal & Co.	Mr Ankit Jain	United Kingdo m	16 Enfield House, Floor 2, Leeds, West Yorkshire	ankit.jain@malli malsantlal.com	pet bottles colors required are Green, Blue and Clear

San Plastic	Mr Devendra Bansal ou Miss Neeta	India	Light Industrial Area Plot 5 / 6 Shed 1 Sector 10b, Gandhidham, Gujarat	www.bansalgrou p.net	1. 500 t de PEBD Limpo Filme 2. 200 t de sucata de ABS monitor de computador / impressora / teclado
Shambhvi Industrial Products	Mr Surinder Chhabra	India	2057SECOND FLOOR, Sector 45-C, Chandigarh, Chandigarh, Chandigarh		1. PEAD/PP/ PEBD Sucata/ cores diversas/ Enfardada/ Aparas/ Garrafas enfardas 2. PEAD tubos preto, limpo para reciclagem 3. PEAD aglomerados 4. PEAD / PP Sucata Plástica 5. PEAD-PET 45% e 45% 6. outros enfardada ou a granel
Full Trade Enterprise Pte Ltd	Mr Bernard Bernard	Singapore	816 Woodlands Stree, Singapore, Singapore	Tel 65--- : 98368696 Fa 65--- x: 62694352	PEAD Lavado
Pravin & co	Mr pravin dagha	India	kurla, mumbai, maharashtra	pvdagha@gmail.com	Preço CIF dos residues
D'Angelo Trading	Mr Eduardo DAngelo	United States	6409 Fayetteville Rd, Ste 120-142, Durham,	edangelo@dang elotrading.com	1. PET Cristal lavada 2. PEAD 3. Preço FOB e

			North Carolina		CIF
Ocean Imports LLC	Mr Viet Nguyen	United States	2981 niemen Blvd# 429, San Jose, California	michaelviet07@yahoo.com Skype:michael.viet	Papel de Escritorio Preço CIF
New Millenium Media	Mr Josh Lee	Singapore	Blk 1002 Jalan Bukit Merah, Singapore	Tel: 65-6256-5523 Fax: 65-6352-5825	PET scrap 80% clear /20, 90% clear /10 with cap, label and ring intact
MIPSA Heredia SA	Mr Eugenio Garcia	Costa Rica	San Jose Coronado PO Box 2759-2200, Coronado, San Jose	egarcia@mipsaheredia.com	1. PVC flexível 2. PEAD em fardos 3. LDPE pós industrial e cinematográfico 4. PP de injeção
Jordan Asc.	Mr quent j	United States	7172, atlanta, Georgia	qjordan@gmail.com	Papel
Cornell Industrial Co LTD	Mr Jian-chi Yang	Taiwan	2f. , No. 119, Minsheng Rd. , Changhua City, , Changhua County	nylon.spandex@msa.hinet.net	PEAD transparente e colorido Preço CIF
Modern Pet Co.,Ltd.	Ms Ornjira Runaarun sangchai	Thailand	34 moo 1 , Bangkuntien Rd., Bangkuntien	rm1@modernpet.co.th	PET Verde claro
Malli Mal Sant Lal & Co.	Mr Ankit Jain	United Kingdom	27 Lilac Court, Leeds, West Yorkshire	ankit.jain@mallsantlal.com	Garrafas PET
takyu Co.	Mr Alberto Chan	Hong Kong	135 Far East Mansion 1st/FI.5-6 Middle Rd. KLN HKG,	tackyuusa@yahoo.com	PEAD

			Kowloon.		
Malli Mal Sant Lal & Co.	Mr Ankit Jain	United Kingdom	27 Lilac Court, Leeds, West Yorkshire	ankit.jain@malli malsantlal.com	Fardo PET
Innovative Biometric Technologies Corp.	Mr Michael Burmi	Canada	55 Graydon Crescent, Richond Hill, Ontario	mburmi@gmail.com	PEAD
Guangzhou Agricultural Vocational School Platic Factory	Mr.Liang	China	Peole machinery factory wulian village huadu timian town district guangzhou city	hcflxy@yahoo.com.cn	PEBD filmes ou aparas
Dabs International Ltd	Mr Imran Latif	United Kingdom	Mulberry House, 128 Aurelia Road. Croydon, London, Surrey	dabsint@aol.co.uk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jornal 2. Revista 3. mechanical paper in bails and pallets 4. Palletised waste - wood free white paper reels in different grades and also one side printed scan board sheets. 5. Wood free white shredded paper in bails 6. BOPP film reels, Metallized BOPP film,

					7. PVC LDPE plastic film reels 8. Cardboard - all grades
Solyn Associates Ltd	Mr Morgan James	United Kingdom	37 curtain Rd, London	solyn_associates@yahoo.co.uk	1. waste paper, basket 2. waste paper basket 3. Waste Paper Packing Machine
K Max Pte Ltd	Ms Helen Soh	Singapore	133 New Bridge Road, # 04-13, Chinatown Point, Chinatown	kmaxpl@yahoo.com.sg	200 t de jornal/mês Preço CIF

Tendo em vista essas solicitações levantou-se a cotação das moedas por país importador que tem interesse de negociar com a Rede Catabahia. A Libra Esterlina mostra-se a mais favorável par manter relações comerciais por ser a que apresenta maior valorização frente ao Real. Apesar da diferença cambial ser uma variável importante para a decisão da exportação, não deve-se considerá-la isoladamente sendo necessário a análise de outras variáveis como frete (a depender do INCOTERM utilizado) e barreiras a importação por parte do país importador.

TABELA: COTAÇÃO DAS MOEDAS DOS PAÍSES QUE MANTIVERAM CONTATO COM INTERESSE DE COMERCIALIZAÇÃO.

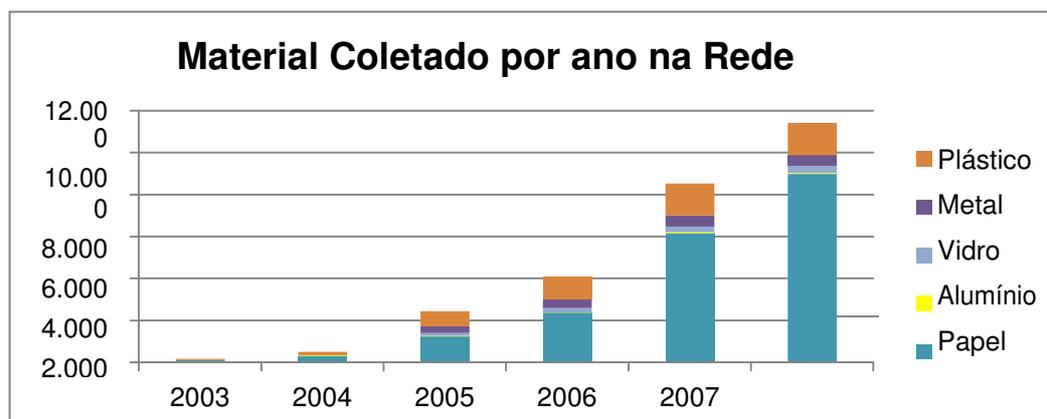
Moeda	Unidades por BRL	BRL por Unidade
GBP Reino Unido - Libra Esterlina	0,3112	3,2137
USD EUA - Dólar	0,4536	2,2045
CAD Canadá - Dólar canadense	0,5542	1,8043
SGD Cingapura - Dólar de	0,6804	1,4696

Cingapura		
CNY China - Iuan Renmimbi	3,1037	0,3222
TWD Taiwan - Dólar de Taiwan	15,3638	0,0651
THB Tailândia - Baht	15,9754	0,0626
INR Índia - Rúpia Indiana	22,9365	0,0436
PKR Paquistão - Rúpia	36,5848	0,0273
JPY Japão - Ienes	45,0450	0,0222
CRC Costa Rica - Colón	258,1950	0,0039

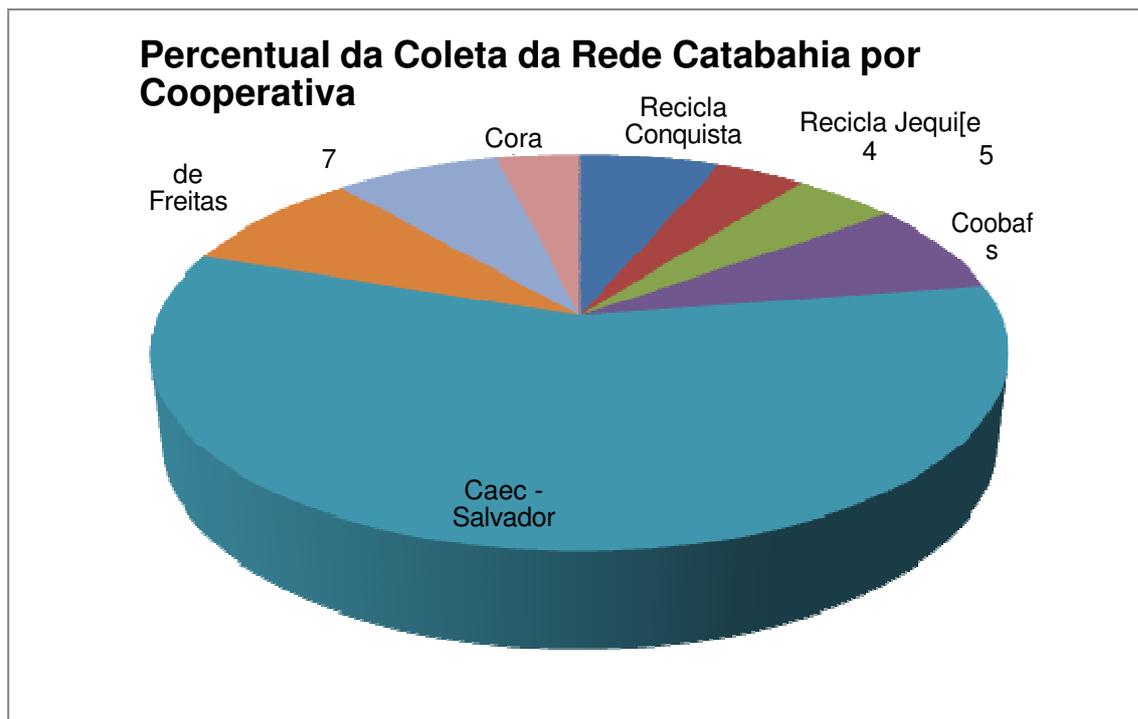
Fonte: ABRACAM - Associação Brasileira Corretora de Câmbio - Câmbio em 28/Abril/2009

1.3. PRODUÇÃO DA REDECATABAHIA NO ANO DE 2008

A evolução do material coletado pela Redecatábahia vem aumentando ano a ano desde o início das atividades da rede. No primeiro ano de atividade a rede coletou 163 toneladas em 2003 com a atividade apenas a CAEC Pirajá. No ano de 2008 esse valor passou para 11.449 toneladas representando um aumento de 7.001% em relação ao início de suas atividades. O número de cooperativas saltou de 1 para 8. Observa-se também que os materiais mais coletados estão em sintonia com as solicitações de preço que foram recebidas que são o papel em primeiro lugar com 8.989 toneladas e logo depois os plásticos com 1534 toneladas coletadas no ano de 2008. (ver gráfico abaixo)



Desse total de material coletado a CAEC – Pirajá responde por 58% da coleta da rede representando 6.605 toneladas coletadas no ano de 2008. Desta forma esta cooperativa será selecionada para realizar a primeira exportação da rede, o que acontecerá na próxima etapa deste projeto.



A produção de papel no ano de 2008 da CAEC – Pirajá atingiu 4.874 toneladas com uma produção média de 479 ton/mês, seguido do plástico com 492 toneladas e uma média de 46 ton/mês.

1.4. DESENVOLVIMENTO PARA EXPORTAÇÃO

Após os levantamentos dos dados preliminares será realizado contato com um dos interessados pela compra de nosso material pós consumo e realizada a exportação seguindo os critérios abaixo relacionados.

1. PLANEJAMENTO

Planejamento para a inserção de Cooperativa CAEC - Pirajá no mercado internacional abrangendo dentre outros, os itens abaixo relacionados:

- Adequação do produto ao mercado internacional no que se refere a qualidade do mesmo;
- Verificar se a escala de produção da empresa é condizente com as demandas de exportação;
- Estar atento a necessidade de emissão de certificados necessários a entrada do produto em outros Países, Ex: Certificados fitossanitários, ambientais, de origem, etc;

- Verificar se o produto possui embalagem adequada para a venda externa;
- Elaboração de estratégia de marketing internacional e escolha do(s) mercado(s) alvo;
- Promover o produto comercialmente no exterior através de participação em feiras, missões comerciais e etc.

2. CADASTRO NO SISCOMEX

Contatar a representação da Secretaria da Receita Federal, a fim de obter senha de acesso ao SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR - SISCOMEX para o registro das operações de exportação. Será encaminhado os documentos legais de constituição e funcionamento da empresa (tais como : Contrato Social e alterações; procuração para representante legal; Cartão de CGC), e preenchimento do formulário padrão fornecido pela Secretaria da Receita Federal.

3. IDENTIFICAR OS MERCADOS

Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior, a negociação com o importador, que ocorrerá paralelamente às providências mencionadas supracitadas, envolverá:

- troca de correspondência com remessa de amostras de produtos (fotos)
- remessa de **fatura pro forma**, onde estarão estabelecidas as condições da negociação. A modalidade de pagamento, a condição de venda (Incoterm, ex: Ex work, FOB, FAS, FCA), o prazo para entrega da mercadoria são alguns dos itens a serem definidos pelo exportador.

Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação. Uma vez identificado o mercado, será realizada uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão na operação.

No que diz respeito à modalidade de pagamento, excetuando-se o pagamento antecipado, que não envolve risco para o exportador, a **Carta de Crédito Irrevogável e Confirmada por banco de primeira linha** é uma alternativa de grande segurança, já que a operação passa a ter aval bancário. Outro instrumento

com que conta o exportador para garantir o pagamento das operações é o Seguro de Crédito às Exportações, regulamentado pelo Decreto nº 2.049/96.

A condição de venda (**Incoterm**) determinará as obrigações do exportador e do importador com relação à operação de embarque e entrega da mercadoria.

EXW - EX WORKS , a mercadoria é colocada à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, ou em outro local nomeado (fábrica, armazém, etc.), não desembaraçada para exportação e não carregada em qualquer veículo coletor; Este termo representa obrigação mínima para o vendedor. O comprador arca com todos os custos e riscos envolvidos em retirar a mercadoria do estabelecimento do vendedor; desde que o Contrato de Compra e Venda contenha cláusula explícita a respeito, os riscos e custos envolvidos e o carregamento da mercadoria na saída, poderão ser do vendedor; o EXW não deve ser usado se o comprador não puder se responsabilizar, direta ou indiretamente, pelas formalidades de exportação; Este termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

A condição de venda **Free on Board (FOB)**, utilizada somente quando o transporte é marítimo, significa que a responsabilidade do exportador é colocar a mercadoria **livre a bordo do navio** que fará seu transporte até o destino. A maior parte das exportações brasileiras é feita com base nesta condição de venda.

CUSTOS	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Embalagem e marcação													
Carregamento													
Transporte Interno (País do Exportador)													
Desembaraço Aduaneiro na Exportação (Partida)													
Movimentação em Terminal (Partida)													
Seguro da Viagem Principal	O	O	O	O	O		O		O	O	O	O	O
Transporte da Viagem Principal													
Movimentação em Terminal (Chegada)													
Desembaraço Aduaneiro na Importação (Chegada)													
Transporte Interno no Destino													
Descarga no Destino													
Transferência de Riscos (do Vendedor para o Comprador)	No local designado na origem	Na entrega ao transportador indicado pelo comprador	No costado do navio, no cais do porto de embarque	Ao cruzar a amurada do navio, no porto de embarque			Na entrega ao transportador contratado pelo vendedor		Na entrega no ponto da fronteira	A bordo do navio, no porto de destino	No cais do porto de destino		No local designado, no destino

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor - Comprador ○ - Opcional

Fonte: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/incoterms.htm>

4. A CONCRETIZAÇÃO DO NEGÓCIO DE EXPORTAÇÃO

Acontecerá a partir do momento em que o importador aceitar os termos da negociação apresentados pelo exportador na **fatura pro forma**.

A produção e preparação da mercadoria para o embarque deverão ser efetuadas com base nas especificações determinadas pelo importador.

A preparação dos documentos, que deverão ser remetidos ao importador para que este possa proceder ao desembaraço da mercadoria, deverá obedecer às exigências feitas pelo país importador. Normalmente, os documentos exigidos são a fatura comercial (commercial invoice) e o conhecimento de embarque (B/L ou AWB).

Para esta etapa será contratado um despachante aduaneiro familiarizado com o processo de exportação, terceirizando assim esse processo.

5. Contratação de Câmbio

Será realizada a contratação do câmbio para a troca de moeda estrangeira a ser transferida pelo importador. A celebração do contrato de câmbio para a operação de exportação acontecerá no prazo máximo de até 180 dias antes da data do embarque ou, posteriormente a essa data, também no prazo máximo de 180 dias, limitado, neste caso, ao 20º (vigésimo) dia seguinte à data de recebimento do valor em moeda estrangeira conforme a Circular do Banco Central nº 2.719, de 05.09.96, publicada no Diário Oficial da União de 06.09.96.

Documentos para negociação junto ao Banco (pagamento):

- Fatura comercial
- Conhecimento de embarque
- Letra cambial ou saque
- Carta de crédito (original)
- Fatura e/ou visto consular
- Certificados adicionais (quando necessário)
- Apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF)
- Borderô ou carta de entrega

Documentos contábeis (arquivamento)

- Fatura comercial
- Conhecimento de embarque
- Nota fiscal
- Apólice ou certificado de seguro
- Contrato de câmbio

Apresentação dos documentos ao banco do importador. No caso da operação ter sido efetuada com carta de crédito deve-se apresentar ao banco indicado pelo importador os documentos que comprovem que a transação foi efetuada conforme combinado.

Liquidação do câmbio. Após a transferência para o banco do exportador deverá ser feita a liquidação do câmbio conforme as condições descritas no contrato de câmbio. O recebimento deverá ser em R\$ (reais).

6. Registro de Exportação – RE

É feito via SISCOMEX. Deverá ser efetuado, via de regra, previamente à declaração para despacho aduaneiro e ao embarque da mercadoria para o exterior.

O exportador poderá efetuar este RE em sua empresa, se esta for conectada ao SISCOMEX, ou se utilizar dos serviços de bancos autorizados a operar em câmbio, ou, ainda, das sociedades corretoras que atuam na intermediação de operações cambiais, e estão credenciadas a efetuar o Registro de Exportação por conta e ordem de exportadores. Outros prestadores de serviços, desde que habilitados legalmente, também poderão efetuar o Registro de Exportação quando expressamente autorizados pelo exportador.

Documentos necessários para circulação da mercadoria no país de origem:

- romaneio de embarque
- nota fiscal
- certificados adicionais, quando necessários

7. Despacho Aduaneiro de Exportação

É o procedimento fiscal efetuado pela Secretaria da Receita Federal que possibilita o desembaraço da mercadoria para embarque, estando dividido nas seguintes etapas:

- a) Registro da DDE no SISCOMEX – deferido o RE, este estará vinculado a uma DDE (Declaração para Despacho de Exportação) e não poderá mais ser alterado. Com a formulação da DDE, recebe-se um número dado pelo Sistema. A partir do registro no SISCOMEX, conta o prazo de 15 dias para entregar a documentação à Unidade da SRF.
- b) Confirmação da presença de carga – feita pelo depositário em recinto alfandegado explorado por permissionário, ou pelo próprio exportador em local não-alfandegado também explorado por permissionário.
- c) Entrega de documentos – após a informação da presença de carga, a fiscalização da aduana recepcionará e registrará tal fato no Sistema. O registro marca o início do procedimento fiscal e impede quaisquer alterações na DDE. Se transporte rodoviário, fluvial ou lacustre, só ocorrerá o recebimento dos documentos após o registro de embarque da mercadoria pelo transportador ou exportador.

- d) Fiscalização Aduaneira Parametrizada – feita por amostragem segundo parâmetros da SRF. Canal Verde – desembaraço automático. Canal Laranja – exame documental. Canal Vermelho – Exame documental e verificação física da mercadoria.
- e) Desembaraço Aduaneiro – após adotados os procedimentos para o despacho, o funcionário da aduana registrará no Sistema o desembaraço da mercadoria, estado a mesma pronta para o embarque.
- f) Registro dos dados de embarque - efetivado o embarque, o transportador registrará os dados de embarque imediatamente, com base nos documentos por ele emitidos (Manifesto e Conhecimento de Embarque). Se via rodoviário, fluvial ou lacustre, já terá havido o registro dos dados.
- g) Averbação do Embarque – ato final do despacho, consiste na confirmação pela fiscalização aduaneira do embarque ou da transposição de fronteira da mercadoria. É automático se os dados informados coincidirem com os constantes da DDE. Caso contrário, ocorrerá averbação manual, com confrontação dos dados de desembaraço e de embarque, com ou sem divergência, em função da situação diagnosticada.
- h) Emissão de Comprovante de Exportação – concluída a operação de exportação, será fornecido ao exportador o documento comprobatório da exportação, emitido pelo SISCOMEX. A emissão cabe a unidade de despacho, mesmo sendo a unidade de embarque diferente.

Após a conclusão da operação de exportação, com a sua averbação no Sistema da DDE, a Secretaria da Receita Federal fornecerá ao exportador, quando solicitado, o **Comprovante de Exportação** emitido pelo SISCOMEX.

Documentos necessários para o embarque ao exterior:

- romaneio de embarque
- nota fiscal
- registro de exportação
- certificados
- conhecimento de embarque (emitido após o embarque)

As normas administrativas que regulam as operações de exportação estão consubstanciadas na **Portaria SECEX nº 2, de 22.12.92**, publicada no Diário Oficial da União de 24.12.92. Consultas sobre tais procedimentos poderão ser dirigidas ao:

- **Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX)**

Consultoria Técnica e Normativa

Praça Pio X, 54 - 4º andar - Sala 426

Rio de Janeiro/RJ

Tel.: (021) 2216-0451 - Fax: (021) 2253-5688

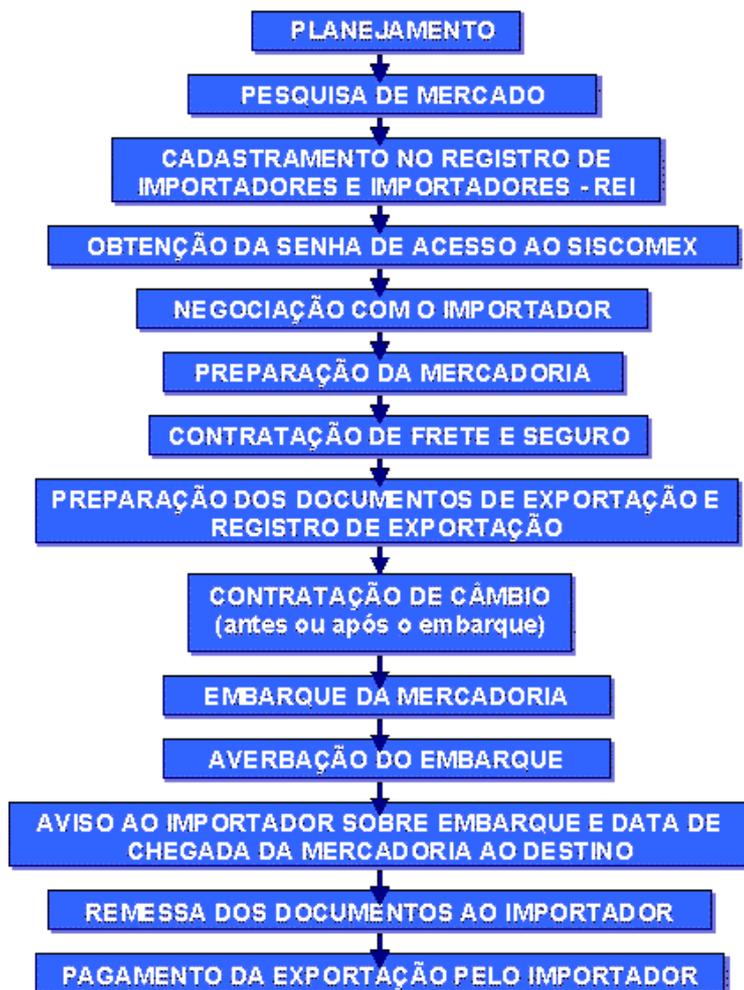
Embarcada a mercadoria, o exportador deverá contatar o importador para informá-lo sobre a data prevista de chegada da mercadoria ao destino.

A etapa final da exportação será o pagamento por parte do importador, nos prazos acordados entre as partes.

Fluxograma para Exportação

De forma simplificada são apresentadas de o fluxograma a dos passos para exportação pretendia pela Redecatábahia como segue.

Fluxograma Exportação



Fonte: CAMEX - Câmara de Comércio Exterior; MDIC - Aprendendo a Exportar

DOCUMENTOS NORMALMENTE EXIGIDOS NA EXPORTAÇÃO

Já no processo de se concretizar uma exportação, é necessária uma série de outros documentos, também chamados de documentos de exportação, e que são exigidos para o transporte de mercadorias.

Independentemente do meio de transporte, os documentos para embarque ao exterior serão os mesmos. Apenas o produto exportado ou alguma particularidade na negociação comercial influenciará na sua emissão. Os documentos de exportação devem ser emitidos em inglês ou no idioma do país importador.

Fatura pró-forma ou draft

Semelhante ao pedido de compra, esse documento formaliza a cotação do produto, garantindo as informações necessárias para emissão da carta de crédito ou de outro documento para pagamento. Ele habilita o fechamento de câmbio no caso de pagamento antecipado.

Romaneio de embarque ou packing list

Descreve o conteúdo de cada volume, facilitando a fiscalização e localização da mercadoria. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Nota fiscal

Documento que habilita a circulação interna da mercadoria desde a saída do estabelecimento até o embarque para o exterior. O preenchimento deve ser feito em moeda nacional. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior

Certificado de origem

Documento que atesta a origem da mercadoria e que pode ser exigido pelo país importador dependendo do produto a ser importado. O exportador pode utilizar este documento para obter a redução ou isenção de tributos. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Existem vários modelos de certificado de origem:

- certificado de origem comum;
- certificado de origem para países da ALADI;
- certificado de origem- MERCOSUL;
- certificado de origem- Protocolo de expansão comercial-PEC;
- certificado de origem formulário do Sistema Geral de Preferências-SGP;

Certificado de inspeção

Documento que atesta a qualidade dos produtos e a conformidade com os dados da fatura comercial e que pode ser exigido por alguns países. É emitido pelas empresas exportadoras ou por uma empresa especializada neste tipo de atividade. Para efetuar a certificação a empresa deve gerar um relatório preliminar de inspeção e emitir o certificado. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Certificado fitossanitário

Documento que atesta a sanidade de produtos de origem vegetal. Emitido por órgãos do Ministério da Agricultura quando exigido pelo país importador. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Certificado de análise

Documento que atesta a composição dos produtos a serem exportados. Este certificado é emitido quando exigido pelo país importador. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Certificado de seguro de transporte

Documento que garante a cobertura total das mercadorias em caso de sinistro. É exigido sempre que a transação for efetuada em condições de custo e seguro, ou custo, seguro e frete. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Conhecimento de embarque

Documento que comprova a entrega da mercadoria e confere ao consignatário a sua posse. Sua emissão é feita pelo transportador após o embarque. Acompanha a mercadoria no embarque ao exterior.

Letra de câmbio ou saque de exportação

Semelhante à duplicata, é emitida pelo exportador em formulário padrão reconhecido internacionalmente. A venda à vista implica na liquidação da letra cambial antes da retirada da documentação original no banco. Acompanha a mercadoria durante o trânsito interno e para o embarque ao exterior.

Fatura comercial

Documento exigido internacionalmente para desembaraço da mercadoria. Deve ter o carimbo da empresa exportadora, data e assinatura em todas as vias. Quando o pagamento for efetuado através de carta de crédito, a primeira via deverá acompanhar os documentos de negociação.

Fatura consular

Documento emitido pelo consulado do país importador, exigido apenas por alguns países. Dependendo do destino da exportação, para emitir a fatura consular o consulado pode exigir a apresentação da fatura comercial, do certificado de origem, do conhecimento de embarque entre outros.

O SISCOMEX também exige alguns documentos e informações para registrar a operação de exportação.

Registro de exportação

Documento que reúne um conjunto de informações sobre a natureza da exportação efetuada. É feito através de um terminal de computador interligado ao SISCOMEX.

Registro de venda

Documento que reúne um conjunto de informações que caracteriza instrumento de venda de *commodities* ou de produtos negociados em bolsas de mercadorias. Este registro é efetuado em um terminal interligado ao SISCOMEX.

Registro de operações de crédito

Documento que caracteriza venda externa com um prazo de pagamento superior a 180 dias, independente dos recursos serem próprios ou de terceiros . Este registro é efetuado em um terminal interligado ao SISCOMEX.

Comprovante de exportação

Documento emitido pela Receita Federal ao final da operação de exportação.

Despacho aduaneiro

É um conjunto de informações referente ao procedimento fiscal de liberação da mercadoria a ser remetida para o exterior.

Contrato de câmbio

Documento que formaliza a operação de conversão de moeda estrangeira em nacional. É editado pelo pelos bancos e corretoras através do SISCOMEX, para evitar a duplicidade na coleta de informações.

ASSISTENCIA TÉCNICA

1. INTRODUÇÃO

Os produtos expostos no site ALIBABA são papel; papelão; plásticos: PEAD, PEBD e PP. Entre estes produtos as negociações se intensificaram para comercialização do papelão, o que hoje já uma realidade e estamos em processo de preparação da carga para envio para Suíça através do porto da Antuérpia na Bélgica.

Também foi identificado um possível comprador em Portugal para aquisição de plástico, porém, devido a época de férias na Europa essa negociação encontra-se parada e no aguardo do retorno das atividades da empresa em Portugal.

Realizado levantamento da documentação necessária para cadastrar a CAEC junto a receita federal órgão para obtenção da licença para exportar. Estamos no aguardo da resposta deste órgão.

Realizada a contratação dos agentes para intervenientes no mercado internacional firmando parceria com as seguintes empresas: Masterlog, despachante aduaneiro EADI, entreposto aduaneiro que fará a ovação da carga; DHL, contratação do frete marítimo, pois a venda será pelo incoterm CFR (custo e Frete)

Por ultimo foi realizado a capacitação dos cooperados para que os mesmo pudessem entender como funciona a dinâmica do mercado internacional e capacitação especifica para enfiamento da carga, haja vista que a mesma precisa ter uma cubagem e e um arqueamento diferenciados da que é comercializada no mercado interno .

Foram realizadas reuniões com o corpo diretivo da CAEC juntamente com os atores que irão dar suporte ao processo de exportação da carga.

Todos os processos supracitados serão explorados com maiores detalhes no transcórre do texto que se segue.

2. HABILITAÇÃO DA CAEC JUNTO A RECEITA FEDERAL

Conforme IN 650/06 da Receita Federal, **vide ANEXO I**, a opção adequada para a habilitação da Cooperativa CAEC é a modalidade Simplificada. Por que tratar-se de operações de pequena monta, já que o material tem baixo valor agregado.

A habilitação simplificada esta destinada às pessoas físicas, as empresas públicas ou sociedades de economia mista, as entidades sem fins lucrativos e, também, para as pessoas jurídicas que se enquadrem nas seguintes situações:

f. Que atuem no comércio exterior em valor de pequena monta, conforme definido no art: 2º, §§ 2º e 3º, da própria IN SRF nº 650/06, também incluído nessa modalidade o importador por conta e ordem de terceiros.

Nos procedimentos da Receita considera-se valor de pequena monta, a realização de operações de comércio exterior com cobertura cambial, em cada período consecutivo de seis meses, até os seguintes limites:

I - cento e cinquenta mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as exportações FOB ("Free on Board"); e

II - cento e cinquenta mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as importações CIF ("Cost, Insurance and Freight").

OBS 3: Os limites para operação de pequena monta não incluem: as internações da Zona Franca de Manaus; as operações sem cobertura cambial e as operações por conta e ordem de terceiros.

OBS 4: Na modalidade simplificada não é efetuada nenhuma análise da capacidade econômica e financeira da pessoa física ou jurídica, pois a Receita Federal efetua um monitoramento constante dessas operações. As empresas (entidades ou pessoas físicas) habilitadas na modalidade simplificada, de modo geral, não estão sujeitas a estimativas ou limites de valor para suas operações, exceto na modalidade simplificada para operações de pequena monta (item 2.7). Esse limite consiste em requisito para permanência na modalidade e não pode ser ultrapassado em hipótese alguma.

Conforme consulta ao SAFIA na Receita Federal o Sr. Auditor Fiscal Renato informou que para a habilitação da empresa, não há a necessidade de alteração contratual incluindo a atividade de exportação, conforme texto abaixo. Mas, se essa atividade de exportação se tornar corriqueira, esta deverá proceder com a alteração contratual informando a atividade de exportação.

De:

Art. 2º - A Cooperativa terá por objetivo a execução de serviços de triagem, beneficiamento, armazenamento, comercialização de resíduos recicláveis e coleta seletiva.

Para:

Art. 2º - A Cooperativa terá por objetivo a execução de serviços de triagem, beneficiamento, armazenamento, comercialização e exportação/importação de resíduos recicláveis e reciclados de coleta seletiva.

Para realizar a habilitação é necessário o preenchimento do formulário conforme **ANEXO I** e a confecção da procuração dando poderes aos representantes legais que ficarão a frente do

projeto. No caso da CAEC terá o representante legal do presidente que o substituirá sempre que for necessária sua assinatura e o próprio despachante aduaneiro quem realizará todos os trâmites legais e operacionais junto aos órgãos necessários.

Toda a documentação entregue a Receita Federal (RF) foi em duas cópias e autenticadas para tanto foram providenciadas: a procuração do presidente para seu representante legal, no caso o André Paternostro; procuração nomeando a Masterlog como seu despachante; requerimento de habilitação, da RF; Controle de Acesso aos sistemas informatizados da SRF, para obtenção da senha para utilização do RADAR; cópia dos documentos de identidade e CPF dos Srs. André Paternostro e Arivaldo dos Santos; Contrato de Comodato da cessão gratuita de uso do terreno com área construída de galpões e prédio administrativo, IPTU e contas de água, para comprovar a sede da CAEC; Comprovante de Inscrição e de Situação Cadastral da Pessoa Jurídica junto a RF; cópia do estatuto social da cooperativa; cópia da ata de posse do presidente e conselho em exercício e cópias autenticadas da Certidão da Junta Comercial, contendo o histórico de todas as alterações dos atos constitutivos da pessoa jurídica, se empresa comercial (certidão específica), para dar entrada na Receita Federal na unidade localizada no porto no bairro do Comércio em Salvador no setor chamado NAU.

No que se refere aos certificados digitais, esses devem ser instalados nos computadores dos respectivos donos das senhas e estas devem ser acessadas constantemente mesmo que não tenham nenhuma alteração, inclusão ou exclusão a fazer no RADAR, pois as mesmas expiram após um mês sem acesso e fica bloqueada. A reativação delas deverá ser realizada pessoalmente junto a Receita Federal e solicitar nova senha. Tanto o Certificado Digital quanto a senha são intransferíveis e deve-se ter muito cuidado, não devendo emprestá-la ou deixar aberta para uso coletivo.

Esses certificados se destinam exclusivamente à utilização em assinatura digital, não repúdio, garantia de integridade de informação e autenticação de seu titular. As aplicações e demais programas que admitirem o uso de certificado digital de um determinado tipo contemplado pela ICP-Brasil devem aceitar qualquer certificado de mesmo tipo, ou superior, emitido por qualquer Autoridade Certificadora (AC) credenciada pela AC Raiz.

Os certificados emitidos sob esta Política de Certificado (PC) – PCACSERPRORFB A1 - emitida pela AC SERPRORFB são apropriadas ao uso apenas nas aplicações apresentadas a seguir. Certificados emitidos sob essa política são considerados adequados para assinatura eletrônica, irretratabilidade, integridade e autenticação pessoal. Eles podem ser usados nas seguintes aplicações: Confirmação de Identidade na web; Correio eletrônico; Transações On-Line; Redes privadas virtuais (VPN); Transações eletrônicas; **Criação de chave de sessão e assinatura de documentos eletrônicos com verificação da integridade de suas informações.**

Para efeito de registro será seguido os seguintes passos:

1. Acesso ao site das SEPRO: <https://ccd.serpro.gov.br/acserprorfb/>
2. Certificado A1 para um ano
3. Certificado e-cpf
4. Solicitar certificado > Preencher e imprimir o contrato que deverá ser assinado apenas quando for apresentar os documentos ao SERPRO.

5. Dar entrada na documentação na unidade da SEPRO em Salvador que se localiza na Av. Luiz Viana Filho nº 2.355
CEP: 41130 - 530 Salvador – BA

Após a conclusão da solicitação do Certificado o usuário deverá entrar em contato com a Central de Atendimento do SERPRO (CAS SERPRO) pelo telefone 0800-7282323 para agendar a confirmação das informações com uma Autoridade de Registro (AR).

Foi dada entrada na Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação - COTEC controle de acesso aos sistemas informatizados da SRF para cadastrar a CAEC junto a mesma para estar habilitada como exportadora de material reciclável e ter acesso ao SISCOMEX, programa responsável pelo cadastramento das exportações e importações no Brasil. A CAEC recebeu a anuência da Receita referente ao processo nº12689.000897/2009-13 para habilitação no SISCOMEX. A habilitação ocorreu em tempo hábil para que a exportação de 18 toneladas de Papelão destinado a reciclagem para Sureco fosse feita em nome da CAEC.

Para operar o Siscomex, foi necessária a retirada do certificado digital em nome do Presidente da Cooperativa o Sr. Arivaldo dos Santos, emitido junto a SERPRO – Secretaria Federal de processamento de Dados, com a finalidade de cadastrar as pessoas que serão responsáveis pelos processos de exportação nos sistemas Siscomex e Radar da Receita. Foram habilitados o Sr André Paternostro como preposto, o Sr Luis Henrique Ferreira e o Sr Carlos Renato Ferreira como representantes legais, todos nomeados através de procuração específica para este fim.

3. PESQUISA CLASSIFICAÇÃO FISCAL DAS MERCADORIAS

Como mencionado anteriormente a empresa Masterlog Logística, por intermédio do Sr. Sr. Luiz Ferreira, despachante, a classificação fiscal – NCM - que deve ser utilizada quando da exportação do plástico e do papelão pós-consumo, e por consulta pesquisada mediante o diagnóstico foi identificadas seguintes NCM's conforme abaixo:

Papelão:

4707 PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS).

NCM NALADI

4707.10.00 - Papéis ou cartões, Kraft, crus, ou papéis ou cartões ondulados

Plástico:

Plástico Posição 39

39.15 - DESPERDÍCIOS, RESÍDUOS E APARAS, DE PLÁSTICOS

NCM NALADI

3915.90.00 - De outros plásticos 14 0 1,65 7,6 20

3915.90.90 Outros

Nesta exportação foi utilizada a **NCM. 4707.10.00** - Papéis ou cartões, Kraft, crus, ou papéis ou cartões ondulados, pois o material negociado foram 18 toneladas de papelão

4. PROSPECÇÃO INTERNACIONAL

Inicialmente a prospecção internacional foi realizada através do site Alibaba onde o Pangea já estava cadastrado como vendedor de plásticos e papéis pós-consumo. As demandas de contatos eram procedentes na sua maioria de países como a Índia, China, Tailândia e Indonésia, alguns contatos que viam da Europa, especificamente Inglaterra, estavam interessados na compra do material para ser enviado para países da Ásia.

Na primeira formação de preço dos produtos foi levado em consideração a forma com que a Cooperativa operava, porém com a evolução da negociação com os diversos possíveis compradores verificou-se que nosso preço estava super estimado devido a sub utilização da cubagem do contêiner. Como será demonstrado os estudos mostram que a possibilidade de melhorar a cubagem e conseqüentemente reduzir o preço de venda por quilo.

No decurso das pesquisas por compradores foi feito cadastramento do Pangea em outros sites de negócio como o Tradekey, Recyclenet, Brazil Trade Net. Além disso, entrou-se em contato com as embaixadas do Brasil na Europa e a Confederação das Indústrias de Papel do Reino Unido tendo em vista identificar potenciais importadores de papel e plástico para reciclar. Das embaixadas brasileiras na Europa pesquisadas somente as da Dinamarca, Portugal e França retornaram com dados de empresas recicladoras em seus países. Desses muitos não tiveram interesse, outros não deram retorno e outros ainda estão em contato.

A exportação para o mercado Europeu, nesse momento, apresenta algumas dificuldades estruturais e de ordem econômica, são elas:

- A crise fez com que o Real se valorizasse frente ao dólar o que encareceu nossos produtos.
- Os fretes marítimos de saindo de Salvador são mais caros que o de Santos por exemplo. Por esse tipo de produto ter um valor agregado baixo os custos com de logística são significativos para a composição de preço competitivo tanto no mercado local como no internacional.
- Existe um excedente desse material na Europa, especialmente no Reino Unido e os europeus estão atuando mais como intermediários comprando de diversos lugares do mundo e solicitando o envio da carga diretamente para o consumidor final na China e na Índia que hoje são os mercados mais demandantes desses materiais;

Por outro lado, a Europa demonstra ser um mercado mais confiável do ponto de vista da solidez das empresas. Ademais, é possível estabelecer com o mercado europeu volumes de exportação mais baixos ao contrário dos mercados asiáticos que demandam no mínimo 200 t de recicláveis por exportação.

Através da Revista Reciclagem foram obtido alguns contatos de empresas que já realizaram esse comércio, conforme abaixo:

- 1) Cotia Trading – O Sr. Eliezer Loewenthal representante da Cotia Trading informou que intermediava a compra do PET, mas que no momento atual não havia interesse dos compradores por esse produto, pois com a crise não estava valendo a pena importar.
- 2) Oscar Trading – O Sr. Sérgio Tan representante aqui no Brasil informou que já não trabalhava mais com esse mercado de plástico e papel. Atualmente estava interessado em desperdícios de pneus.

Assim, foi dado prosseguimento para alguns contatos na Europa que estão interessados em comprar esse material e enviá-los para seu próprio país onde serão reciclados lá mesmo.

Nesse sentido, dentre as pesquisas realizadas e os contatos comerciais mantido com diversas empresas de diversas partes do mundo, como apresentado anteriormente, identificamos uma empresa na Europa com grande interesse em importar o papelão produzido pela CAEC, a SURECO S.A que tem sede em Genebra Suíça e atua nesse ramo desde 1963. Atualmente a empresa atua na área de matéria prima para fabricação de papel fornecendo matéria prima para reciclagem, também lida com celulose, lotes de papel dentre outras atividades. Seu representante Sr. Patrick Levy compareceu pessoalmente na CAEC para analisar a qualidade dos produtos que são produzidos na Cooperativa. Culminando com o fechamento de acordo comercial para exportação de 18 ton de papelão para Belgica no porto de Antuerpia.

5. LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Na fase de pesquisa para formação da carga imaginava-se a necessidade de palletizar os fardo que serão embarcados, porém em conversa com operadores do mercado internacional e sugestão do comprador não haverá a necessidade de se pelletizar a carga.

O sistema de logística na esfera internacional está baseada na utilização de contêiner para transportar as mercadorias de um país para o outro. Devido ao alto custo dessa operação faz-se necessário a maximizar a utilização do contêiner de forma a reduzir o custo do mesmo por unidade do produto.

No início deste projeto os fardos produzidos na CAEC tinham uma cubagem de aproximadamente 150kg por fardo e os cálculos iniciais mostravam uma ovação com 45 fardos, dando um total por contêiner de 6.750 kg, sendo que a capacidade máxima é de 26 toneladas. Com a evolução das negociações percebeu-se que o contêiner estava subutilizado, pois os concorrentes internacionais indicavam para uma cubagem de 18 a 25

ton por contêiner. A exportação aconteceu com 60 fardos de 300kg cada perfazendo um total de 18 ton.

Para atender as exigências internacionais toda a carga que for palletizada com palletis de madeira deverão ser fumigadas como descrito abaixo.

a) Palletização e Fumigação:

A palletização da carga é uma opção para atender aos padrões logísticos e melhorar a movimentação da carga. Cada pallet é normalmente comercializado no mercado pelo valor de R\$16,00 a R\$28,00. Sendo que, é necessário antes do embarque da carga que cada pallet de madeira passe pelo o tratamento Fitossanitário. Esse tratamento prévio é uma exigência internacional para importações e exportações que visa o controle da entrada de pragas exóticas protegendo assim a fauna e flora daquele país importador.

Dessa forma, foi consultado a empresa Nikkey Controle de Pragas e serviços Técnicos, inscrita no CNPJ: 01.811.362/0004 – 78, devidamente cadastrada conforme publicação no Diário Oficial pelo **Ministério da Agricultura sob o número 21012.000847/2007 – 18 – Portaria nº 300**, que já realiza o tratamento Fitossanitário e Triagem de madeiras em cargas oriundas de Importação e Exportação.

Nikkey Controle de Pragas e Serviços Técnicos Ltda.

Sr. Clodoaldo Noronha

Engenheiro Agrônomo

Salvador - BA: (71) 3313 5651/ (71) [9211 7543](tel:7192117543)

DDG: 0800-101025

E mail: clodoaldo.eng@nikkey.com.br

O custo para esse procedimento é cobrado por contêiner conforme abaixo:

	CONTAINER DE 20" – FULL 48g/m3	CONTAINER DE 40" – FULL 48g/m3
PANGEA	R\$ 100,00	R\$150,00

Inicialmente a carga iria passar por processo de palletização e fumigação, pois acreditava se que o acondicionamento em pallets facilitaria as movimentações necessárias da saída da CAEC até o destino da carga, porém como os fardos são fáceis de serem manipulados com empilhadeira não se tornou necessário o uso do pallet e conseqüentemente o processo de fumigação que é um tratamento fitossanitário exigido para tratamento de madeiras para que não haja a transferência de fungos ou parasitas para o país de destino.

b) Estrutura e Equipamentos:

No levantamento preliminar foi identificado a necessidade de adequação da estrutura física da CAEC para acondicionar um contêiner para realizar a ovação do mesmo, porém essa atividade gerará investimento na infra estrutura física da mesma. Sendo necessária a organização de uma área dentro da CAEC para realizar a ovação do contêiner, o que

implica na construção de uma espécie de doca ou rampa para que a empilhadeira possa estar no mesmo nível do contêiner e ter acesso para fazer a arrumação dos fardos dentro do contêiner. Outro fato relevante para essa operação é a utilização de uma empilhadeira de torre curta e movida a gás ou elétrica. No caso a CAEC já trabalha com uma empilhadeira a gás, porém de torre alta o que inviabiliza a operação de ovação do contêiner no curto prazo.

Foi contratada a EADI Salvador que possuía estrutura para este tipo de operação realizando a coleta, transporte local da carga, contêiner e ovação dos fardos de papelão da CAEC.

Para realizar a ovação do contêiner foi necessária a utilização de uma empilhadeira de torre baixa, outra necessidade era de ter um piso plano sem inclinação, os quais nesse momento a CAEC não possui, o que se fez necessário a contratação da EADI para tal operação.

Foi utilizada a empilhadeira de torre alta da cooperativa para a organização dos fardos no caminhão, contratado pela EADI Salvador, para realizar o transporte da carga entre a CAEC e a EADI. A coleta do contêiner vazio, também ficou a cargo da EADI, e aconteceu em paralelo ao transporte da carga. De posse do contêiner e da carga a ovação foi procedida conforme orientação estipulada no Packing List, pelo corpo técnico da CAEC. Ao término da ovação o container seguiu em direção ao porto de salvador para ser armazenado até a data do embarque para Antuérpia, dia 11 de novembro de 2009.

Prensa Utilizada para Fabricação dos Fardos para Exportação na CAEC	Empilhadeira de Torre Alta utilizada para Movimentação dos Fardos dentro da CAEC
	

c) Transporte Rodoviário:

Foi necessária a contratação de uma empresa que realize as operações de transporte rodoviário como a coleta do contêiner vazio no DEPOT, coletar a carga na CAEC e levá-los para o local da ovação.

Foi selecionada a EADI Salvador para realizar toda operação de transporte rodoviário necessária para o embarque da carga. Ou seja, realizar as etapas supracitadas e entregar o contêiner ovado no porto de Salvador e contratar o seguro da carga.

A responsabilidade da CAEC nessa operação restringiu-se a informação precisa da pesagem dos fardos e quantidade que foi embarcada para que a EADI pudesse contratar um contêiner que fosse adequado ao peso de embarque e restrições de transporte rodoviário.

d) Transporte Marítimo (Frete Internacional):

Foram feitas algumas cotações para atender as solicitações de alguns possíveis interessados conforme abaixo. Sendo que esse custo só será da CAEC quando esta vender na condição CFR ou CIF. Na condição FOB esse custo será do importador.

SAMSKIP:

Sr. Jeferson Boschetti
Country Manager
Phone: + 55 71 3243-3096 / 3243 3306 / 3243 3178 / 32430591
Mobile: + 55 71 9142 9521
E-Mail : jeferson.boschetti@samskip.com
www.samskip.com

Frete Hong Kong

equipamento: cnt 40' hc
Frete : usd 1880 + usd 6,00 scs + R\$ 470,00 cap ssa + R\$ 200,00 b/l fee

Frete Antwerp / Hamburgo / Tilbury

equipamento: cnt 40'
Frete: usd 1400 + usd 6 scs + thc destino + R\$ 550,00 cap ssa + R\$ 200,00 b/l

Frete Lisboa

equipamento: cnt 40'
Frete: usd 1500 + usd 6 scs + thc destino + R\$ 550,00 cap ssa + R\$ 200,00 b/l

ITATRANS RL LOGISTICA INTERNACIONAL S/A

Sr. Bernardo Curi
Branch Manager
R. Torquato Bahia, 04 - Sala 906
Comércio - Salvador - BA CEP 40015-110
Phone: + 55 71 3419-2023
Fax: + 55 71 3419-2026
Mobile: + 55 71 8258-5279
Nextel: 91*2112
E-mail: ssa@itatransrl.com.br

Frete Antwerpia:

Armador: Maruba
Usd 956 / 20 dv
Usd 1056 / 40 dv
Validade 30.09.09

Frete Bremerhaven:

Carrier: MSC
20'DV -> USD 1575
40'DV/HC -> USD 2050

Frete Tilbury:

Carrier: MSC

20´DV -> USD 1575
40´DV/HC -> USD 2050
T.time 27 dias via Antwerp
Inland Southampton – Hampshire /via Tibury
20´DV -> £465 + fuel surcharge 10,30%
40´DV/HC -> £481 + fuel surcharge 10,30%

Hong Kong:

Armador: Maruba
Usd 1136 / 20 dv
Usd 1566 / 40 dv
Validade 31.08.09

Taxas na origem:

Handling: USD50/HBL
Capatazia: Conforme tabela armador
Lib BL: Conforme tabela armador

DACHSER BRASIL LOGISTICA – SALVADOR

Jéssica Santos
Inside Sales & Customer Service
Direct: +55 71 3878-8806
e-mail: jessica.santos@dachser.com.br

Valor da COLETA da carga em PIRAJÁ: R\$ 750,00 + 0,12 ad valoren

SSA x Hamburgo / Tilbury / Antuérpia (Bélgica)

40HC - Usd 1156 + Dthc + Capatazia R\$ 480,00 + Isps (taxa portuária) R\$ 28,00 + BL FEE
R\$ 180,00

SSA x HONG KONG (via São Francisco do Sul)

40HC - Usd 1706 + Dthc + Capatazia R\$ 480,00 + Isps (taxa portuária) R\$ 28,00 + BL FEE
R\$ 180,00

SSA x LISBOA

40HC - Usd 1256 + Dthc + Capatazia R\$ 480,00 + Isps (taxa portuária) R\$ 28,00 + BL FEE
R\$ 180,00

- Taxas sujeitas a alteração.
- Frete sujeito a disponibilidade de espaço e equipamento.
- Validade: 30 dias
- Frequência de navios: semanal

DHL LOGISTICS (BRAZIL) LTDA

Av Tancredo Neves 1632
Edf Salvador Trade Center Torre Sul sl 915/916
Salvador-Ba Cep 41.820-020
www.dhl.com
Phone +55 71 3271 5259 / 3271 5046

Radio 42*3158
 Julio Oliveira
 DHL Global Forwarding
 Regional Sales Supervisor - Northeast Brazil
 Carla Franco
 DHL Global Forwarding
 Sales Assistent- North & Northeast
 Brazil

Frete Antwerpia

Rota : Direta
 Transit Time : aprox 12 dias
 Serviço Semanal

Charge	Charge Description	Value	Applicability
OFR	OCEAN FREIGHT	USD 1300.00	Per Cntr
BAF	BUNKER	INCLUSO	Per Cntr
ISPS	ISPS CARRIER SECURITY FEE	USD 6.00	Per Cntr
EBS	EBS	USD 170.00	Per Cntr

• **Taxas da Origem**

Charge	Charge Description	Value	Applicability
THC	CAPATAZIA	BRL 450.00	Per Cntr
BL	BL FEE	BRL 180.00	Per doc

- Validade dos fretes : 30 de Outubro de 2009
- Sujeito as taxas do destino

A contratação do frete marítimo junto ao armador foi realizada por intermédio da DHL, com vista a redução de custos e uma melhor negociação do free time no porto. A DHL manteve-se sempre a disposição para explicitar as duvidas junto a direção da CAEC inclusive participando de reunião de alinhamento com os diversos atores envolvidos nessa exportação.

5) Dimensões e Pesos dos Fardos:

CARACTERISTICA TÉCNICAS DOS CONTEIRNERS

Container 20' Dry:	<p>Dimensões Interiores: C 5,919 mm / L 2,340 mm/ A 2,380 mm</p> <p>Capacidade cúbica: 33.0 cbm</p> <p>Abertura da porta: L 2,286 mm / A 2,278 mm</p> <p>Capacidade Maxima: 22,100 kg</p> <p>Tara: 1,900 kg</p>	
---------------------------	--	---

Container 40' Dry:	Dimensões Interiores: C12,045 mm / L 2,309 mm/ A 2,379 mm Capacidade cúbica: 67.3 cbm Abertura da porta: L 2,280 mm / A 2,278 mm Capacidade Maxima: 27,396 kg Tara: 3,084 kg	
Container 40' High Cube:	Dimensões Interiores: C12,056 mm / L 2,347 mm/ A 2,684 mm Capacidade cubica: 76.0 cbm Abertura da porta: L 2,340 mm / A 2,585 mm Capacidade Maxima: 29,600 kg Tara: 2,900 kg	

O estudo teórico mostra que o peso ideal para um fardo é de 550kg com as dimensões da tabela 2, porém nesse momento a CAEC não possui uma prensa com pressão de prensagem de 80 ton, que é o equipamento adequado para realizar essa operação. Nas instalações da empresa são utilizadas prensas verticais com pressão de prensagem de 30 ton que tecnicamente faz um fardo com as dimensões da Tabela 2 de 300kg.

Para realizar a exportação será analisado entras as duas opções de tamanho de fator para que atinja a maior cubagem possível do contêiner, para que posse ser otimizada ao Maximo essas exportação.

Vale ressaltar que para a operação de exportação o cliente exigiu que o fardo fosse arqueado com sinta metálica, a qual entrou em desuso no Brasil e atualmente só é utilizada em operações especiais. As normalmente utilizadas são plástica e tem propriedades mecânicas similares as de metal. Colocado essa situação e os detalhes técnicos para o comprador o mesmo aceitou que o arqueamento seja realizado com a sinta plástica. Esse necessidade deve ao fato dos fardo serem confeccionados com um maior peso e pressão e tem que resistir as situações mais diversas possíveis e não se desfazer para não gerar custos inesperados.

TABELA 1: OPÇÃO 40 FARDOS

	C	L	A	Total PACK
CNTR 40'HC	12,044	2,438	2,380	
PACK	1,20	1,02	1,00	
	10,04	2,39	2,38	
QTY PACK	10	2	2	40

TABELA 2: OPÇÃO 48 FARDOS

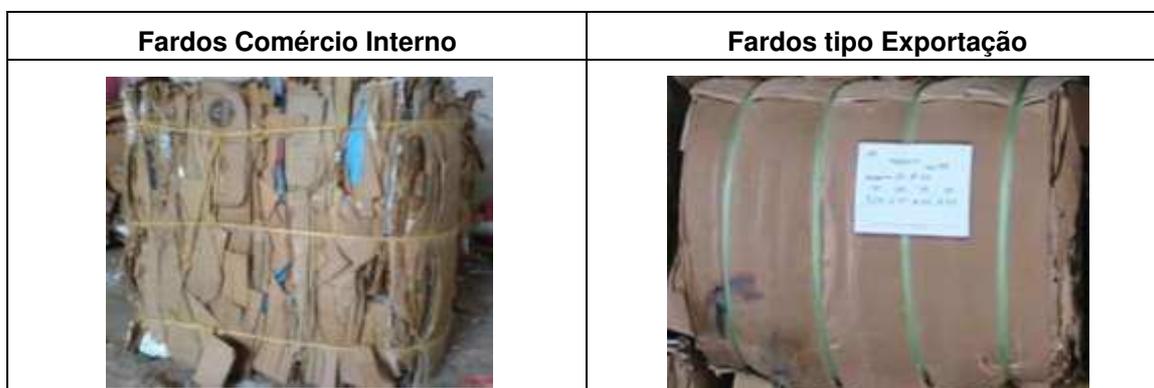
	C	L	A	Total PACK
CNTR 40'HC	12,044	2,438	2,380	
PACK	1,00	1,02	1,00	

	12,04	2,39	2,38	
QTY PACK	12	2	2	48

Para melhor organização no container 40'HC os fardos da CAEC foram redimensionados e aprimorados para abrigar maior quantidade de papelão e ocupar menos espaço dentro do container os fardos ficaram dimensionados da seguinte forma:

Alteração nas condições de Fabricação do Fardo

	Fardos Comércio Interno	Fardos tipo Exportação
Comprimento	1,02 m	1,10 m
Largura	1,02 m	0,76 m
Altura	1,0 m	0,76 m
Peso Médio	150 kg	300 kg



Os fardos negociados no comércio interno são amarrados com corda de sisal, porém o comprador fez a exigência de cinta metálica por conta da resistência mecânica oferecida pela cinta. Foi realizado levantamento no mercado nacional e identificado que atualmente é mais comum a utilização de cintas plásticas para este fim, sendo assim foi encaminhado as características técnica da cinta e aprovada pelo importador, como mostrado no fardo (cinta verde). Os fardos também foram identificados com número do fardo, data de fabricação, peso, comprimento, largura e altura.

Identificação do Fardo para Exportação



6. PRODUTOS PARA COMERCIALIZAÇÃO E CAPACIDADE PRODUTIVA

Identificou-se que para comercialização no mercado externo somente os produtos abaixo tomando como base a produção atual da CAEC possuem quantidade suficientes para utilizar a capacidade total de um contêiner e tornar seu preço competitivo:

PAPELÃO – aproximadamente 500 toneladas/mês

LDPE FILME CRISTAL – aproximadamente 30 toneladas/mês

HDPE RECYCLED BOTTLE – aproximadamente 50.000 unidades/mês

Vale ressaltar que as quantidades ideais de produtos em KG necessárias por contêiner para uma boa negociação são:

CNTR 20' – se capacidade total é de no máximo de 22.100kg e a tara do contêiner é de 1.900kg, então, este deverá embarcar com no máximo **20.200kg** de mercadorias.

CNTR 40' – se capacidade total é de no máximo de 27.396 kg e a tara do contêiner é de 3.084kg, então, este deverá embarcar com no máximo **24.312kg** de mercadorias.

CNTR 40'HC – se capacidade total é de no máximo de 29.600 kg e a tara do contêiner é de 2.900kg, então, este deverá embarcar com no máximo **26.700kg** de mercadorias.

CONTÊINER 40' HIGH CUBE:

O contêiner selecionado para o embarque da mercadoria, OCC, foi o 40' High Cube por ter as dimensões interiores maiores que o 40'Dry. A pequena diferença entre um e outro foram fundamentais para colocação da carga (ver figura abaixo).

Comparativo entre os contêineres mais comuns para embarque de Papelão

	40' Dry	40' HIGH CUBE
Dimensões Interiores	C12,045 mm / L 2,309 mm A 2,379 mm	C12,056 mm / L 2,347 mm A 2,684 mm
Capacidade cúbica	67.3 cbm	76.0 cbm
Abertura da porta	L 2,280 mm / A 2,278 mm	L 2,340 mm / A 2,585 mm
Capacidade Máxima	27,396 kg	29,600 kg
Tara:	3,084 kg	2,900 kg

Ovação do Contêiner

Contêiner com 50% da Ovação	Contêiner 100% Ovado (60 fardos)
	

7. Contratação de um Courier:

Para envio de amostras e documentações é necessária ter uma conta numa empresa de courier. Estas empresas garantem melhor custo para enviar amostras e maior rapidez e segurança no envio de documentação. Foi feita a cotação dos preços com a FedEx e solicitado a abertura de uma conta para a CAEC.

Para esta operação caso se faça necessário este serviço poderemos optar pela DHL ou pela FEDEX.

FedEx Express
Sr. Rodrigo Rocha
Sales Executive
Fone# 71 91782683
rodrigo.rocha@fedex.com
0800 70 33339

A negociação foi realizada na modalidade CAD (Cash Against Document) ou seja contra a apresentação da documentação de embarque, sendo necessário o envio da documentação, (B/L Bill of Loading, Proforma Invoice e Packing List) para o importador. Foi utilizado o serviço de courier através da Masterlog que enviou a documentação antes da chegada do navio até seu destino.

8. DESPACHANTE ADUANEIRO

Para o processo de exportação se fez necessária a contratação de um despachante aduaneiro já experiente e confiável no mercado. Foi mantido contato com algumas empresas do ramo e optou-se para trabalhar nesse projeto a Masterlog Logística, pois é uma empresa renomada no mercado e possui larga experiência com exportações, tendo no seu quadro de clientes outras cooperativas, é uma empresa de porte médio capaz de atender a CAEC de forma personalizada, e por fim dispensou a cobrança da taxa no valor de R\$250,00 do Sindicato dos Despachantes – DAS, que é uma prática do mercado e ofereceu o melhor preço por despacho R\$240,00. Segue abaixo os dados dessa empresa:

Masterlog Logística Representações e Serviços Aduaneiros Ltda.
Rua Miguel Calmon 15, Edf. Sintral 5º andar, Comércio
Salvador, BA

Luiz Henrique Ferreira

Diretor de Exportação

Tel: 71 3242-9481

Fax: 71 3241-1754

Mobile: 71 8102-0401

e-mails: lferreira@masterlogbahia.com.br

Skype: Masterlog_luiz

Foi contratada a Masterlog Logística como despachante aduaneiro que nessa exportação esteve representada junto a receita pelo Sr Luis Henrique Ferreira. Os elementos motivadores a contratação desta empresa perpassam pela experiência que a mesma tem no mercado e seu bom relacionamento com os outros atores envolvidos nesse processo como a EADI e a DHL. Outro elemento a favor dessa empresa foi seu apoio incondicional a esse projeto estando sempre de portas abertas para dirimir quaisquer dúvidas e auxiliar nas tomadas de decisão em relação a exportação.

9. BROKER – AGENTE DE CARGA

Em contato com a Masterlog foi sugerido utilizar o serviço de uma empresa de gerenciamento de cargas “broker”. Estas são capazes de fazer toda a cadeia logística desde a saída da carga do exportador até a porta do importador com a vantagem de acordar valor único para toda a operação, isso traz a vantagem para o exportador, pois o mesmo tem seus custos conhecidos até o final da operação sem surpresas. Outra vantagem em utilizar o serviço do Broker é a redução de alguns custos como o de permanência do contêiner no porto e o de logística interna do mesmo, além de possibilitar um menor custo de frete. Isso torna possível, pois este operador trabalha com escala e tem acesso a vários navios para realizar o transporte de forma mais adequada à necessidade do cliente.

Desta forma foi realizada cotação para esses serviços para alguns destinos com a SAMSKIP DO BRASIL LOGISTICA LTDA e DHL LTDA. tendo em vista os potenciais comprados que estamos em negociação no momento e que solicitaram cotação do frete para efeito de comparação com os fretes deles local.

No decorrer das negociações a empresa que mostrou com melhor estrutura e atendimento diferenciado levando a ser escolhida para realizar os serviços de Broker foi a DHL.

10. CONTA PARA RECEBIMENTOS E PAGAMENTOS INTERNACIONAIS

Para a realização desta exportação também se fez necessária a abertura de uma conta em banco para pagamentos, recebimentos internacionais, dentre outros serviços realizados no comércio exterior. A CAEC já possui conta no banco do Brasil a qual poderá ser utilizada para esse tipo de operação. Segue abaixo os passos para esta atividade.

10.1. Carta de Crédito Exportação

Carta de Crédito de Exportação é a abertura de crédito documentário onde aparecem descritas as condições em que a operação deve ser concretizada e um banqueiro que se compromete, por ordem e conta de seu cliente, a pagar a mercadoria, mediante a apresentação dos documentos representativos da transação.

A carta de crédito pode ser definida como uma ordem de pagamento condicionada, isto é, o exportador fará jus ao recebimento se atender a todas as exigências por ela estipuladas.

A Carta de Crédito de Exportação é a modalidade de pagamento que oferece maior respaldo ao exportador, afinal, envolve operação garantida por um ou mais bancos que se responsabilizam pelo pagamento, caso sejam atendidas todas as exigências estipuladas no documento.

A Carta de Crédito de Exportação é um serviço prestado a exportadores brasileiros com base em cartas de crédito abertas no exterior por banqueiros estrangeiros, garantindo, assim, o recebimento do valor correspondente à exportação.

Quando um banco nacional aceita uma carta de crédito, ele não está se comprometendo a receber diretamente do importador, mas sim do banco que a emitiu. Por isso a transação é garantida. Se o importador não pagar, o problema passa a ser do banco que lhe deu a carta de crédito.

A Carta de Crédito de Exportação garante o recebimento do valor correspondente à exportação, se atendidas as exigências previstas no documento.

10.2. Certificado de Origem Form 'A' no Sistema Geral de Preferências – SGP

Os países desenvolvidos, membros da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), por meio de acordo aprovado em outubro de 1970 pela Junta de Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD, estabeleceram o Sistema Geral de Preferências (SGP), mediante o qual concedem redução parcial ou total do imposto de importação incidente sobre determinados produtos, quando originários e procedentes de países em desenvolvimento (benefício do SGP).

A administração do SGP, no Brasil, é exercida pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), por meio do Departamento de Negociações Internacionais (DEINT). Entre os países outorgantes do sistema encontra-se a Suíça para onde será enviada a carga da CAEC.

O Certificado de Origem Formulário A (Form "A") é o documento necessário para a solicitação do tratamento preferencial e simultânea comprovação de origem da mercadoria exportada junto às alfândegas dos países outorgantes do Sistema Geral de Preferências - SGP.

O objetivo principal das Regras de Origem é assegurar que o tratamento preferencial aduaneiro do SGP se limite aos produtos extraídos, colhidos, produzidos ou fabricados nos países beneficiários.

São considerados originários os produtos inteiramente produzidos no país. Não obstante, podem ser utilizados materiais ou partes importadas ou de origem indeterminada na composição do produto a ser exportado, desde que sejam atendidas as Regras de Origem estabelecidas pelos países outorgantes.

Este Certificado deve ser preenchido pelo exportador, em inglês ou francês, sem qualquer rasura ou emenda e, extensões de qualquer espécie e apresentado às agências do Banco do Brasil S.A, juntamente com os seguintes documentos:

- Conhecimento de Embarque;
- Fatura Comercial;
- Registro de Exportação (RE), ou Registro de Exportação Simplificado(RES) , ou Declaração Simplificada de Exportação;
- Quadro Demonstrativo do Preço (FOB ou ex-Fábrica) e;
- Outros documentos que se fizerem necessários à comprovação do cumprimento das Regras de Origem;

10.3. Cobrança de Exportação

É a forma de pagamento pela qual o banco remete documentos de cobrança internacional para o exterior, para serem apresentados ao importador estrangeiro.

Após o embarque da mercadoria, os documentos relativos à exportação são encaminhados a um banco no exterior por meio de um banco nacional. Entre os documentos, está a letra de câmbio (também denominada saque ou cambial), emitida pelo exportador contra o importador.

O pagamento pode ser à vista ou a prazo, conforme negociado. Na cobrança à vista, a mercadoria só pode ser retirada pelo importador após a remessa das divisas. No caso da cobrança a prazo, o importador só retira os documentos para desembaraço se "aceitar", ou seja, assinar, manifestando concordância, a cambial que lhe será apresentada para pagamento na época oportuna.

10.4. Emissão de Documentos

A emissão de documentos de comércio exterior é um serviço realizado pelo BB, por delegação da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Além dos Certificados de Origem Form "A", são emitidos Certificados de Origem para têxteis e produtos agrícolas, Certificados de autenticidade para tabaco, Vistos em faturas comerciais de produtos têxteis e Licenças de exportação. Tais documentos são utilizados no processamento das operações de exportação.

A empresa solicita a emissão dos documentos em formulários específicos que podem ser obtidos pelos exportadores e seus representantes legais, nas agências do Banco.

a) Processo de Pagamento T/T.

1.A Empresa que pretenda fazer uma transferência (ou alguém que tenha nomeado e financeiramente com poderes para agir em seu nome) da ao banco a ordem de transferir uma certa quantia em dinheiro e o banco sabe para e quanto esse dinheiro deve ser mandando.

2.O banco emissor transmite uma mensagem, através de um SWIFT bancário que é um sistema seguro, que ambos dos bancos tem acesso, para o banco recebedor, solicitando que o pagamento seja realizado, de acordo com as instruções dadas.

3.A mensagem também inclui instruções de liquidação. A transferência não e instantânea pode demorar algumas horas ou alguns dias ta conta de comprador para o vendedor.

4.Cada banco envolvido deve possuir uma conta recíproca um com o outro, ou o pagamento deve ser enviado para um banco com essa conta, um correspondente bancário, em benefício adicional para o destinatário final.

Para a realização desta exportação também foi necessária a abertura de uma conta bancaria para esse determinado fim. Nesta operação foi utilizada a conta já existente da CAEC no Banco do Brasil para pagamentos e recebimentos internacionais. Segue abaixo os passos para esta atividade.

O modo de faturamento foi através do CAD (Cash Against Document) - Pagamento Contra Apresentação de Documentação, que ocorreu com o recebimento dos documentos de confirmação de embarque. Essa modalidade de pagamento é muito realizado no contexto de comercio exterior, e uma das modalidades de pagamento é via Telegraphic Transfer (T/T) que corresponde a uma simples transferência entre contas correntes de bancos em países diferentes.

Foi solicitado ao Banco do Braasil os dados bancarios para o recebimento internacional conforme segue abaixo:

Exporter:	
Bank Name:	Banco do Brasil S/A Frankfurt
Chips Uid:	CH008591

SWIFT:	BRASDEFF	Account:	1400910888
Beneficiary Account:	001-3463-00000-320005		
Beneficiary Bank:	Banco do Brasil S/A Salvador-BA		
Beneficiary:	CAEC		
Field:	57A:BRASBRRJSDR		

11. ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DA MERCADORIA

Durante as pesquisas realizadas para a viabilidade do material para exportação, verificou-se que o mercado externo trabalha com os produtos mediante especificações técnicas que determinam o tipo e a qualidade do material. No caso do papelão verificou-se as seguintes especificações segundo o *ISRI – Instituto de reciclagem da indústria de sucata (Institute of scrap recycling industries, inc. Guidelines for paper stock: PS-2003 – Export Transactions. Pages 26-31)*.

(11) Corrugated Containers (papelão ondulado)

Consiste de papelão ondulado embalado com forro de qualquer tipo de forro, juta ou outro material.

Materiais proibidos não devem exceder..... 1%

Total de Outthrows que não devem exceder.....5%

(12) Double Sorted Corrugated (papelão ondulado duplo sortido)

Consiste de papelão ondulado duplo sortido gerado a partir de supermercados e/ou instalações industriais ou comerciais, com forro de qualquer tipo de forro, juta ou qualquer outro material. O material foi especialmente classificado para ser livre de caixa de papelão, de ondulado off-shore, plástico e cera.

Materiais proibidos não devem exceder..... 1/2 of 1%

Total de Outthrows não devem exceder.....2%

Outthrows

O termo “*Outthrows*” utilizado nesta seção é definido como “*todos os papéis que são fabricados ou tratados e são de tal forma a serem impróprios para consumo como o grau especificado.*”

Prohibitive Materials

O termo “*Prohibitive Materials*” como utilizado nesta seção é definido como:

- a. *Quaisquer materiais que, pela sua presença em uma embalagem de estoque de papel, para além do número permitido, irá tornar a embalagem inutilizável como o tipo especificado*
- b. *todo material que pode ser prejudicial ao equipamento.*

Nota: A quantidade máxima de "Outthrows" indicada na conexão com as definições da classe seguinte é entendida para ser o total de "Outthrows" e Prohibitive Materials."Um material pode ser classificado como um "Outthrow" em uma classe e como um "Prohibitive Material" em outra classe. Papel carbono, por exemplo, é "inadequado" em papel misto e é, portanto, classificada como uma "Outthrow"; enquanto que é "inutilizável" na modalidade Livro Branco e neste caso, classificado como um "Prohibitive Material."

De acordo com a classificação da *European List Of Standard Grades Of Recovered Paper and Board* a designação no caso do papelão é determinada de acordo com um sistema de código numérico, no qual o primeiro número indica a classe do papel. Assim, o papelão ondulado anteriormente citado tem duas designações:

1.04 Papel e papelão ondulado de supermercado:

Papel e papelão de embalagem usado, contendo um mínimo de 70% de papelão ondulado, sendo o resto de papelão sólido e papel de acondicionamento.

1.05 Papelão ondulado velho:

Caixas usadas e folhas de papelão ondulado de várias qualidades.

De acordo com a convenção de Basileia que trata sobre o Controle de Movimentos Transfronteiriços de Resíduos Perigosos e seu Depósito define em seu anexo IX Lista B, seção B3020 Resíduos de Papel, cartão, e produtos de papel que define quais resíduos não são considerados perigosos para sua movimentação internacional.

Neste Processo foi utilizado, como orientação do importador a nomenclatura do ISRI como segue abaixo.

(11) Corrugated Containers (papelão ondulado)

Consists of baled corrugated containers having liners of either test liner, jute, or kraft.

Prohibitive materials may not exceed..... 1%

Total Outthrows may not exceed..... 5%

12. PROFORMA INVOICE E PACKING LIST

O exportador tem que fornecer alguns documentos ao importador dentre estes estão a proforma invoice e o packing list.

A proforma invoice é um documento que leva a descrição da mercadoria negociada, mostrando: peso, valor, descrição país de origem, numero de produtos, valor por unidade, forma de pagamento, nome da fabrica produtora, informações bancarias, termos comerciais e assinatura dos negociantes este documento e comparado a uma fatura só que sendo no contexto internacional

O packing list é um documento que fornece ao comprador total conhecimento detalhado da sua mercadoria por unidade e ainda contém o posicionamento das cargas pelo container afim que o comprador tenha total noção onde esta localizado cada item.

CAPACITAÇÃO

Metodologia Utilizada: Pedagogia da Alternância

A capacitação obedeceu a metodologia da *Pedagogia da Alternância*, nova referência empregada e utilizada pelo Ministério do Trabalho em capacitações para grupos típicos de economia solidária.

A Pedagogia da Alternância combina momentos formativos presenciais com momentos de vivência e prática, favorecendo que os aprendizados sejam constantemente experimentados, ampliados e aprimorados. As experimentações e vivências possibilitam questionamentos e o enriquecimento dos debates coletivos nos momentos formativos. (Ministério do Emprego e Trabalho/SENAES)

Segundo o Ministério do Trabalho e Emprego, essa estratégia incentiva a relação teoria-prática, bem como a viabilidade e sustentabilidade dos empreendimentos coletivos por meio de utilização de conhecimentos e tecnologias apropriadas, que viabilizem o aumento da produção e a melhoria da renda.

Segundo o documento preliminar de sistematização da experiência do PlanSeQ Ecosol do Ministério do Trabalho e Emprego:

“A prática da alternância foi apontada como grande estimulador da apropriação do conhecimento por proporcionar ao educando uma experiência de aprendizagem processual e continuada que o torna sujeito do seu processo de aprendizagem. Foi apontado também que a prática da alternância contribui para o aprimoramento dos produtos desenvolvidos pelos educandos, pois permitiu que eles se apropriassem melhor de todo o sistema produtivo, aperfeiçoando seu conhecimento por meio do diálogo e experimentação com o outro.” **(Plano Setorial de Qualificação Social e Profissional em Economia Solidária - Seminário Nacional de Sistematização . De 01 a 05 de setembro de 2008. Brasília/ DF, Caderno de Apoio, pp13-14)**

Carga horária por módulo

b) Aspectos Programáticos

Conforme previsto em projeto, foi realizada uma atividade de preparação e ajuste dos conteúdos programáticos, redistribuindo a carga horária e os conteúdos de capacitação para a realidade encontrada em cada PME's. Desta forma reestruturou-se os módulos de quatro para três, aumentando-se as horas previstas para a o módulo profissionalizante e de gestão e diminuindo a parte específica do Módulo de Exportação. Isto se deve a fragilidade observada, ainda maior do que a inicialmente prevista em projeto, do grau de profissionalização e gestão destas PME's , comprometendo e colocando em risco a exportação, pois o profissionalismo e a qualidade do produto são pressupostos básicos para viabilizar a exportação, ainda mais no exigente mercado europeu. Assim optou-se por redistribuir a carga horária entre os novos Módulos e aumentar de 200 horas para 256 horas a carga horária total, o que é um resultado além do previsto, visando privilegiar a qualidade do projeto.

Foram estruturados os seguintes Módulos Formativos, com as respectivas cargas horárias:

Modulo 01 Prático/Profissionalizante: Operação de Coleta Seletiva – 120 horas
REALIZADO

Módulo 02 Gestão 100 horas: Gestão de PME's - EM REALIZAÇÃO: junho/09 à agosto/09

Modulo 03 Exportação de Reciclados e Recicláveis 36 horas – A REALIZAR (Conteúdo Programático abaixo): julho à setembro /09

I. Barreiras Ambientais para Exportação de Recicláveis -Restrições, Legislação Ambiental e de Recicláveis.
II. Marketing -Fundamentos do Marketing -Marketing Internacional -Planejamento Estratégico
III. Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro -Órgãos Intervenientes e suas funções
VI. Exportação -Direta e Indireta -Financiamento para exportações -Forma de pagamento e garantias -Impostos, Incentivos Fiscais e formação de preço para exportação -Contato no exterior
VII. Noções básicas de Logística Internacional -Transporte Marítimos -Tipos de cargas e suas peculiaridades de material reciclado e pós-consumo. -Agentes envolvidos no processo de logística
VIII. Despacho Aduaneiro e Documentos de Exportação -Para embarque -Para Negociação -RE – Registro de Exportação e suas características -O Desembaraço de exportação -A fiscalização Aduaneira

Os módulos 01 e 02 foram dirigidos para todos os integrantes das PME's e o modulo 03, devido a sua especialização, foi dirigido com foco aos diretores da CAEC, PME que é a sede da Rede Catabahia realizando a coordenação da mesma e que efetuará a exportação piloto.

MODULO III

Esta exportação não seria possível sem que os cooperativados da CAEC tivessem noção de como se realiza a exportação e seus passos desde a preparação dos fardos passando pela coleta do material na cooperativa e conseqüente entrega da mesma no destino final ao importador.

Foi realizada a capacitação dos empresários da Rede CATABAHIA no estabelecimento dos novos procedimentos produtivos, comerciais e administrativos necessários à adequação das PME's ao processo de exportação, visando a sua inserção sistematizada no mercado internacional de materiais reciclados.

Esta ação teve como base o curso de Comércio Exterior ao qual fez com que todos tivessem conhecimento dessas atividades. Segue abaixo sumario descritivo do treinamento e fotos ilustrativas do programa..

Conteúdo Programático:

O conteúdo programático foi desenvolvido com base a desenvolver as habilidades nos processos produtivos e nos processos comerciais para a exportação como definido abaixo:

Módulo 01: Habilidades e Processos Produtivos para Exportação

O módulo 01 foi realizado em duas fases: a primeira com carga horária de 30 horas e aplicada de forma teórica nas instalações do Pangea, já a segunda fase teve uma carga horária de 35 horas e aplicada de forma prática nas instalações da CAEC.

1. Separação e triagem de reciclados visando a exportação;
2. Beneficiamento dos reciclados seguindo exigências do mercado internacional;
3. Tipos de enfardamento e procedimentos para o carregamento -em contêineres- dos reciclados;
4. Tópicos especiais sobre padrões de qualidade e segurança no trabalho visando a exportação de materiais reciclados.

Módulo 03: Habilidades e Processos Comerciais para Exportação

O módulo 03 teve como objetivo elucidar e as necessidades, regulamentos e o cenário internacional assim como os atores envolvidos nas atividades de importação e exportação.

1. Comércio exterior: conceitos, principais instituições e atores do cenário atual; Canais de comercialização, práticas contratuais e modelos de negócio-padrão de comércio exterior para futuros exportadores;
2. Deveres, direitos, atribuições das partes contratantes no comércio exterior;
3. Requerimentos técnico-administrativos da diretoria das PME's para a exportação de reciclados;
4. Requerimentos e atribuições legais e burocráticos das diretorias das PME's para a exportação de reciclados;

Segue abaixo o sumário descritivo do treinamento realizado do dia 10 ao dia 14 e dia 19 de agosto e 21, 26 e 29 de setembro dos operadores da Cooperativa CAEC.

Dia 10 de agosto/2009

Como abertura do treinamento foi realizada uma introdução ao comércio exterior pela necessidade de se ter noção de alguns conceitos básicos para melhor aproveitamento do curso. Neste dia foram abordados os conceitos do comércio exterior abordando as seguintes temáticas:

- a) Quais são os intervenientes no comércio exterior? Que equipamentos são utilizados, na movimentação das cargas nos terminais? Quais são os documentos requeridos pelas autoridades para liberação das cargas? Quais são os requisitos necessários exigidos pelas autoridades que permitem realizar uma exportação ou importação?

Estas definições permitiram diferenciar, por exemplo, o que é cabotagem e longo curso de um transporte marítimo; que diferença existe entre uma carga seca e uma carga perecível; e que equipamento deve ser utilizado para este fim.

Ao alugar um contêiner do armador, é importante saber de que forma este aluguel será realizado para definir as responsabilidades na ovação da carga, o fechamento do contêiner, a sua transferência e sua posterior abertura no destino da carga. Para esta definição, são utilizadas as siglas FCL/FCL ou LCL/LCL.

- b) O que é logística em comércio exterior?

Esta definição pode ser explicada da seguinte forma: Logística corresponde ao planejamento e gestão integrada de serviços de uma operação de comércio nacional ou internacional. Relativos à: documentação, embalagem, manuseio, armazenagem e transferência de uma mercadoria.

Caso esta transferência seja via marítima será necessária à escolha do transporte marítimo. Navio ro-ro para o transporte de veículos, navio tanque para transporte de graneis líquidos, navios graneleiros, para graneis sólidos e navios conteneiros, para contêineres. Para a escolha do navio conteneiros serão utilizados equipamentos para movimentar os contêineres na sua carga ou descarga nos terminais e em os navios.



Foto 1: Capacitação em Conceitos do Comercio Exterior, dia 10/08/2009

Dia 11 de agosto/2009

Dada seqüência na capacitação este modulo buscou responder os seguintes questionamentos:

- a) Minha empresa esta preparada para realizar vendas para o exterior?
- b) Tenho os recursos humanos para realizar esta operação?
- c) Quais são as características dos produtos concorrentes?
- d) A minha empresa está preparada para aumentar a capacidade de venda?

Definidas estas questões através da interlocução e troca de idéias entre o consultor e os cooperados, apresentou-se os intervenientes do comercio exterior, que são os agentes que a CAEC vem mantendo contato para realizar a operação de exportação.

Exportador é o que vende o produto; importador é o que compra; armador é o que transporta; agente de carga é quem realiza a logística de transferência da mercadoria; despachante é o representante legal para liberação da mercadoria perante a Receita Federal; operador portuário são os que armazenam as cargas, movimentam e carregam e descarregam as cargas dos navios e o transportador rodoviário faz a transferência interna pelo território nacional. Outros intervenientes do mercado internacional que atuam em âmbito local são: Banco Central; Secretaria de Comercio Exterior e Receita Federal.

Toda a movimentação do comércio exterior brasileiro é administrada através de uma rede de computadores que interliga a Secretaria de Comércio Exterior, o Banco Central do Brasil e à Secretaria da Receita Federal. Os sistemas utilizados para essas operações são o RADR e o SISCOMEX que são utilizados para realizar o controle de dados do Comércio

Exterior dos Importadores e Exportadores, no qual fazem seus registros e acompanhamentos das Exportações ou Importações.

As opções de comercialização de mercadoria são a exportação direta que é aquela onde não existe intermediário, ela é entre o exportador e o importador e a exportação indireta que se utiliza uma trading company ou comerciais exportadoras que fazem a intermediação da comercialização entre os principais agentes, exportador e importador.

Foi apresentado os INCOTERM disponíveis à ser utilizados nos comercio internacional. Esses definem as responsabilidades dos agendes e deve ser levado em conta na formação de preço do produto, pois um produto negociado com o INCOTERM FOB o vendedor não precisa embutir o preço do frete marítimo, pois este é de responsabilidade do importador. Caso se utilize o CFR os custos do frete devem ser levados em consideração por parte do vendedor, pois o mesmo passa a ter a responsabilidade de entregar a carga no porto de destino.



Foto 2: Capacitação em Conceitos do Comercio Exterior, dia 11/08/2009

Dia 12 de agosto/2009

Após a explanação dos conceitos e agentes do comercio internacional foi promovida uma visita técnica ao terminal alfandegado do EADI Salvador para que os cooperados pudessem conhecer de perto como se dá a movimentação da carga e a preparação da mesma para um embarque e/ou desembarque e fixação dos conceitos apresentados.



Foto 3: Visita ao Terminal Alfandegado do EADI Salvador, dia 12/08/2009

Como apresentado nas aulas os contêiner podem ser carregados com a carga solta, palatizados, enfardados ou em bigbag's. Na foto 4 é mostrado a desova de um contêiner com carga armazenada em bigbag's. Vale ressaltar que para realizar a ovação ou a desova deve ser utilizada empilhadeiras com torre curta e a gás.



Foto 4: Desova de carga em Big Bag no EADI Salvador, dia 12/08/2009



Foto 5: Ovação de carga no EADI Salvador, dia 12/08/2009

Dia 13 de agosto/2009

Foi apresentado o filme do porto de Rio Grande (TECON) para ilustrar as operações em um terminal marítimo com suas operações de carga e descarga, armazenagem de cargas secas e cargas perigosas.

Foram conceituados e apresentados modelos da documentação abaixo que são utilizadas no mercado internacional;

- a) Fatura Pró Forma
- b) Fatura Comercial (Commercial Invoice)
- c) Nota Fiscal
- d) Romaneio (Lista de Embalagem = Packing List)
- e) Conhecimento de Embarque (Bill Of Lading = B/L)
- f) Certificado de Origem
- g) Certificado ou Apólice de Seguro
- h) Borderô ou Carta de Entrega
- i) Contrato de Câmbio
- j) 10) Carta de Crédito – L/C. Letter of Credit

Para preparação da mercadoria pelo exportador foram apresentados os tipos de embalagem, acessórios utilizados e a importância da classificação da mercadoria, pois é através da sua classificação que são identificadas as obrigações legais que devem ser cumpridas pelos agentes (exportador e importador).

Na logística de transporte internacional entre o exportador e importador existirão vários estágios antes de fechar negócio. Essas etapas estão subdivididas em:

- a) Solicitação de informações (INQUIRY).
- b) Oferta de mercadorias (FIRM OFFER).
- c) Ordem de compra (PURCHASE ORDER).
- d) Cotação de compra (PRO-FORMA INVOICE)

Logo após do fechamento de negócios entre o Importador e Exportador, o passo a seguir será entrar em contato com um Agente de Carga também chamado de Freight Forwarder para providenciar o transporte da carga. Veja abaixo os seguintes passos. Entre o Agente de carga e o Exportador

- a) Carta de apresentação
- b) Solicitação de frete/questionário
- c) Proposta de frete /cotação
- d) Aceita proposta de frete
- e) Instrução de embarque

As etapas a serem cumpridas pelos agentes na logística de transporte internacional entre o exportador/agentes e armador, são:

- a) Agente solicita reserva de praça ou N° do booking ao armador;
- b) Armador Confirma N° do booking;
- c) Agente avisa do fechamento da carga e informa o N° do booking ao Agente de destino;
- d) Conhecimento de embarque Máster/House;
- e) Total de intervenientes em uma Logística de Transporte Marítimo Internacional.



Foto 6: Filme sobre a movimentação de cargas no Porto de Rio Grande, dia 13/08/2009

Dia 14 de agosto/2009

No dia supracitado foram apresentados o filme sobre o Proto de Fortaleza como comparativo das operações entre os portos e os conceitos de despachante aduaneiro e suas atribuições; desembaraço aduaneiro e seus ritos de execução assim como os órgãos responsáveis pela fiscalização e liberação da carga; alfândega; SISCOMEX; Registro de exportação (RE) que é o registro da exportação para depois ser conferido pelos órgão competentes e por fim o despacho aduaneiro que finaliza com a liberação da carga para a exportação.



Foto 7: Filme sobre a movimentação de cargas no Porto Fortaleza, dia 14/08/2009

Dia 19 de agosto/2009

Visita técnica ao terminal de contêineres - DEPOT.

Aula prática para assimilar visualmente o que foi exposto na sala de aula, vivenciar as operações do dia a dia de um terminal de contêineres vazios.



Foto 8: Aula Expositiva no Terminal de Vazios – DEPOT, dia 19/08/2009

Abaixo temos a foto de um contêiner refrigerado onde vemos a marca de limite da altura que pode ficar a mercadoria para não atrapalhar a circulação de ar dentro do contêiner e os pontos de amarração da carga no piso, conforme destaque.

Foi ressaltada nesta visita a importância de se fazer a verificação do contêiner no momento do recebimento do mesmo para que não se gere ônus caso ocorra alguma avaria no mesmo. O teste é aparentemente simples de ser realizado pois o verificador entra no contêiner e fecha as portas e verifica se não há entrada de luz no mesmo, caso ocorra é sinal que ele esta com alguma avaria e devera ser comunicado ao armador.



Foto 9: Interior de um container 40'' High Cube, dia 19/08/2009

A foto 10 mostra a retirada do contêiner do caminhão para ser arrumado na pilha de contêiner juntamente com o grupo que fez a visita ao DEPOT.



Foto 10: Movimentação do Contêiner no DEPOT, dia 19/08/2009

Dia 21 de setembro de 2009

Treinamento com os cooperados sobre gestão da exportação onde foi colocada a importância estratégica dessa operação e as possíveis possibilidades que podem ser desdobradas pela concretização da mesma.

Dia 26 de setembro de 2009

Capacitação com a diretoria e os conselhos da CAEC onde foram apresentadas as empresas que serão as intervenientes na comercialização dos fardos da CAEC onde cada empresa e seus representantes se apresentaram e colocaram quais serão suas responsabilidades no processo de exportação.

Estavam presentes a Materlog, Marconi Oliveira, empresa de desembaraço aduaneiro que cuidará de toda a documentação referente a exportação; Cyklop, Alexandre Spadini que fornecerá as cintas plásticas para amarração do fardo; a EDAI Salvador, Aline Hughes, será responsável pela ovação, coleta da carga na CAEC, ovação nas instalações da EADI, coleta do contêiner vazio no DEPOT, ovação da carga e disponibilização do contêiner ovado no porto; a DHL, Julio Souza, se responsabilizará pela reserva de embarque do contêiner assim como de sua reserva no Depot e frete marítimo Salvador – Antuérpia.



Foto

10: Capacitação com os Intervenientes do Comércio Internacional, dia 26/09/2009

Dia 29 de setembro de 2009

Capacitação com membros dos conselhos da CAEC onde foram revisitados os conceitos do mercado internacional trazendo informações sobre o processo que se encontra em andamento para esclarecimentos de quaisquer dúvidas a referente ao processo.



Foto 11: Capacitador com membros do conselho revisitando os conceitos do Comércio Internacional, dia 29/09/2009



Foto 12: Capacitação com membros do conselho revisitando os conceitos do Comércio Internacional, dia 29/09/2009

Dia 30 de setembro de 2009

Capacitação com os operadores das prensas e separadores de papelão para aprendizado de arqueamento com cinta plástica e padronização dos fardos elaborados assim como testes de peso e dimensionamento dos fardos e resistência das cintas a diversos esforços.

O processo de exportação foi construído em conjunto com a diretoria da CAEC e seus cooperados a partir de capacitações teóricas realizadas no PANGEA, na sede da Cooperativa, em campo, nas instalações da EADI e do Depot. Em relação a parte pratica de confecção dos fardos os estudos preliminares realizados pelo Pangea foram levados a campo e construído o conhecimento entre a interação dos prensistas, coordenador de turma, coordenador geral da CAEC o corpo técnico do Pangea, a Cyclop, empresa fornecedora das cintas plásticas e EADI representada pelo setor Comercial e Operação de Ovação de Contêiner.

Esta interface dos vários conhecimentos pré-existentes de cada um desses membros levou a otimização do uso do contêiner passando dos 6.750 kg para 18.000kg. O processo desenvolvido para elaboração dos fardos passou a estar internalizado nos cooperados o que possibilitará novas investidas em outras exportações ou a atender clientes internos mais exigentes.



(Foto ilustrativa referente a construção do conhecimento junto com todos os intervenientes do comercio exterior e dieretoria da cooperaritava, capacitação em loco)

COMUNICAÇÃO

REALIZAÇÃO



APOIO



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



INFORMAÇÕES

PANGEA CENTRO DE ESTUDOS SOCIOAMBIENTAIS
Rua dos Radioamadores, s/n, Pituvaçu CEP 41741080,
Salvador, Bahia, Brasil.
Telefone: 55-71-34617744
www.pangea.org.br/exportcatabahia
Email: diretoria@pangea.org.br
export@pangea.org.br

Estratégia de Internacionalização das PMEs e Cooperativas de Reciclagem da Rede CATA BAHIA

BAHIA / BRASIL



!“.t./!<.* COMUNICAFÃO

Princípio da continuidade do processo
Art. 14, § 1º do CPC/2015
Art. 14, § 2º do CPC/2015



Princípio da continuidade do processo

Princípio da continuidade do processo

RESULTADOS E IMPACTOS

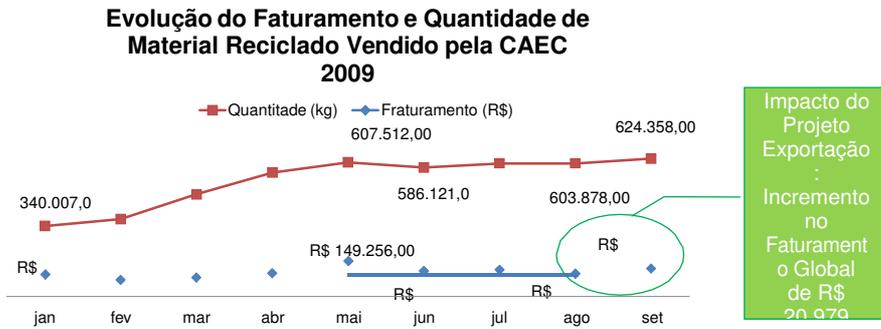
RESULTADOS

- ❑ 1- Estudo do Mercado Externo
- ❑ 2- Elaboração de Contatos Comerciais e Negociação de Preços para o papelão mas também para outros tipos de recicláveis que a CAEC possui (plástico, garrafas etc)
- ❑ 3. Apoio na Logística para que não houvesse problemas no fornecimento de matéria prima à CAEC
- ❑ 4. Alteração de Estatuto para possibilitar as mudanças legais que tornam a CAEC exportadora de materiais recicláveis (Contrapartida)
- ❑ 5. Capacitação dos operadores da Rede CATABAHIA (contrapartida)
- ❑ 6- Fornecer assistência técnica com gerentes locais (Contrapartida)
- ❑ 7 – Exportação piloto para Antuerpia - Bélgica
- ❑ 8- Sistematizar a experiência e elaborar instrumentos de comunicação para a sua difusão em outros contextos territoriais. (folder etc)
- ❑ 9 - Impacto em mídia para o projeto e seus patrocinadores

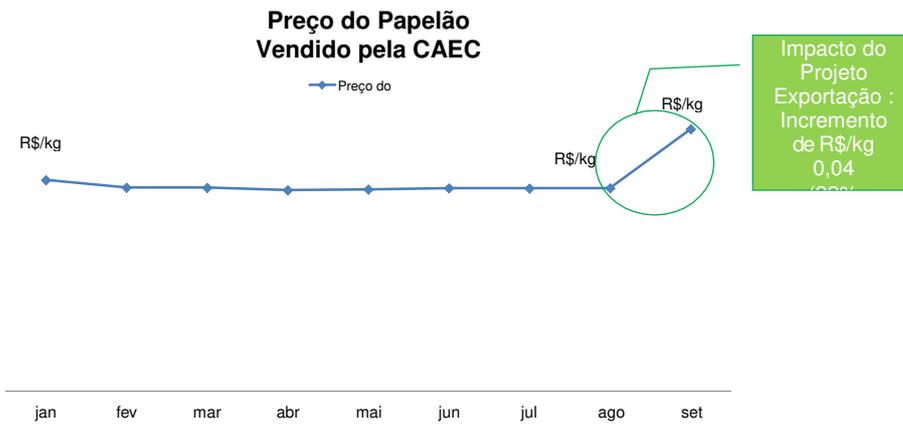
IMPACTOS

1. Construção de conhecimento novo
2. Construir uma alternativa ao mercado interno estadual/federal (não ficar dependente da Penha e Sapelba)
3. Outras redes juntas poderão se organizar para fazer operações interestaduais.
4. Aumento dos preços internos nacionais

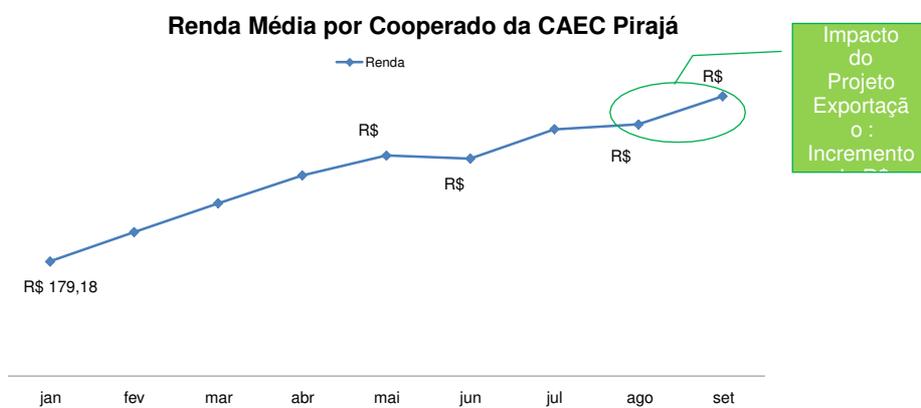
Impacto no Faturamento da CAEC



Impacto no Preço de Venda do Papelão



Impacto na Renda Média dos Cooperados da CAEC



ANEXO I

Trecho da IN650/06 que trata da Modalidade de Habilitação Simplificada:

“II - simplificada, para:

b) pessoa jurídica:

6. que atue no comércio exterior em valor de pequena monta;

§ 2º Para os fins do disposto no item 6 da alínea "b" do inciso II do caput, considera-se valor de pequena monta a realização de operações de comércio exterior com cobertura cambial, em cada período consecutivo de seis meses, até os seguintes limites:

~~I - cento e cinquenta mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as exportações FOB (“Free on Board”); e~~

I - trezentos mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as exportações FOB (“Free on Board”); e (Redação dada pela IN RFB nº 847, de 12 de maio 2008.)

II - cento e cinquenta mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as importações CIF (“Cost, Insurance and Freight”).

§ 3º A pessoa jurídica habilitada para a realização de operações de pequena monta, nos termos definidos no § 2º, além dos limites ali estabelecidos, poderá realizar também, independentemente de valor, as seguintes operações:

I - interações da ZFM;

II - atuação como importador por conta e ordem de terceiros, nos termos da Instrução Normativa SRF nº 225, de 18 de outubro de 2002; e,

III - importações e exportações sem cobertura cambial.”

ANEXO II

ILMO. SR. SUPERINTENDENTE REGIONAL DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL DA 5ª REGIÃO FISCAL.

Assunto: Consulta sobre classificação fiscal de mercadoria na TIPI (ou TEC).

CAEC – Cooperativa de Catadores Agentes Ecológicos de Canabrava com sede na Rua da Mauritânia, 04 – Granjas Rurais Presidente Vargas – Pirajá – Salvador – Bahia, telefone 71 3293-2736/2736, e-mail export@pangea.org.br registrada no CNPJ n.º 05.754.236/0001-37, por seu procurador Sr. André de Góes Paternostro (contrato social, ata e estatuto e/ou procuração em anexo), que adiante assina vem, à presença de V.Sa., nos termos do parágrafo 1º, inciso II, do art. 48 da Lei n.º 9.430, de 26 de dezembro de 1996, combinado com os artigos 46 a 53 do Decreto n.º 70.235, de 06/03/72 e com a Instrução Normativa nº 573, de 23.11.05, apresentar consulta sobre a classificação, na Tarifa Externa Comum (TEC), do Mercosul, aprovada pelo Decreto n.º 2.376, de 12/11/97 (D.O.U. de 13/11/97 - retificação D.O.U.de 12/12/97) – Anexos Resolução CAMEX nº 42, de 26/12/2001, (D.O.U. 09/01/2002) (ou na Tabela do IPI (TIPI), aprovada pelo Decreto n.º 4.542, de 26/12/2002, (D.O.U. de 27/12/2002)), declarando que:

1. Não se encontra sob procedimento fiscal iniciado ou já instaurado, para apurar fatos que se relacionem com a matéria objeto da consulta;
2. Não está intimada a cumprir obrigação relativa ao fato objeto da consulta;
3. O fato nela exposto não foi objeto de decisão anterior, ainda não modificada, proferida em consulta ou litígio em que foi parte.

DESCRIÇÃO DE MERCADORIA

I - NOME VULGAR, COMERCIAL, CIENTÍFICO E TÉCNICO;
PAPELÃO – PAPEL OU CARTÃO ONDULADO PÓS-CONSUMO

II - MARCA REGISTRADA, MODELO, TIPO E FABRICANTE;
NÃO SE APLICA, PRODUTO PÓS-CONSUMO QUE SERÁ RECICLADO.

III - FUNÇÃO PRINCIPAL E SECUNDÁRIA;
MATERIAL SERÁ UTILIZADO PARA RECICLAGEM.

IV - PRINCÍPIO E DESCRIÇÃO DO FUNCIONAMENTO;
NÃO SE APLICA.

V - APLICAÇÃO, USO OU EMPREGO (INCLUINDO A CONFIGURAÇÃO DE USO OU MONTAGEM E INSTALAÇÃO, SE FOR O CASO);
MATERIAL SERÁ UTILIZADO PARA RECICLAGEM.

VI - FORMA DE ACOPLAMENTO OU LIGAÇÃO A MOTORES, OUTRAS MÁQUINAS OU APARELHOS, SISTEMAS OU OUTRAS PEÇAS, QUANDO FOR O CASO;
NÃO SE APLICA.

VII - DIMENSÕES E PESO LÍQUIDO;
MATERIAL SERÁ EMBALADO EM FARDOS DE APROXIMADAMENTE 600KG COM AS DIMENSÕES 1,01

VIII - PESO MOLECULAR, PONTO DE FUSÃO E DENSIDADE (cap. 39 da NCM);
IX - FORMA (líquido, pó, escamas, etc.) E APRESENTAÇÃO (tambores, caixas, etc. com respectivas capacidades em peso ou volume), esclarecendo se destinado a embalagem ou ao consumidor final, se montado ou desmontado, presença de acessórios, opcionais, etc..
PRENSADOS EM FARDOS DE DE APROXIMADAMENTE 600KG COM AS DIMENSÕES 1,00X1,06X1,02

X - MATÉRIA OU MATERIAIS DE QUE É CONSTITUÍDA A MERCADORIA E SUAS PERCENTAGENS EM PESO OU EM VOLUME OU A CONFIGURAÇÃO DE FORNECIMENTO (COMPONENTES), NO CASO DE MAQUINAS, INSTRUMENTOS OU APARELHOS;
NÃO SE APLICA.

XI - PROCESSO INDUSTRIAL DETALHADO DE OBTENÇÃO;
NÃO SE APLICA.

XII - CLASSIFICAÇÃO FISCAL ADOTADA E PRETENDIDA, COM OS CORRESPONDENTES CRITÉRIOS UTILIZADOS;
NCM: 4707.10.00

4707 PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS).

NCM NALADI

4707.10.00 **4707.10.00** - Papéis ou cartões, Kraft, crus, ou papéis ou cartões ondulados

XIII - catálogo técnico, bulas, literaturas técnicos, boletins técnicos e ficha de dados de segurança de produtos químicos (originais do fabricante), legislação específica, fotografias, plantas ou desenhos que caracterizem o produto, e outras informações ou esclarecimentos necessários à correta identificação técnica do produto, sua operação e funcionamento, sua montagem e instalação, quando for o caso;
SEGUE ANEXO.

Salvador, _____ de _____ de 2009.

André de Góes Paternostro

OUTRAS EXIGÊNCIAS

- 3) Na hipótese de classificação de unidades funcionais (combinações de máquinas diferentes destinados a funcionar em conjunto):
 - identificar todas as unidades que compõem o produto (configuração de fornecimento);
 - definir a interligação entre as unidades e as ligações ou acoplamentos com outros sistemas, máquinas ou aparelhos (configuração de uso);
 - fornecer as informações constantes do inciso I a XII do artigo 4º para o conjunto e para cada unidade que compõe o produto;
 - fornecer informações técnicas (catálogos, desenhos, diagramas, etc.) para o conjunto e para as diversas unidades que compõe o produto.
- 4) Na hipótese de classificação de produtos das indústrias químicas e das indústrias conexas, deverão ser fornecidos, além dos constantes do caput, as seguintes especificações:
 - a) composição qualitativa e quantitativa
 - b) fórmula química bruta e estrutural
 - c) componente ativo e sua função
- 3) Quando se tratar de classificação de bebidas deverá ser fornecida a respectiva graduação alcoólica
- 4) Quando se tratar de classificação de produtos cuja industrialização, comercialização ou importação, dependa de autorização de órgão especificado em Lei, deverá ser anexada à consulta uma cópia da autorização ou do Registro do Produto, ou de documento equivalente.
- 5) Também deverão ser apresentados **obrigatoriamente catálogos técnicos** (originais do fabricante), rótulos, bulas, literatura, fotografias, plantas ou desenhos que caracterizem o produto, bem assim outras informações ou esclarecimentos necessários à correta identificação técnica do produto, sua operação e funcionamento, sua montagem e instalação, quando for o caso.
- 6) Serão traduzidos para o idioma nacional os trechos importantes para a correta caracterização técnica do produto, quando expressos em língua estrangeira, constantes dos catálogos técnicos, bulas e literaturas. (anexar o original)
- 7) Em princípio, **não deverão ser anexadas as amostras de produto ao processo**, uma vez que a autoridade competente para o julgamento ou preparo do processo de consulta poderá, quando considerar necessário à formação da convicção do julgador, solicitar ao consulente a apresentação de amostra do produto.
- 8) As amostras de produtos líquidos, inflamáveis, explosivos, corrosivos, combustíveis e de produtos químicos em geral, **jamais podem ser anexadas ao processo**, devendo ser entregues diretamente pelo interessado ao laboratório indicado pela autoridade solicitante.
- 9) O consulente poderá oferecer outras informações ou elementos que melhor esclareçam o objeto da consulta ou que facilitem a sua apreciação.

ANEXO IV



CONSÓRCIO EADI SALVADOR – LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO

Rua B, Quadra 3, Lotes 1 a 11 – Setor de Serviços do Parque Industrial – CIA / SUL
CEP.: 43.700-000 – Simões Filho – Bahia – Fone: (71) 2106-7200 / Fax.: (71) 2106-7250
Home Page: www.eadisalvador.com.br / e-mail: comercial@eadisalvador.com.br

PROPOSTA COMERCIAL Pangea – Projeto de exportação CAEC – 2408-09

1- TRANSPORTE RODOVIÁRIO

Coleta da Carga - Pirajá / EADI Salvador **R\$ 290,00 por viagem**

Coleta do Container Vazio – Tecon BR / EADI Salvador **R\$ 170,00 por viagem**

EADI Salvador / Porto de Salvador **R\$ 290,00 por viagem**

Informações Complementares:

1- Ad Valorem: 0,10% sobre o valor da mercadoria (incluindo cobertura de Seguro de Responsabilidade Civil sobre operações de transporte).

2- Franquia de 04 (quatro) horas para descarga no Porto de Salvador. Após franquia, será cobrada estadia de R\$ 55,00 (cinquenta e cinco reais) por hora excedente à mesma.

2. MOVIMENTAÇÃO

ESTUFAGEM – Carga Palletizada, por container **R\$ 420,00**

ESTUFAGEM – Carga Solta, por container **R\$ 600,00**

3. ARMAZENAGEM

Por período 07 (sete dias) 0,23% por período, sobre o valor da mercadoria.

OBS: Seguro de 0,10% por período, sobre o valor da mercadoria.

ANEXO IV



Av. Amarilio Tiago dos Santos - 856 – centro- Lauro de Freitas- BA
Cep 42700-000 Fone : 71 3288-2024
Email: rspadini@globo.com Site: www.cyklop.com.br

Cotação conforme solicitada: **Fita Petstrap – plástica**

ITEM I: FITA PETSTRAP CK 16MM ROLO C/ 1000 METROS

Valor por rolo: R\$ 156,90

IPI: 15%

Obs.: Ruptura mínima 690 Kg.

Item II: Selo H-36 16mm galvanizado caixa c/ 1.500 selos

Valor por milheiro: R\$ 116,08

IPI: Isento

Obs.: Valor mínimo para faturamento R\$ 300,00

Condições gerais:

Prazo de entrega: Até 10 dias úteis

Frete: FOB – São Paulo acima de R\$ 500.00

Pagamento: 28 dias

Cotação conforme solicitada: **Fita de aço**

ITEM I: FITA DE AÇO 16X050 RESISTÊNCIA MÍNIMA 635 KG

Valor por Kg: R\$ 4,72

IPI: 5%

Obs.: Valor mínimo para faturamento R\$ 300,00

Condições gerais:

Prazo de entrega: Até 10 dias úteis

Frete: FOB – São Paulo acima de R\$ 500.00

Pagamento: 28 dias

ANEXO V
CONTATOS PARA COMERCIALIZAÇÃO

Empresa	Contato	Pais	Produtos
<u>Global Merchants</u>	<u>Mr Pranav Pandya Offline</u>	India	LDPE films
<u>Best Linkers</u>	Mr SULEMAN KHALIL	Pakistan	1. News Print Paper 2. Art Paper 3. Duplex Board 4. Copy Paper 5. Other Kinds Of Paper
<u>Malli Mal Sant Lal & Co.</u>	Mr Ankit Jain	United Kingdom	pet bottles colors required are Green, Blue and Clear
<u>SAN PLASTIC</u>	Mr Devendra Bansal ou	India	1. 500 t de PEBD Limpo Filme
	Miss Neeta		2. 200 t de sucata de ABS monitor de computador / impressora / teclado
<u>Shambhvi Industrial Products</u>	Mr Surinder Chhabra	India	1. PEAD/PP/ PEBD Sucata/ cores diversas/ Enfardada/ Aparas/ Garrafas enfardas
			2. PEAD tubos preto, limpo para reciclagem
			3. PEAD aglomerados
			4. PEAD / PP Sucata Plástica
			5. PEAD-PET 45% e 45%
			6. outros enfardada ou a granel
<u>Full Trade Enterprise Pte Ltd</u>	Mr Bernard Bernard	Singapore	PEAD Lavado
pravin & co	Mr pravin dagha	India	Preço CIF dos resíduos
<u>D'Angelo Trading</u>	Mr Eduardo DAngelo	United States	1. PET Cristal lavada
			2. PEAD
			3. Preço FOB e CIF
<u>OCEAN IMPORTS LLC</u>	Mr Viet Nguyen	United States	Papel de Escritorio Preço CIF
<u>New Millenium Media</u>	Mr Josh Lee	Singapore	PET scrap 80% clear /20, 90% clear /10 with cap, label and ring intact

<u>MIPSA Heredia SA</u>	Mr Eugenio Garcia	Costa Rica	1. PVC flexível
			2. PEAD em fardos
			3. LDPE pós industrial e cinematográfico
			4. PP de injeção
<u>Jordan Asc.</u>	Mr quent j	United States	Papel
<u>CORNELL INDUSTRIAL CO LTD</u>	Mr Jian-chi Yang	Taiwan	PEAD transparente e colorido
			Preço CIF
Modern Pet Co.,Ltd.	Ms Ornjira Runaarunsangchai	Thailand	PET Verde claro
<u>Malli Mal Sant Lal & Co.</u>	Mr Ankit Jain	United Kingdom	Garrafas PET
<u>takyu Co.</u>	Mr Alberto Chan	Hong Kong	PEAD
<u>Malli Mal Sant Lal & Co.</u>	Mr Ankit Jain	United Kingdom	Fardo PET
<u>Innovative Biometric Technologies Corp.</u>	Mr Michael Burmi	Canada	PEAD
GUANGZHOU AGRICULTURAL VOCATIONAL SCHOOL PLATIC FACTORY	Mr.Liang	China	PEBD filmes ou aparas
<u>Dabs International Ltd</u>	Mr Imran Latif	United Kingdom	1. Jornal
			2. Revista
			3. mechanical paper in bails and pallets
			4. Palletised waste - wood free white paper reels in different grades and also one side printed scan board sheets.
			5. Wood free white shredded paper in bails
			6. BOPP film reels, Metallized BOPP film,
			7. PVC LDPE plastic film reels
			8. Cardboard - all grades
Solyn Associates Ltd	Mr Morgan James	United Kingdom	1. waste paper,
			2. waste paper basket
			3. Waste Paper Packing Machine
K Max Pte Ltd	Ms Helen Soh	Singapore	200 t de jornal/ mês

			Preço CIF
Nourel-huda islamic international schools	Mr. Osama Fahmi-Sudan	Sudão	500 t newsprint paper / mês
			Preço FOB to Port Sudan-Sudan
MD Export/Import	Mr.Subodh Sharma	India	LDPE Film - 1kg amostra
			Preço CIF , MUMBAI Port
Creative Export	DR. VIKAS CHOUDHARY	India	Plastic scrap and Granules - 150 ton/mês
AMARVEDA SCIENCE OF LONGEVITY	Krishan Gandhi	USA	hdpe scrap
Irox(M) Sdn Bhd	Mr Meng Y Ang	Malasia	LDPE, HDPE, LLDPE
			FOB, CIF to Port Klang, Malaysia
World Associates	Mr. Nadeem Shaikh	Paquistão	ONP and OINP
			CNF Karachi prices
Modern Pet Co.,Ltd.	Ornjira Runaarunsangchai / Pheerawat	Tailândia	PET bottle baled is 100% Green with casp , label and rings - 20MT
			price in term CIF/CNF at Laem Chabang port,Thailand.
Carsystem	Mr Gaq Dominique	França	800 ton per month of PET Natural Bottle for Le Havre France.
ASA Global Impex Private Limited	L.R.Ramanathan	India	OCC - 1000 TON
			CNF basis to Tuticorin Port and Chennai Port, India.
Biztec Enterprises	Mr Muhammad Zahid Ghouri	India	larg quantitiy pet bottal scrap
			price CIF karachi port

ANEXO VI

ANEXO I

REQUERIMENTO DE HABILITAÇÃO

Instruções de Preenchimento

QUADRO I. IDENTIFICAÇÃO DO REQUERENTE / INTERESSADO

Deve ser preenchido com os dados da pessoa física ou jurídica interessada.

- 1. Nome / Nome empresarial / Razão Social (sem abreviações):** Preencher com o nome da pessoa física, com o nome empresarial ou razão social, conforme o caso. Observar a mesma grafia que consta CPF ou do CNPJ.
- 2. CPF / CNPJ:** Preencher com o número de inscrição no CPF ou CNPJ, conforme o caso.
- 3. Código da Natureza Jurídica e descrição:** Sendo pessoa física, preencher com a expressão "pessoa física". Sendo pessoa jurídica, indicar o código da natureza jurídica da requerente, conforme consta no cartão do CNPJ.
- 4. Endereço completo do estabelecimento matriz (logradouro, nº, complemento, bairro, cidade, estado e CEP):** Preencher com o endereço completo da pessoa física ou do estabelecimento matriz, quando pessoa jurídica.
- 5. Sítio da internet (endereço da página na internet):** Preencher com o endereço completo do sítio da pessoa jurídica na internet. Sendo pessoa física, deixar em branco.
- 6. Nomes e Telefones de contato (máximo 3):** Preencher com até três números de telefone e nome de pessoa para contato, incluindo o código de área (DDD), no formato (DDD) NNNN.NNNN.
- 7. Modalidade de habilitação pretendida:** Preencher com a modalidade de habilitação pretendida e a situação que motivou o respectivo enquadramento, conforme art. 2º da Instrução Normativa.

QUADRO II. IDENTIFICAÇÃO DA SUCESSORA

Este quadro só deverá ser preenchido quando se tratar de pedido de habilitação na modalidade restrita, e na situação em que a pessoa jurídica interessada foi fusionada, cindida ou incorporada. Os dados devem ser da sucessora ou incorporadora.

- 1. Nome empresarial / Razão Social (sem abreviações):** Preencher com o nome empresarial ou razão social, conforme consta no CNPJ.
- 2. CNPJ:** Preencher com o número de inscrição no CNPJ.
- 3. Código da Natureza Jurídica e descrição:** Indicar o código da natureza jurídica da sucessora, conforme consta no cartão do CNPJ.
- 4. Endereço completo do estabelecimento matriz (logradouro, nº, complemento, bairro, cidade, estado e CEP):** Preencher com o endereço completo do estabelecimento matriz.
- 5. Sítio da internet (endereço da página na internet):** Preencher com o endereço completo do sítio da pessoa jurídica na internet.

6. Nomes e Telefones de contato (máximo 3): Preencher com até três números de telefone e nome de pessoa para contato, incluindo o código de área (DDD), no formato (DDD) NNNN.NNNN.

QUADRO III. IDENTIFICAÇÃO DO RESPONSÁVEL PERANTE O SISCOMEX

Deve ser preenchido com os dados da pessoa física que será habilitada como representante da interessada perante o Siscomex. Para pessoas jurídicas só poderão ser admitidas como tal, as pessoas físicas com a qualificação de representante indicada na Tabela do Anexo V da IN RFB nº 568, de 2005. Caso a empresa pretenda habilitar mais de um representante, preencher tantos quadros quantos forem os representantes (utilizar as funções “copiar” e “colar”).

No caso de pessoa física qualificada como produtor rural, artesão, artista ou assemblado, o responsável será o próprio interessado.

*Para as demais pessoas físicas, indicar nesse quadro os dados da pessoa física que atuará como seu **representante**, que tanto pode ser o interessado como o despachante aduaneiro por ele escolhido.*

- 1. Nome completo (sem abreviações):** Preencher com o nome completo do responsável.
- 2. CPF:** Preencher com o número de inscrição do responsável no CPF.
- 3. Documento Identidade / Órgão emissor:** Preencher com o número da identidade e a sigla do órgão emissor.
- 4. Qualificação:** Indicar a qualificação do responsável, conforme indicado na Tabela do Anexo V da IN RFB nº 568, de 2005. Tratando-se de habilitação de pessoa física, deixar o quadro em branco.
- 5. Endereço completo (logradouro, nº, complemento, bairro, cidade, estado e CEP):** Preencher com o endereço completo do responsável.
- 6. Endereço eletrônico (“e-mail”):** Preencher com o endereço eletrônico do responsável (“e-mail”). Preencher somente no caso de concordar em receber correspondência da SRF nesse endereço eletrônico.
- 7. Telefones de contato (máximo 3):** Preencher com até três números de telefone de contato da pessoa física, incluindo o código de área (DDD), no formato (DDD)NNNN.NNNN.

QUADRO IV. IDENTIFICAÇÃO DO PROCURADOR

Preencher somente quando o pedido for protocolizado por procurador. Deve ser preenchido com os dados da pessoa física autorizada a pleitear a habilitação em nome da pessoa física ou jurídica. Nesse caso, é indispensável apresentar o instrumento de mandato respectivo. O procurador não poderá ser habilitado como responsável no Siscomex. Preencher os campos conforme instruções de preenchimento do Quadro III.

QUADRO XIII. DECLARAÇÃO

Ler atentamente a declaração firmada pelo responsável ou seu procurador.

QUADRO XIV. FIRMA / ASSINATURA

1. Data: Data de protocolização, a ser preenchido pelo servidor da SRF que receber o requerimento.

2. Assinatura: Assinar e reconhecer firma em cartório. A assinatura diante de servidor da SRF dispensa o reconhecimento da firma.

ANEXO VII

CONVENÇÃO DE BASILÉIA SOBRE O CONTROLE DE MOVIMENTOS TRANSFRONTEIRIÇOS DE RESÍDUOS PERIGOSOS E SEU DEPÓSITO

Scope of the Convention

1. The following wastes that are subject to transboundary movement shall be “hazardous wastes” for the purposes of this Convention:

- (a) Wastes that belong to any category contained in Annex I, unless they do not possess any of the characteristics contained in Annex III; and
- (b) Wastes that are not covered under paragraph (a) but are defined as, or are considered to be, hazardous wastes by the domestic legislation of the Party of export, import or transit.

Anexo IX Lista B

B3020 Paper, paperboard and paper product wastes

The following materials, provided they are not mixed with hazardous wastes:

Waste and scrap of paper or paperboard of:

- unbleached paper or paperboard or of corrugated paper or paperboard
- other paper or paperboard, made mainly of bleached chemical pulp, not coloured in the mass
- paper or paperboard made mainly of mechanical
- pulp (for example, newspapers, journals and similar printed matter)
- other, including but not limited to 1) laminated paperboard 2) unsorted scrap

