



BRASIL E ESPANHA Internacionalização

Cámara
Oficial Española de Comercio en Brasil

Sumário

Introdução	03
Investimento no Brasil	04
Por que investir no Brasil	05
Principais setores de oportunidade	07
Obtenção dos registros básicos	10
Abertura de empresas	11
Parcerias	21
Investimento na Espanha	23
Porque investir na Espanha	24
Principais setores de oportunidade	26
Obtenção dos registros básicos	28
Abertura de empresas	30
Parcerias	31
Comércio exterior	33
Importar para o Brasil	34
Exportar para a Espanha	45
Logística internacional	58
Contato	97

Introdução

Bem-vindo ao *e-book* “Internacionalização: Brasil e Espanha”, uma iniciativa da Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil. Este guia foi desenvolvido com o propósito de orientar os empresários e investidores espanhóis que almejam expandir seus negócios para o Brasil, apresentando os primeiros passos essenciais para a internacionalização de uma empresa espanhola no Brasil, seja por meio de abertura de empresa, importação ou exportação.

Devido à complexidade da legislação brasileira, é fundamental compreender as diferenças e desafios que acompanham o processo de internacionalização.

Nesse sentido, a Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil enfatiza a importância da colaboração com empresas e organizações especializadas, visando garantir uma abordagem precisa e segura durante todo o procedimento de internacionalização.

O objetivo da Câmara Espanhola é auxiliá-lo nessa jornada, proporcionando recursos e suporte especializado que irão potencializar suas estratégias de internacionalização e contribuir para o sucesso de sua empresa neste novo mercado.

O *e-book* também aborda o processo inverso, de empresários brasileiros que pretendem investir no mercado espanhol, apresentando as vantagens e oportunidades, além dos principais e potenciais setores de investimento no país.

Clique aqui e fale conosco



Investimento no Brasil

Por que investir no **Brasil**

Investir no Brasil pode ser atrativo por diversas razões. Primeiramente, o país é a maior economia da América Latina e a oitava maior economia do mundo, oferecendo um vasto mercado com inúmeras oportunidades de crescimento e retorno sobre o investimento. Além disso, o Brasil se destaca como o quinto maior receptor de investimento estrangeiro, demonstrando a confiança global em seu potencial econômico e comercial.

Nos últimos anos, o Brasil tem mostrado um compromisso significativo com o avanço tecnológico e a modernização de sua infraestrutura. Investimentos contínuos em setores-chave, como telecomunicações, energia e transporte, estão impulsionando a competitividade e facilitando a expansão dos negócios. Adicionalmente, o país tem investido consideravelmente na capacitação de sua força de trabalho, buscando garantir profissionais altamente qualificados em diversas áreas.

A melhoria do ambiente regulatório e dos incentivos à inovação, por meio de atualizações no marco legal e na legislação, é um esforço contínuo para fomentar a inovação e a competitividade em um cenário global. A Lei da Liberdade Econômica (Lei 13.874/2019) visa desburocratizar processos, e o Balcão Único simplifica a abertura de empresas, permitindo que empreendedores possam abrir empresas em apenas um dia, sem a necessidade de percorrer vários órgãos públicos.

O Brasil possui um enorme potencial turístico, com seis biomas únicos (Amazônia, Caatinga, Cerrado, Mata Atlântica, Pampa e Pantanal) e 336 unidades de conservação federais, cobrindo mais de 170 milhões de hectares. Com 65% da vegetação nativa preservada, o governo federal planeja conceder essas unidades a investidores, explorando o imenso potencial turístico delas. Em 2019, o setor turístico representou 7,7% do PIB brasileiro (R\$ 596 bilhões) e o Ministério do Turismo pretende duplicar o número de turistas internacionais até 2030.

O Brasil também possui excelente conectividade e localização geográfica estratégica, sendo o sexto maior mercado de aviação civil do mundo em passageiros transportados e o nono maior mercado doméstico de aviação comercial. Membro fundador da ICAO, o Brasil está acima da média global em todos os oito critérios de segurança e eficiência. Com aeroportos internacionais em todas as capitais dos estados e três dos dez hubs mais movimentados da América Latina, a abertura para 100% de participação de capital estrangeiro na aviação comercial aumenta a competitividade, atraindo novas empresas e *low cost*.

Atualmente, tanto pessoas jurídicas quanto indivíduos não residentes têm permissão para investir no Brasil, seguindo critérios e procedimentos de registro para cumprir as exigências das autoridades diplomáticas, fiscais e financeiras brasileiras. Os investimentos podem ser realizados através da aquisição de tipos específicos de investimentos, participações em fundos, aquisição de propriedades e investimento direto, como a criação de empresas para operar em território nacional, que podem ser filiais de corporações ou grupos estabelecidos no exterior ou controladas por pessoas físicas.

Esses fatores combinados oferecem um cenário propício para investimentos no Brasil, com potencial para retorno lucrativo e crescimento sustentável no longo prazo.



Principais setores de **oportunidade**

Os principais setores de oportunidades no Brasil estão contemplados na Estratégia PASE (Países con Actuación Sectorial Estratégica) da Secretaria de Estado do Comércio.

Infraestrutura: o governo brasileiro está divulgando leilões de concessões em diversos setores estratégicos e infraestruturas energéticas (linhas de transporte, oleodutos e gasodutos).

Energia: o setor oferece oportunidades de negócios por meio de leilões de energia, cujo principal objetivo é a construção e operação de redes de transmissão e o desenvolvimento de energias renováveis, petróleo e gás. Destaque também para a energia fotovoltaica.

Saneamento: o setor oferece oportunidades em termos de infraestrutura de água e tecnologias de dessalinização em concessão, bem como concessões no setor dos resíduos sólidos, que apresenta grandes deficiências, na sequência da aprovação do novo marco regulatório do saneamento.

Smart cities: foco em serviços públicos municipais básicos, como água, luz e saneamento, segurança cidadã, mobilidade integrada e redes de transporte intermodais, aumento da cobertura móvel (5G) e melhoria das redes de telecomunicações, entre outros.

Defesa, segurança e material de dupla utilização: sistemas de proteção de fronteiras (SISFRON) e sistemas de satélites.

Outros setores de oportunidades, segundo a Apex Brasil:

Agronegócio: o Brasil é o quarto maior produtor agrícola do mundo, com 12% do suprimento mundial de água e vastas áreas de terras aráveis. A Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) e a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) apontam o Brasil como o segundo maior fornecedor global de alimentos e produtos agrícolas, caminhando para ser o principal fornecedor para atender à demanda global adicional.

Logística e mineração: o governo brasileiro está modernizando a logística e aumentando a competitividade do setor produtivo. Para isso, busca parcerias privadas por meio de concessões atraentes e novos mecanismos de tratamento de riscos, totalizando cerca de US\$ 10 bilhões em investimentos.

Segurança energética: o país é o décimo maior produtor de petróleo do mundo. A Agência Nacional do Petróleo tem um calendário intensivo de licitações e abertura de áreas para E&P, além de desregulamentar e privatizar o mercado de gás. O plano de desinvestimento da Petrobras inclui a venda de oito refinarias, criando oportunidades para investidores.



Energias renováveis: o Brasil possui uma das matrizes elétricas mais limpas do mundo, com mais de 80% de sua energia proveniente de fontes renováveis. O país é o maior *player* da América Latina e está entre os dez maiores do mundo em participação de energias renováveis.

Sustentabilidade socioambiental: o Brasil se compromete com a sustentabilidade ao combater o desmatamento na Amazônia e promover energias renováveis como a hidrelétrica. Espera-se um aumento do investimento direto estrangeiro em sustentabilidade, atraindo investidores interessados em energia limpa, reflorestamento e agricultura sustentável.

Venture capital e Private equity: o país lidera a América Latina em volume de capital comprometido para investimentos, representando 50% dos negócios de capital de risco na região na última década. Este dinamismo destaca o Brasil como um centro de inovação e empreendedorismo, atraindo investidores internacionais e impulsionando o desenvolvimento econômico e a criação de empregos.



Obtenção dos registros básicos para investimento

Para investir no Brasil, tanto pessoas físicas quanto jurídicas devem primeiro registrar-se no Cadastro Declaratório de Não Residente (CDNR). Esse registro é essencial para realizar operações financeiras envolvendo capitais estrangeiros, como empréstimos e financiamentos, e para registrar investimentos estrangeiros no mercado financeiro brasileiro, bem como aportes de capital em empresas.



Adicionalmente, a pessoa física deve obter um Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) e a empresa deve obter um Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), ambos com status de não residentes. Para aqueles representando pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras que necessitam registrar operações com capitais estrangeiros, é necessário utilizar os sistemas do Banco Central do Brasil (SCE-IED e SCE Crédito) em conjunto com os cadastros mencionados acima.

Abertura de empresas

Uma vez cumpridos os requisitos para obtenção dos registros básicos para investimento, o investidor que deseja realizar um investimento direto, precisa seguir algumas etapas para a criação de uma empresa, como escolher o tipo de sociedade, abrir uma conta corrente, obter vistos, autorizações de residência etc.



Principais tipos de sociedades

Sociedade Limitada: é o modelo mais comum no Brasil, podendo ter um ou mais sócios, regido por contrato social na junta comercial local e sem exigência de valor mínimo de capital. Aportes do exterior necessitam registro no Banco Central do Brasil (BACEN) e representação legal no país para investidores não residentes.

Sociedade Limitada Unipessoal (SLU): formada por cotas de responsabilidade limitada, com apenas um sócio, regida por um contrato social registrado na junta comercial local, sem limite mínimo para o capital social. Aportes do exterior devem ser registrados no BACEN. É permitida a abertura de filiais e não há exigência de aporte mínimo para o capital social. Investidores não residentes necessitam de representante legal e administrador residentes no Brasil.

Sociedade Anônima: sociedade por ações, podendo ser de capital aberto ou fechado, com estatuto social que regula a existência de conselho de administração, diretoria e conselho fiscal. Aporte do exterior requer registro no BACEN. A criação desse tipo de empresa exige depósito inicial de 10% do capital social em uma conta corrente e as ações dos titulares são registradas em livros específicos.



É crucial que as empresas contem com assessoria legal e contábil durante sua constituição. Isso garante que o contrato social ou estatuto reflita as regras acordadas entre sócios e acionistas. Além disso, é necessário cumprir com as declarações fiscais, mesmo sem atividade ou receita, para evitar multas. Para Sociedades Limitadas, é essencial comprovar a titularidade final, atendendo às exigências legais de informar a cadeia societária de investidores estrangeiros.

Abertura de conta corrente

A abertura de conta bancária para estrangeiros no Brasil é realizada diretamente por uma das mais de 20 instituições financeiras presentes no país, incluindo instituições públicas, privadas, estrangeiras e brasileiras. Atualmente, existe a possibilidade de abertura de contas digitais ou a contratação de *fintechs*.

Documentos normalmente exigidos pelos bancos



Contratação de mão de obra

A contratação de mão de obra profissional no Brasil possui regras e formalidades, bem como encargos fiscais e sociais, que recaem sobre a folha de pagamentos. Diretores estatutários e administradores são nomeados no contrato social, com remuneração acordada conforme valores de mercado ou acordo. No caso de um administrador estrangeiro, é necessária emissão de vistos. Já a contratação de empregados deve seguir a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e as convenções coletivas. Colaboradores estrangeiros precisam de autorização de residência para trabalhar no Brasil.

Repatriação de recursos

Durante a atividade da empresa no Brasil, é possível realizar a repatriação de recursos para a Espanha por meio de alguns mecanismos.

Intercompany invoice: a subsidiária brasileira pode pagar à controladora pelos serviços administrativos e processos na filial. A tributação pode alcançar 54% do valor devido à taxa na importação de serviços no Brasil (ISS, PIS, COFINS, IR e, em certos casos, Cide).

Licença de marcas, patentes, assistência técnica e transferência de tecnologia: a subsidiária brasileira pode licenciar a marca da matriz e usufruir de transferências de tecnologia, sujeitas a diferentes tributações conforme o contrato de Propriedade Intelectual, que, em alguns casos, requer registro no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).



Distribuição de lucros e resultados

Dividendos: forma mais comum de remeter lucros ao exterior, isenta de imposto no Brasil, mas sujeita a tributação no país de destino. Requisitos incluem lucro registrado em balanço, deliberação em assembleia de sócios e remessa bancária autorizada, sujeita a IOF e taxas bancárias.

Juros sobre capital próprio (JCP): pagamento ao sócio baseado no Patrimônio Líquido, calculado a partir de contas específicas e limites legais. Exige retenção de 15% de imposto de renda na fonte. O JCP não depende do lucro da empresa e pode ser deduzido no imposto de renda (dependendo do regime tributário).

“

É importante lembrar que Brasil e Espanha possuem acordo para evitar a dupla tributação, estabelecendo regras e momentos para a tributação de tais valores, aproveitamento de créditos e limite de alíquotas.

”



Requisitos básicos para abertura de empresas no Brasil

Para a constituição de empresas, em geral, é necessário:

- Passaporte dos sócios consularizados (no caso de o país não ser signatário do Tratado de Haia) ou apostilados com tradução juramentada
- Estatuto social da empresa estrangeira (titular ou sócia da empresa do Brasil) consularizados (no caso de o país não ser signatário do Tratado de Haia) ou apostilados com tradução juramentada
- Informar um endereço para a sede
- Definir a atividade da empresa (existem atividades que demandam autorização governamental)
- Definir o modelo societário (LTDA, SLU, S.A.)
- Definir o capital social
- Definir um representante legal e um administrador, ambos residentes no Brasil
- Definir as regras básicas de administração da empresa como admissão e saída de sócios, distribuição de lucros, limites para o administrador, entre outras

Abertura de empresa por não residentes

Os investidores estrangeiros podem constituir empresas no Brasil, desde que preencham os requisitos da legislação e desde que tenham os registros de investidor, tais como CPF, CADEMP e CNPJ e a nomeação de representantes da empresa.



Representantes residentes no Brasil

Representante legal: investidores estrangeiros não residentes (Pessoa Física ou Jurídica) devem ter um representante legal residente no Brasil, designado por meio de procuração válida, autorizado a receber intimações e se apresentar perante autoridades públicas e judiciais.

Administrador/diretor: empresas (LTDA, SLU e S.A.) devem nomear um administrador ou diretor residente no Brasil para representação legal perante as autoridades públicas estatais e judiciais.

Para abrir uma empresa no Brasil, o sócio estrangeiro deve designar um representante e um administrador local. Se o administrador não for residente no país, é preciso obter autorização de residência, cumprindo requisitos e investindo financeiramente.

Representantes não residentes no Brasil

Diretores e representantes não residentes: para atuar no Brasil ou nomear estrangeiros não residentes em cargos de liderança, é necessário cumprir requisitos legais, incluindo emissão de vistos e autorizações de residência.

Autorização de residência: investidores (Pessoa Física ou Jurídica) que desejam constituir uma empresa no Brasil com recursos estrangeiros devem comprovar investimento de, no mínimo, R\$500.000 e apresentar um Plano de Investimento ou Plano de Negócios.

Visto temporário (autorização de residência prévia): o visto temporário poderá ser concedido ao imigrante não residente para atuar como administrador, gerente, diretor ou executivo, que venha ao Brasil para representar a empresa com poderes de gestão.

Obtenção de vistos e autorizações de residência

Todos os vistos e autorizações de residência podem ser solicitados por meio de aplicação no Portal de Imigração (<https://portaldeimigracao.mj.gov.br/pt/>), mediante a apresentação da documentação requerida.

“

Neste caso, recomenda-se que o investidor busque assessoria de empresa especializada em emissão de vistos, por conta dos procedimentos e requisitos que devem ser preenchidos pelos imigrantes, dependendo da modalidade de visto ou autorização solicitada.

”





Tributação de pessoas físicas

Toda pessoa física que atua no Brasil, seja contratada por empresa local ou não, deve seguir as normas para adquirir residência fiscal. Isso pode ocorrer na entrada ao país, com visto permanente ou autorização de trabalho com vínculo empregatício. A tributação se aplica aos rendimentos recebidos em bases mundiais no Brasil, independente de já tributar tais rendimentos no exterior. É aconselhável considerar tratados para evitar dupla tributação.

Há situações nas quais o trabalhador que vem ao Brasil para prestar serviços deve permanecer no país por um período mínimo de 183 dias, dentro de 12 meses, para obter a residência. Após esse período, os rendimentos são tributados globalmente. É necessário declarar imposto de renda no Brasil, incluindo patrimônio no país e no exterior, além de rendimentos globais. Ao deixar o Brasil, é essencial seguir os procedimentos para encerrar a residência fiscal, informando a data de saída do país.

Parcerias

Ao investir no Brasil, é essencial que os investidores estrangeiros busquem apoio e estabeleçam parcerias estratégicas para explorar o potencial do mercado brasileiro, facilitar o processo e maximizar as oportunidades de sucesso, orientando e apoiando o processo de investir no Brasil.

Formar parcerias com empresas locais pode ser extremamente vantajoso para compreender o mercado nacional, acessar redes de contatos e superar barreiras culturais e linguísticas com objetivo de promover o crescimento, a inovação e o desenvolvimento.

Rede de agências governamentais, associações setoriais e colaboradores estratégicos ajudam o investidor estabelecer contatos, compartilhar conhecimentos e experiências, e acessar recursos e oportunidades de colaboração no mercado.

Estes elementos são fundamentais para navegar no ambiente empresarial brasileiro e aproveitar ao máximo as oportunidades oferecidas.





A ieTeam Brasil Consultoria oferece expertise na escolha da modalidade de investimento para estrangeiros que buscam estabelecer negócios no Brasil. A abordagem inclui análise do país de origem, requisitos de entrada no Brasil e suporte contínuo durante as operações mercantis no país.

Investimento na Espanha

Por que investir na **Espanha**

Investir na Espanha pode oferecer várias vantagens e oportunidades para os investidores. Aqui estão algumas delas:

Localização estratégica: a Espanha serve como porta de entrada para a Europa, África e América Latina, tornando-se um ponto-chave para investimento e comércio internacional.

Infraestrutura desenvolvida: possui uma infraestrutura moderna e bem desenvolvida em áreas como transporte, comunicações e energia, facilitando o investimento e o desenvolvimento de negócios.

Setor turístico robusto: é um dos destinos turísticos mais populares do mundo, oferecendo oportunidades de investimento nos setores hoteleiro, restaurantes, entretenimento e imobiliário.

Setor tecnológico em crescimento: o país está experimentando um crescimento significativo no setor tecnológico, com *startups* emergentes e centros de inovação em cidades como Barcelona e Madri, oferecendo oportunidades para investidores interessados em tecnologia e empresas emergentes.

Qualidade de vida: a Espanha é conhecida por sua excelente qualidade de vida, com um clima agradável, uma rica cultura, uma deliciosa gastronomia e um estilo de vida relaxado, tornando-a atraente tanto para investidores quanto para profissionais que desejam se mudar para o país.



Mercado imobiliário atrativo: após a crise econômica, o mercado imobiliário espanhol se recuperou e oferece oportunidades de investimento, especialmente em áreas turísticas e metropolitanas.

Em resumo, investir na Espanha pode ser atrativo devido à sua estabilidade econômica e política, localização estratégica, infraestrutura desenvolvida, próspero setor turístico, crescente setor tecnológico, programas de incentivo governamentais e a qualidade de vida que oferece.

“
Como em qualquer investimento, é importante realizar uma análise completa e considerar os riscos associados antes de tomar uma decisão.
”

Principais setores de **oportunidade**

Os principais e potenciais setores de investimento na Espanha incluem:

Turismo e hotelaria: como um dos destinos turísticos mais populares do mundo, há oportunidades de investimento em hotéis, restaurantes, atividades de lazer e turismo rural.

Tecnologia e telecomunicações: o setor tecnológico espanhol está em crescimento, oferecendo oportunidades em áreas como desenvolvimento de *software*, inteligência artificial, cibersegurança e telecomunicações.

Energias renováveis: com grande potencial em energia solar e eólica, este setor é promissor para investimentos em projetos de energias renováveis e tecnologias limpas.

Indústria alimentícia e bebidas: reconhecida por sua rica tradição gastronômica e produção de vinhos e azeites de alta qualidade, há oportunidades para investir na produção e exportação de alimentos e bebidas *gourmet*.





Bens imobiliários: apesar da crise econômica, o mercado imobiliário espanhol se recuperou e continua atraente para investimentos, especialmente em áreas turísticas e metropolitanas.

Saúde e biotecnologia: com uma população envelhecida e aumento na demanda por serviços de saúde, este setor oferece oportunidades em áreas como cuidados médicos, telemedicina e pesquisa biomédica.

Indústria automobilística e aeroespacial: a Espanha possui uma sólida indústria nesses setores, com oportunidades de investimento na produção de veículos elétricos, componentes aeroespaciais e tecnologias de mobilidade.

Educação e formação: com uma crescente demanda por educação e treinamento, especialmente em idiomas e tecnologia, este setor oferece oportunidades em instituições educacionais, plataformas de aprendizagem *online* e programas de formação profissional.

“

Esses são apenas alguns dos setores principais e potenciais para investimento na Espanha. É essencial realizar uma análise abrangente do mercado e considerar os fatores econômicos, sociais e políticos antes de tomar decisões de investimento.

”

Obtenção dos registros básicos para investimento

Para investir na Espanha, é importante completar vários registros básicos e cumprir com certos requisitos legais e administrativos. Abaixo estão listados alguns dos registros fundamentais necessários para o investimento no país:

Registro Mercantil: se o investimento envolver a criação de uma empresa ou sociedade na Espanha, é necessário registrá-la no Registro Mercantil correspondente à província onde está localizada a sede social da empresa. Este registro inclui informações sobre a constituição da empresa, os estatutos sociais, o órgão de administração e outros detalhes relevantes.

Registro de Investimentos Estrangeiros: alguns investimentos estrangeiros na Espanha devem ser registrados no Registro de Investimentos Estrangeiros da Secretaria de Estado do Comércio. Este registro tem como objetivo recolher informações sobre o investimento estrangeiro no país e pode ser obrigatório dependendo da natureza, do valor do investimento e da sua origem.

Registro de Empresas e Trabalhadores Autônomos (RETA): se o investimento for realizado como trabalhador autônomo ou empresário individual, é necessário se registrar no RETA. Este registro é necessário para o pagamento de impostos e contribuições à segurança social.

Registro de Propriedade: se o investimento envolver a aquisição de imóveis, é necessário assinar uma escritura notarial e registrar a titularidade correspondente. Este registro garante a segurança jurídica e a titularidade dos ativos imobiliários.

Registro de Patentes e Marcas: se o investimento envolver a criação ou uso de marcas comerciais ou patentes, é importante registrá-las no Escritório Espanhol de Patentes e Marcas (OEPM) para proteção em nível nacional ou no Escritório de Propriedade Intelectual da UE (EUIPO) para proteção em nível europeu. Isso protege os direitos de propriedade industrial associados ao investimento.

Registro de Atividades Econômicas: algumas atividades econômicas específicas podem exigir registro adicional no Registro de Atividades Econômicas (IAE) correspondente. Isso é necessário para o cumprimento fiscal e regulatório de certas atividades empresariais.

“

É importante ter em mente que os requisitos e processos podem variar de acordo com a natureza e o escopo do investimento, bem como a estrutura legal e fiscal da empresa. A Feliu N&I é especialista em investimentos na Espanha, entre em contato para obter orientação específica sobre os registros e trâmites necessários para cada caso particular.

”

Abertura de empresas

Dependendo do investimento a ser realizado, é necessário analisar as alternativas existentes. Algumas das opções mais comuns incluem:

Criar uma sucursal ou filial de uma empresa estrangeira: um investidor estrangeiro pode optar por estabelecer uma sucursal ou filial de sua empresa na Espanha. Isso implica registrar a empresa no Registro Mercantil espanhol e cumprir com os requisitos legais e fiscais correspondentes. Essa opção pode ser adequada para empresas que desejam expandir suas operações para a Espanha mantendo sua estrutura empresarial existente.

Constituir uma Sociedade Limitada (S.L.) ou Sociedade Anônima (S.A.): uma alternativa é criar uma empresa espanhola independente, como uma sociedade limitada (S.L.) ou sociedade anônima (S.A.). Isso envolve redigir os estatutos sociais, registrar a empresa no Registro Mercantil e cumprir com os requisitos legais e fiscais aplicáveis. Essa opção pode ser adequada para investimentos de maior porte ou que exijam uma estrutura empresarial independente na Espanha.

Investimento por meio de um veículo de investimento: em alguns casos, os investidores estrangeiros podem optar por realizar o investimento por meio de um veículo de investimento, como um fundo de investimento, uma sociedade de investimento ou uma *joint venture* com parceiros locais. Essa opção pode oferecer vantagens em termos de diversificação de riscos, acesso a financiamento e cumprimento de regulamentações específicas.

“

É importante avaliar cuidadosamente cada alternativa e considerar fatores como a natureza e o alcance do investimento, os requisitos legais e fiscais, as considerações de gestão e operacionais, bem como as implicações em termos de responsabilidade e proteção de ativos.

”

Parcerias

Ao investir na Espanha, é importante que as empresas e empresários busquem certos tipos de apoio e parcerias para facilitar o processo e maximizar as oportunidades de sucesso. Alguns destes incluem:

Parcerias locais: estabelecer parcerias com parceiros locais pode ser benéfico para entender o mercado espanhol, acessar redes de contatos locais e superar barreiras culturais e linguísticas. Os parceiros locais podem fornecer conhecimentos e recursos que são essenciais para o sucesso empresarial na Espanha.

Redes de negócios e associações setoriais: participar de redes de negócios e associações setoriais pode oferecer oportunidades para estabelecer contatos, compartilhar conhecimentos e experiências, e acessar recursos e oportunidades de colaboração no mercado espanhol.





A Feliu N&I é o parceiro integral para aqueles que desejam investir na Espanha. Com seu conhecimento especializado e experiência no mercado espanhol, a empresa está comprometida em fornecer o apoio necessário para que seu investimento seja um sucesso.



Comércio exterior

Importar para o **Brasil**

A inteligência especializada em um planejamento logístico e tributário eficaz para a entrada de produtos importados no mercado brasileiro é um diferencial competitivo importante para o sucesso deste tipo de negócio no país.

A logística integrada permite a coordenação estratégica do fluxo logístico total ou parcial de uma empresa, visando agilidade no processo, mitigação de riscos e redução de custos. A operação integrada é caracterizada pela combinação de atividades da cadeia - no processo desde a aquisição de insumos e produtos, controle, movimentação, armazenagem e distribuição.

A logística integrada permite ao operador uma visão global e coordenada voltada ao ganho total da cadeia.



Unificação do processo de logística e da cadeia de suprimentos

A integração dos elos da cadeia de suprimentos tem por objetivo antecipar movimentos e evitar rupturas nos processos operacionais, bem como garantir a agilidade nas fases de recebimento, expedição e distribuição. Esta unificação dos processos logísticos proporciona visibilidade de todas as etapas da cadeia de suprimentos, melhor planejamento, agilidade e celeridade nas respostas.

Principais impostos no Brasil

Os principais impostos que incidem sobre a distribuição de produtos no Brasil são:



Planejamento tributário e seus ganhos

Este conjunto de sistemas legais visa reduzir, ao mínimo necessário, o volume de tributos (impostos, taxas e contribuições) pagos por uma operação industrial, comercial ou logística, dentro do que a lei permitir.

Os tributos representam, em média, 33% do faturamento das empresas no Brasil. Desta forma, com menos pagamento de impostos, os ganhos são obtidos com a oferta do produto por um valor mais competitivo ao mercado.

Um exemplo prático e comum no planejamento tributário é transferir o faturamento do dia 30 (ou 31) de um mês para o 1º dia do mês subsequente, ganhando 30 dias adicionais para pagamento dos impostos.

Impacto da logística na gestão dos custos operacionais

A logística desempenha um papel importante na gestão de custos operacionais, visando a otimização do desempenho a custos mínimos. A redução dos custos de armazenagem é essencial, pois estoques bem gerenciados permitem um controle eficaz e planejamento de compras, evitando produtos parados em armazéns.

Para aumentar a rentabilidade, é vantajoso operar com estoque mínimo, como em importações com vendas já garantidas. No entanto, em mercados que não permitem essa abordagem, a necessidade de estoque regulador e investimento adicional em compras pode impactar no resultado dos negócios.

Sourcing

O processo de importação começa com o *sourcing*, a escolha de fornecedores internacionais confiáveis. É fundamental avaliar pessoalmente esses fornecedores, visitar suas instalações e revisar referências de outros compradores para garantir qualidade e custo adequados. Empresas de *sourcing* especializadas no Brasil podem simplificar esse processo.

Após a seleção do fornecedor, negociam-se preços e formas de pagamento, considerando câmbio, modalidades de pagamento internacional e *incoterms*, responsáveis por regularem as condições e limites de direitos e obrigações entre as partes nas operações de exportação (no país de origem) e de importação (no Brasil).

No Brasil, o planejamento de custos operacionais e tributação é mais complexo, incluindo regimes especiais e incentivos regionais. É crucial identificar o processo de importação, local de entrada, requisitos regulatórios e planejar o centro de distribuição.

Parceiros logísticos são essenciais para garantir o sucesso das operações, desde o país de origem até a gestão de estoques e transporte no Brasil.



Regras de importação

Principais modalidades de importação para o Brasil



O primeiro passo para efetuar qualquer importação, própria ou através de uma *Trading*, é a obtenção do Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros da Receita Federal do Brasil (RADAR) para que uma empresa possa praticar atividades de comércio exterior no Brasil. A habilitação deve ser requerida através do Sistema Habilita e automaticamente é informado qual o tipo de habilitação concedida.

Veja abaixo como funcionam as principais modalidades de importação para o Brasil e como estão organizados os processos das transações comerciais internacionais.

Importação própria: nesta modalidade, o comprador importa produtos para uso, industrialização ou revenda, assumindo todos os riscos e custos com recursos próprios (em caixa ou por linhas de crédito bancário). A importação própria obriga o pagamento de tributos relativos à operação, como Imposto de Importação, IPI, PIS/COFINS e ICMS, que podem gerar créditos tributários utilizados nas vendas subsequentes. O tratamento tributário varia de acordo com a classificação da empresa importadora.

Importação através de *Trading Companies*: importação através de *Trading* oferece duas submodalidades (por encomenda, e por conta e ordem de terceiros), cada uma com regras distintas para atender às necessidades das empresas, como compra de mercadorias já nacionalizadas, terceirização de atividades operacionais ou operações estruturadas com suporte financeiro, fiscal e tributário fornecido pelas *Tradings*, conforme a Instrução Normativa nº 1861/2018.

Importação por conta e ordem de terceiros: a empresa contratada realiza o despacho aduaneiro de mercadorias estrangeiras adquiridas por outra pessoa (física ou jurídica), atuando em nome dessa terceira parte. A *Trading* assume a gestão operacional e unifica os custos em uma única nota fiscal de transferência. A propriedade da mercadoria sempre pertence ao adquirente, e a *Trading* atua como uma intermediária na importação. São emitidas duas notas fiscais, sendo uma para a transferência da mercadoria para o adquirente e outra para o serviço de gestão prestado pela *Trading Company*.

Importação por encomenda: uma empresa importadora é contratada para realizar o despacho aduaneiro de mercadorias estrangeiras que ela adquiriu no exterior com seus próprios recursos, com o objetivo de revendê-las a um comprador pré-determinado no Brasil. A *Trading Company* atua como importadora, assumindo o risco da operação, e a propriedade e posse das mercadorias pertencem a ela. O contrato referente a essa operação deve ser apresentado à Receita Federal para vincular os CNPJs envolvidos. Nesta modalidade, a *Trading* realiza toda a operação em seu nome e com seus recursos.

Documentação necessária na logística de importação no Brasil

Basicamente, os documentos exigidos pela alfândega brasileira para permitir a entrada de produtos estrangeiros no país são: fatura comercial, *packing list* e conhecimento de transporte internacional, sendo todos obrigatórios para o desembaraço aduaneiro. A alfândega brasileira é muito rigorosa e exige que estes documentos sejam apresentados em via original.



Informações que devem estar mencionadas na *invoice* e *packing list*

- ✓ Data de emissão
- ✓ Dados completos do exportador
- ✓ Dados completos do importador
- ✓ *Incoterm*
- ✓ Meio de transporte (aéreo, marítimo, rodoviário ou ferroviário)
- ✓ Termo de pagamento
- ✓ Moeda
- ✓ Informação bancária do exportador
- ✓ Descrição das mercadorias
- ✓ Quantidade unitária e total dos itens embarcados
- ✓ Peso líquido e bruto
- ✓ Valor unitário e total
- ✓ Nome e endereço do fabricante (se diferente do exportador)

Alguns produtos demandam, previamente ao embarque, a emissão de determinados certificados e licenças obrigatórias.

Licença de importação: documento eletrônico gerado via Siscomex, necessário para importar produtos sujeitos ao controle de órgãos governamentais. Essa licença deve ser emitida antes do embarque e é válida por 60 dias após a aprovação. Diferentes órgãos governamentais podem exigir diferentes documentos, dependendo da natureza da mercadoria, para garantir a conformidade com as normas brasileiras.

Certificado de origem (CO): documento essencial para comprovar a origem das mercadorias em acordos comerciais entre países e garantir vantagens fiscais ao importador, como redução/isenção do imposto de importação, facilitando o acesso preferencial das mercadorias ao mercado estrangeiro. O CO deve ser solicitado pelo importador ao fabricante e emitido por um órgão governamental (ou entidade de classe) no país de fabricação, certificando a origem do produto.

Autorização, coordenação e monitoramento do transporte internacional: com o material pronto para embarque, com todos os documentos e permissões necessárias, uma autorização de embarque é enviada para o exportador e para o agente de cargas responsável pelo transporte internacional. O embarcador coordena o embarque, reservando espaço em navio/avião, e o importador monitora a chegada da mercadoria e inicia os procedimentos de nacionalização. O tratamento tributário depende dos estados de entrada e destino, e o local de desembarço (zona primária ou secundária) afeta os custos e os requisitos específicos, como inspeções regulatórias e etiquetagem.

Não planejar corretamente o local de entrada e seu respectivo local de desembarço, poderá inviabilizar a importação ou gerar aumento do custo logístico.

Passo a passo da mercadoria quando chega no Brasil

Apresentação dos documentos de embarque: tanto para nacionalização em zona primária quanto para efetuar procedimentos de transferência para zona secundária, o importador, através de seu despachante aduaneiro, deve submeter o jogo de documentos de embarque originais à alfândega.

Nacionalização: através de um despachante aduaneiro devidamente cadastrado na Receita Federal, o importador deve submeter as mercadorias à análise da Receita Federal Brasileira. Esta análise é feita primeiramente através de registro dos itens importados no sistema Siscomex. Em seguida, o sistema gera, de forma aleatória, um canal de parametrização que definirá como se dará a nacionalização.

Parametrização: verde - mercadoria automaticamente nacionalizada, sendo necessária apenas a apresentação dos documentos para retirada da mercadoria do recinto alfandegado; amarelo - fiscalização faz a análise da documentação, comparando as informações constantes nos documentos com as informações registradas no Siscomex; vermelho - além da análise documental feita no canal amarelo, é necessária a vistoria física da mercadoria, conferindo se as informações no Siscomex, documentos e constantes nas mercadorias estão em acordo.





A Columbia Trading tem larga experiência em diversos segmentos que utilizam Comércio Exterior de forma intensiva e oferece soluções completas desde 1999. Está entre as três maiores companhias do setor no Brasil e faz parte de um grupo que é referência mundial em soft commodities, que está presente em mais de 40 países.

Exportar para a **Espanha**

Ao longo dos anos, as empresas brasileiras têm percebido a importância do mercado externo para a expansão e diversificação de seus negócios. Além de gerar riqueza, a exportação proporciona vantagens como otimização do parque industrial, melhora no escoamento da capacidade ociosa, menor impacto da sazonalidade, mitigação de riscos, antecipação às práticas da concorrência e o incremento da competitividade no mercado interno. Explorar novos mercados implica conhecer diferentes realidades, parceiros comerciais, tecnologias e padrões internacionais, contribuindo para o crescimento e valorização da marca tanto nacional quanto internacionalmente.

Espanha como mercado potencial para as exportações brasileiras

Nesse sentido, o mercado espanhol e sua posição como plataforma europeia é uma importante porta de entrada para as empresas brasileiras. Atualmente, a Espanha é o sétimo país no destino das exportações brasileiras e o terceiro maior investidor estrangeiro no Brasil. Tal investimento demonstra a importância conferida ao Brasil e alicerça as relações comerciais bilaterais.

A Espanha tem uma economia consolidada. Está entre as 15 maiores do mundo e as cinco maiores da União Europeia, o que representa um mercado amplo, diversificado e atrativo para produtos e serviços. Sua posição geográfica, dentro da União Europeia (UE), e o euro como moeda conferem uma vantagem competitiva para acessar outros mercados dentro da UE, e também o mercado africano.

O setor industrial espanhol é altamente desenvolvido e internacionalizado, favorecendo a aliança entre empresas brasileiras com suas congêneres espanholas. Oferece incentivos fiscais e financeiros para empresas estrangeiras e possui três importantes portos, que facilitam a logística. Além disso, tem impulsionado o diálogo e a cooperação com empresas brasileiras em ciência e tecnologia. Por tais fatores, o ambiente de negócios espanhol se mostra altamente favorável às exportações brasileiras e/ou à sua internacionalização.

Principais oportunidades para as exportações brasileiras na Espanha

Os setores de combustíveis (especialmente petróleo), alimentos e bebidas (milho, soja e farelo de soja, e café, sendo destaques) e matérias brutas (especialmente minérios de cobre e resíduos de aço) estão entre as principais oportunidades para as exportações brasileiras na Espanha.

O Brasil concentra suas exportações à Espanha em produtos que não são fornecidos por seus vizinhos da UE e China. A concorrência do Brasil está mais relacionada aos produtos fornecidos pelos EUA (petróleo e soja), Nigéria (petróleo), Canadá (soja) e Ucrânia (milho).

Em 2023, os principais produtos brasileiros exportados para Espanha foram:



Dados ComexStat

No comércio exterior de serviços, que tem crescido ao longo dos anos, o destaque das exportações para a Espanha concentra-se nos serviços profissionais e de manutenção e reparos, como as áreas de tecnologia da informação, *design*, arquitetura, *design* de interiores, educação, entretenimento, consultoria de negócios, desenvolvimento de produtos, desenvolvimento de carreiras, viagem e turismo, transporte e bancários/financeiros.

Tipos de serviço	US\$ milhões				
	2019	2020	Var. %	Part. %	
				2019	2020
Outros serviços de negócio, inclusive arquitetura e engenharia	15.712	13.461	-14,3	45,8	47,3
Transportes	5.559	5.061	-9	16,2	17,8
Viagens	5.995	3.044	-49,2	17,5	10,7
Telecomunicação, computação e Informações	2.574	2.524	-1,9	7,5	8,9
Serviços de manutenção e reparo	477	1.191	149,6	1,4	4,2
Serviços financeiros	1.011	829	-18	2,9	2,9
Serviços de propriedade intelectual	641	634	-1,1	1,9	2,2
Serviços governamentais	680	611	-10,1	2	2,1
Seguros	970	581	-40,1	2,8	2
Serviços culturais, pessoais e recreativos	518	411	-20,8	1,5	1,4
Aluguel de equipamentos	123	98	-20,7	0,4	0,3
Construção	30	17	-43,8	0,1	0,1
Serviços de manufatura sobre insumos físicos pertencentes a outros	19	10	-44,3	0,1	0
Total	34.309	28.473	-17	100	100

Dados Banco Central do Brasil



Estratégias de exportação para a Espanha

A Espanha não é um mercado centralizado, único e homogêneo. Por isso, para exportar para a Espanha, é essencial compreender suas práticas comerciais, regulamentações técnicas, e características regionais diversificadas, como hábitos de consumo, capacidade de compra e cultura. Uma pesquisa de mercado é importante para avaliar a situação atual, perspectivas do produto e definir estratégias de marketing. Participar de feiras setoriais também é altamente recomendado para conhecer produtores locais, concorrentes e potenciais clientes.

Visite o site <https://www.nfeiras.com/> para conhecer a relação de feiras setoriais que ocorrem na Espanha.

O plano estratégico definirá os custos envolvidos no processo de exportação, as etapas a serem obrigatoriamente cumpridas e a estrutura organizacional exigida para o sucesso da operação.

Existem três modalidades de exportação que as empresas podem adotar para levar seus produtos ao mercado internacional.

Direta: quando o fabricante é o responsável direto e legal pela operação, respondendo diretamente por todas as etapas da exportação. Exige uma estrutura interna capacitada.

Indireta: participam o fabricante e a *Trading Company*, que operacionaliza a exportação. A comercial exportadora é uma grande aliada, pois são conhecedoras das exigências internacionais e operam por segmento de produto.

Consórcio de exportação: reunião de pequenas e médias empresas de uma determinada região e segmento de produtos para viabilizar suas exportações, com objetivo de reduzir custos operacionais e atender demandas superiores à sua capacidade produtiva.



As empresas brasileiras devem estar devidamente registradas no RADAR para que possam operar no comércio exterior, exportando e/ou importando.

Os documentos exigidos para as operações de exportação, tanto pela aduana brasileira como pela aduana espanhola são:

- > Fatura proforma ou Proforma *invoice*: contendo as condições da negociação. O aceite deste documento sinaliza o início da operação
- > Fatura comercial ou *Commercial invoice*
- > Contrato de prestação de serviços e SLA (*Service Level Agreement*) para exportação de serviços
- > Romaneio ou *Packing list*
- > Conhecimento de embarque
- > Certificado ou apólice de seguro de transporte, para operações com *Incoterms* CIF – CIP – DAP – DDP – DPU
- > Certificado de origem
- > Nota fiscal de exportação – uso somente no Brasil
- > Declaração Única de Exportação (DU-E) – uso somente no Brasil
- > Comprovante de Exportação (CE) – uso somente no Brasil
- > Certificado de fumigação para *pallets* de madeira
- > Certificados exigidos pelo importador, de acordo ao produto, emitidos pelos órgãos anuentes brasileiros



O mercado espanhol, assim como o brasileiro e os demais mercados internacionais, possui níveis de proteção às importações que variam conforme o interesse, necessidade e controle de cada um. As normas de controle adotadas pela Espanha são relativamente similares às adotadas pelo Brasil nas importações. A maior diferença está nas alíquotas e na quantidade de impostos, que estão abaixo das praticadas no Brasil.

Para as mercadorias importadas e provenientes de países não membros da UE, a declaração de importação é feita no Documento Único Administrativo (DUA) pelo importador ou seu representante. Todas as importações estão sujeitas a inspeções pelas autoridades aduaneiras e, após a inspeção e pagamento dos tributos, a mercadoria é liberada imediatamente para livre circulação.

Carga tributária básica na importação

Direito aduaneiro

Os produtos serão agravados pelo Direito aduaneiro (Imposto de importação) cujas alíquotas variam em função de sua classificação na Tarifa Integrada da Comunidade (TARIC), que indica também as disposições regulamentares aplicáveis a determinado produto, quando importado para o território aduaneiro da UE, inclui as disposições do Sistema Harmonizado (SH) e as contidas na regulamentação comunitária específica, tais como: suspensões, contingentes, cotas e preferências, direitos *antidumping* etc.

A TARIC é publicada anualmente e atualizada frequentemente. Pode ser consultada no banco de dados da *Taxation and Customs Union* no site da *European Union* https://taxation-customs.ec.europa.eu/index_en.

IVA

Impuesto sobre el Valor Añadido (Imposto sobre o Valor Acrescentado), imposto indireto aplicado em três níveis:

1º IVA “geral” de 21%: aplicado em todas as transações que envolvem bens e serviços para as quais não existe regulamentação especial.

2º IVA “reduzido” de 10%: aplicado basicamente a alguns produtos alimentícios, produtos sanitários, no transporte de passageiros, na maioria de serviços de hotelaria e na construção de novas residências.

3º IVA “super-reduzido” de 4%: aplicado aos bens de primeira necessidade, como verduras, leite, pão, fruta, livros, jornais e especialidades farmacêuticas.

A Europa tem barreiras tarifárias e não-tarifárias para importação de produtos de outros países fora do bloco da União Europeia. As barreiras não-tarifárias que a UE impõe são principalmente as Medidas Sanitárias e Fitossanitárias que abordam a segurança alimentar e os padrões de saúde animal e vegetal. A UE também estabelece medidas de rastreabilidade, certificação e conformidade com regras próprias.

Outras taxas e gravames à importação

Direitos específicos: são tributos que incidem sobre produtos que a UE visa a proteger.

Medidas compensatórias: são taxas adicionais, cuja imposição resulta de investigação das autoridades comunitárias sobre mercadorias que recebem subsídios no país de origem.

Direitos antidumping: trata-se de taxa adicional de importação aplicada a mercadorias importadas a preços inferiores ao praticado no mercado doméstico exportador.

Direitos adicionais: são taxas que incidem sobre mercadorias que requerem uma tarifa adicional ao valor já aplicado. Esses tributos são consequência da aplicação da Política Agrícola Comunitária.

Licenciamento: estando o despacho aduaneiro de mercadorias condicionado à apresentação de uma Licença de Importação (LI), esta deve ser autorizada pela Dirección General de Comercio Internacional y de Inversiones – Secretaría General de Comercio Exterior. Dependendo da categoria do produto, outros Ministérios também estão aptos a emití-las.

Importações proibidas: artigos falsificados, objetos de qualquer natureza contendo imagens pornográficas envolvendo menores, amianto ou produtos contendo amianto, produtos contendo substâncias perigosas como sais de chumbo e níquel, vegetais e suas preparações (cascas de árvores, sementes, terras), cuja importação seja proibida, produtos de origem animal, objeto de proibições regulamentares nacionais ou comunitárias, em vigor.

A importação de alguns produtos pode ser alvo de controle comunitário, por decisão do Conselho ou da Comissão Europeia, sempre que esses organismos considerem que a evolução das importações de um determinado produto represente uma ameaça aos produtores comunitários de produtos similares ou competidores. A vigilância pode consistir tanto em um controle a priori, quanto a posteriori (vigilância estatística).

A UE pode, eventualmente, aplicar regimes de contingenciamento, preferenciais ou autônomos, para determinados produtos que estejam experimentando escassez de oferta no mercado europeu. Nesses casos, há uma redução ou até nulidade dos direitos aplicados. Por outro lado, a UE pode também estabelecer cotas máximas de importação para produtos sensíveis. Em ambas as situações o importador deverá obter licença de importação comunitária.

Para informações sobre tarifas alfandegárias, cotas tarifárias, soluções comerciais, requisitos regulatórios e regimes preferenciais aplicáveis ao seu produto consulte o Market Access Map – um dos maiores bancos de dados mundiais sobre condições de acesso ao mercado.



A importação via postal de amostras de pequeno ou nenhum valor comercial (inferiores a €60 e 20kg por embalagem, aproximadamente US\$70) podem ser importadas com isenção de tarifas aduaneiras e licença de importação.

As de valor inferior a €150 (aproximadamente US\$200) passam por um procedimento de desembaraço simplificado, e as demais passam pelo procedimento normal através do preenchimento do Documento Único Administrativo (DUA).

A livre circulação de bens e serviços só é possível dentro dos países da União Europeia.

Ilhas Canárias, Ceuta e Melilla, embora façam parte do território da UE, têm um sistema aduaneiro e fiscal diferente do continente espanhol e da Europa. Em vez do IVA, aplica-se o Imposto sobre a Produção, Serviços e Importações (IPSI) ou outros impostos especiais.



Litígios e arbitragem comercial

Todo contrato de exportação deve especificar qual legislação aplicar em caso de conflito, se a brasileira ou a espanhola, devendo incluir cláusula de resolução de litígios e referência ao respectivo foro. Em caso de desacordo, de não cumprimento do contrato ou de inexistência de cláusula formal para solução de litígios, as partes envolvidas poderão tentar resolver o problema por acordo amistoso.



Conte sempre com uma rede de apoio

Há vários parceiros intervenientes especializados em todas as etapas da operação do comércio exterior que podem ajudar o empresário brasileiro na coordenação de sua atividade exportadora.

Uma rede de apoio sólida é uma parte valiosa de qualquer estratégia de negociação internacional. Isso inclui o envolvimento de órgãos governamentais e agências de promoção de exportações que podem fornecer informações e assistência essenciais.

A Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil tem desempenhado um importante papel na divulgação de informações e aproximar os empresários brasileiros à realidade do mercado espanhol.



A Dahll Internacional possibilita aos seus clientes uma estrutura qualificada que executa e otimiza todos os procedimentos operacionais necessários à importação e exportação de bens e serviços. Para as empresas estrangeiras é proporcionada toda assessoria necessária para a identificação de parceiros, procurement, dados mercadológicos, além de suporte e facilitação para o início de suas atividades no Brasil.

Logística Internacional

Logística internacional é o ramo da logística que tem como objetivo tratar do comércio internacional, ligando fabricantes aos seus parceiros da rede industrial, como fornecedores, transportadores e operadores em diversos pontos do mundo. Ela leva em consideração diversos fatores que influenciam essa prática comercial, tais como o desenvolvimento constante da tecnologia de informação, transporte, movimentação e armazenagem.

A logística internacional acontece entre dois ou mais países onde a regulamentação que deve ser seguida para envio de cargas é baseada nas políticas e legislação de comércio exterior.

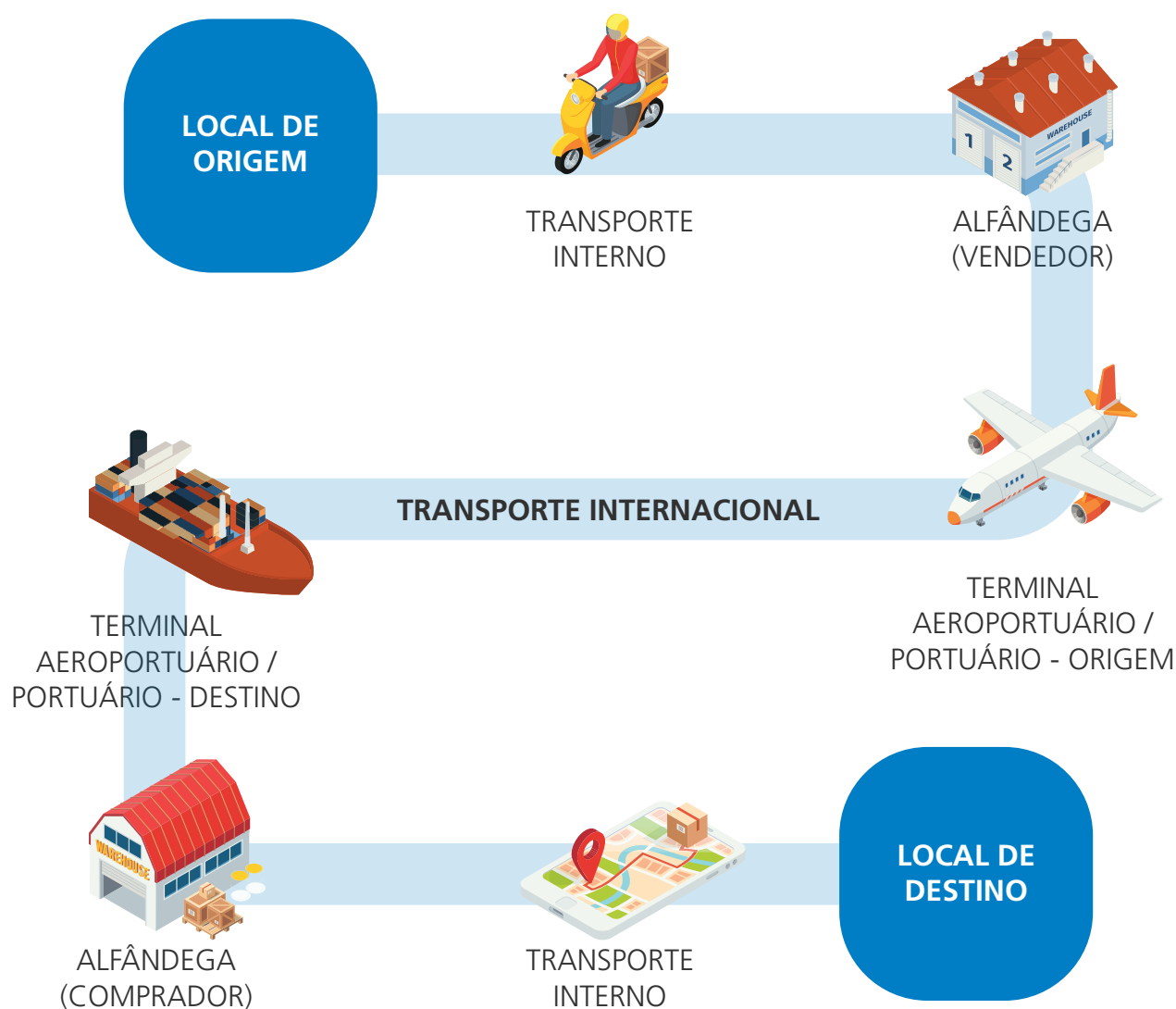
Atua como uma atividade fortemente estratégica, exigindo efetividade, transparência e *performance*. Ela contribui também para alavancar os resultados da empresa. Porém, se a atuação for falha, pode ser determinante para o fracasso da estrutura empresarial do comércio exterior.

Com a globalização, os mercados estão cada vez mais competitivos e com mudanças que vão ocorrendo cada vez mais rapidamente, obrigando as empresas a procurar maneiras que possibilitem a sua sobrevivência.

Negociar e garantir transporte e armazenagem internacionais de qualidade, eficiência e preço competitivo é um fator essencial para garantir a viabilidade das operações de comércio exterior, tanto na importação como na exportação.



Passo a passo do fluxo logístico de importação e exportação a partir do Brasil



Passo a passo do processo de importação de um produto espanhol para o Brasil

NEGOCIAÇÃO:

o exportador e o importador definem as condições da operação (INCOTERM, formas de pagamento e prazos de entrega)

Importador verifica a necessidade da Licença de Importação (LI)

Importador autoriza o embarque da mercadoria no exterior

Mercadoria chega no Brasil (importador define em que zona aduaneira irá realizar o desembaraço da importação)

Importador solicita autorização para o órgão anuente através do registro da LI

Despachante aduaneira registra a Declaração de Importação (DI) (recolhimento dos impostos de importação conforme NCH)

Órgão anuente autoriza a importação?

SIM

NÃO

Importador cancela o processo de importação

Parametrização via SISCOMEX
(● vermelho, ● amarelo, ● verde ou ● cinza)*

Conferência aduaneira de acordo com o canal de parametrização

Desembaraço aduaneiro (liberação da mercadoria)

Entrega da mercadoria para o importador

- Vermelho: conferência documental e física
- Amarelo: conferência documental
- Verde: liberação automática
- Cinza: processo administrativo, conferência documental e física

Requisitos para importação do vinho

- Legislação e requisitos do importador
- Legislação aplicável à importação de bebidas
- Documentação necessária
- Certificação de origem, indicações geográficas e comprovante de tipo e regionalidade
- Procedimentos do sistema de importação
- Aspectos legais e sistema de certificação da importação

Legislação e requisitos do importador

Para comercializar bebidas no Brasil, é necessário registro no Ministério da Agricultura e no Siscomex. As mercadorias devem cumprir normas de qualidade e identidade da legislação vigente.

Antes da importação, o exportador deve garantir conformidade com requisitos legais brasileiros. Durante o trânsito, são emitidos documentos aduaneiros e solicitada análise ao Ministério da Agricultura. Após a chegada, a carga é verificada e o processo de importação é finalizado.

Legislação aplicável à importação de bebidas

A Instrução Normativa nº 39 de novembro de 2017, estabelece as regras para controle e fiscalização do comércio internacional de produtos agropecuários pelo Departamento de Vigilância Agropecuária Internacional (Vigiagro).

O manual do Vigiagro detalha o processo de importação de bebidas, vinhos e derivados da uva e do vinho, incluindo documentos necessários e procedimentos de amostragem. Ele também aborda o controle e as ações em casos de liberação, notificação, proibição e devolução de mercadorias.

É importante destacar que as notificações fiscais devem ser corrigidas dentro de 15 dias, caso contrário, a mercadoria pode ser proibida de entrar no Brasil.

Documentação necessária

Para realizar a importação de produtos agropecuários, é fundamental apresentar uma série de documentos. Isso inclui o requerimento LPCO, a licença de importação emitida pelo Siscomex, o conhecimento de carga e a fatura comercial.

No caso específico de bebidas, além desses documentos, há uma lista adicional de requisitos. É necessário ter em mãos o registro do estabelecimento do importador emitido pelo Ministério da Agricultura do Brasil, o certificado de origem do produto fornecido pelo país de origem e o certificado de análise do produto realizado por organismos autorizados no exterior.

Vale ressaltar que os documentos específicos podem variar de acordo com as regulamentações do país de origem, incluindo itens como prazo de depositário e certificados de envelhecimento e tipicidade do produto.





Certificação de origem, indicações geográficas e comprovante de tipo e regionalidade

O artigo 14 da Instrução Normativa nº 67 de 2018 estipula que para importar é necessário solicitar o certificado de inspeção de importação via Portal de Serviços, após verificação de documentos como laudo laboratorial e certificados de origem e análise.

O certificado de análise pode ser emitido por laboratórios estrangeiros registrados no Siscole. O certificado de origem pode ser emitido por órgãos habilitados no Siscole ou por Câmaras de Comércio espanholas para vinhos espanhóis. Vinhos estrangeiros devem cumprir os requisitos brasileiros ou possuir certificado do país de origem.

Produtos com indicação geográfica estão isentos de algumas exigências. Importações não podem conter aditivos ou contaminantes fora da legislação brasileira. Produtos fora das normas brasileiras podem ser comercializados se possuírem indicação geográfica ou declaração de tipicidade e regionalidade.

Procedimentos do sistema de importação

O processo de importação de vinho pode ser completo, com amostragem obrigatória, ou simplificado, sem amostragem, exigindo apenas um documento de isenção. Na importação completa, a amostragem é feita pela equipe de fiscalização do Ministério da Agricultura brasileiro no momento da chegada da mercadoria ao país.

Em situações excepcionais, como transporte em contêineres-tanque, a inspeção pode ocorrer no local de destino. Os requisitos para a amostragem obrigatória são definidos pelo artigo 13 da Instrução Normativa nº 67 de 5 de novembro de 2018. Após a amostragem e emissão do certificado de importação, a mercadoria pode ser comercializada no Brasil, com validade de até um ano para produtos não alcoólicos e até três anos para produtos alcoólicos.

Aspectos legais e sistema de certificação da importação

O Certificado de Inspeção de Importação (CII) é emitido pelo Ministério da Agricultura do Brasil após análise para verificar se o produto importado atende às leis brasileiras. O pedido do CII para bebidas deve ser feito pelo importador, e o Ministério realiza amostragem e análise laboratorial antes de conceder a aprovação.

Requisitos para importação do azeite de oliva

- Lei de classificação vegetal
- Registro dos importadores
- Rotulagem de produtos
- Rotulagem nutricional
- Rotulagem ecológica
- Requerimento de qualidade
- Requisitos sanitários
- Licença de importação
- Procedimentos no destino e documentação para despacho
- Tributos

Lei de classificação vegetal

A Lei nº 9.972 de 25 de maio de 2000 (Lei de Classificação Vegetal), emitida pelo MAPA, estabelece a classificação de produtos, subprodutos e resíduos vegetais de valor econômico. Uma vez que o azeite de oliva é um produto padronizado de acordo com o padrão oficial de classificação, sua classificação é necessária.

Registro dos importadores

Importadores e distribuidores de azeite de oliva no Brasil devem se registrar no CGC/MAPA para despachar mercadorias, conforme as Instruções Normativas 9/2019 e 97/2020 (que especifica o registro obrigatório para importadores e distribuidores de azeite de oliva).

Rotulagem de produtos

Para garantir a conformidade com os padrões regulatórios de rotulagem de produtos, especialmente de azeite, é essencial consultar a Norma Interna do Departamento de Produtos de Origem Vegetal (DIPOV) do MAPA, a Instrução Normativa 1 de 2012 para diretrizes específicas de rotulagem de azeite, e as regulamentações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), detalhadas na seção 2.1 da legislação de alimentos.

Além disso, a Carta Circular DIPOV 81/2015 fornece orientações adicionais para garantir a rotulagem correta em relação ao tipo e nome de venda do produto. Essas fontes de informação são fundamentais para atender aos requisitos legais e de segurança alimentar ao rotular produtos.

Rotulagem nutricional

O novo quadro normativo é composto pela Resolução RDC 420 de 2020 e pela Instrução Normativa 75 de 2020. Essas normas são aplicáveis ao azeite de oliva.

Rotulagem ecológica

No Brasil, produtos importados comercializados como “orgânicos” devem seguir a legislação nacional de produção orgânica, conforme estabelecido pelo Decreto 6323 de 27 de dezembro de 2007. A certificação pelo MAPA ou equivalência com o Brasil é necessária, sendo o Chile o único país com acordo de reconhecimento mútuo.

Os produtos importados devem apresentar o selo do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica (SisOrg), conforme a Instrução Normativa nº 19 de 28 de maio de 2009. O SisOrg é composto por organismos públicos e privados. A legislação de referência é a Lei nº 10.831 de 23 de dezembro de 2003, regulamentada pelo Decreto 6323/2007 e normas complementares.

Requerimento de qualidade

O site do MAPA reúne normas específicas para produtos vegetais, destacando o Compêndio de Qualidade Vegetal para orientação sobre requisitos do azeite de oliva. As Instruções Normativas 1/2012 e 24/2018 são referências para o controle de qualidade do azeite no Brasil.

Atualmente, as autoridades brasileiras exigem a determinação de certos parâmetros físico-químicos do azeite importado, reconhecendo resultados de análises realizadas em laboratórios registrados no exterior.

O DIPOV planeja expandir as análises para estigmastadienos e ceras e está iniciando análises organolépticas, com objetivo de analisar azeites importados a granel. No entanto, atualmente, os boletins de análises de painéis de prova emitidos no exterior não são reconhecidos.

Requisitos sanitários

O controle higiênico-sanitário de produtos vegetais é realizado aleatoriamente no destino, conforme a Instrução Normativa nº 31/2013. Normas do MAPA e da Anvisa determinam os procedimentos para detecção de resíduos e contaminantes. O Compêndio de Qualidade Vegetal estabelece requisitos sobre aditivos, contaminantes, micotoxinas e normas microbiológicas.



A Resolução Normativa 65/2021 define cinco categorias de risco e requisitos fitossanitários harmonizados, nas quais:

Categoria 1: produtos vegetais processados que não podem ser infectados por pragas quarentenárias.

Categoria 2: produtos processados que podem ser infectados por pragas quarentenárias e requerem certificação fitossanitária.

Categoria 3: produtos vegetais não processados destinados ao consumo ou processamento posterior, exigindo certificação fitossanitária.

Categoria 4: produtos vegetais não processados destinados à propagação, requerendo certificação fitossanitária.

Categoria 5: outros produtos regulados que apresentam risco fitossanitário comprovado, podendo ou não exigir certificação.

Para importar no Brasil das categorias 2 a 5, é necessário um Certificado Fitosanitário Internacional (CFI) emitido pelos Serviços Oficiais do país de origem, em conformidade com os requisitos sanitários brasileiros. As frutas e hortaliças frescas não podem ser importadas sem a documentação fitossanitária adequada. Os requisitos específicos por tipo de produto podem ser consultados no site do MAPA brasileiro.

Licença de importação

A importação de azeite de oliva para o Brasil requer uma Licença de Importação não automática (LI), que deve ser aprovada pelo Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Vegetal (DIPOV) do MAPA.

O processo é realizado através do Portal Único do Siscomex, e a LI contém informações detalhadas sobre a operação. Após a aprovação, a LI é válida por 90 dias. O DIPOV tem 60 dias para processar a solicitação, e o prazo pode ser prorrogado. Mais informações podem ser encontradas na Portaria 23 de 2011.

Procedimentos no destino e documentação para despacho

Controle da Viagro: após chegarem ao Brasil, os produtos vegetais são inspecionados pelo Vigiagro nos pontos de fronteira. O manual do Vigiagro detalha os procedimentos e documentos necessários para o despacho desses produtos, incluindo os específicos para produtos orgânicos.

Despacho aduaneiro e documentação de acompanhamento: o despacho aduaneiro no Brasil, realizado pela Receita Federal, requer o registro de uma Declaração de Importação (DI) no Siscomex pelo importador após a chegada da mercadoria.

A DI deve ser acompanhada do conhecimento de carga, fatura comercial assinada pelo exportador, comprovante de pagamento de tributos, se necessário, e outros documentos conforme acordos internacionais ou legislação específica, como o boletim de análise de um laboratório registrado no Siscole. Além disso, é exigido o packing list, conforme regulamento aduaneiro.

Outras informações: o processo de despacho aduaneiro no Brasil é regido pelo Decreto 6.759 de 2009 e pela Instrução Normativa SRF nº 680/06. Os importadores devem registrar uma Declaração de Importação (DI) no Siscomex após a chegada da mercadoria ao país, acompanhada do conhecimento de carga, fatura comercial, comprovante de pagamento de tributos e, em alguns casos, boletim de análise. Recomenda-se revisar o manual da Receita Federal para obter mais informações.

Tributos

Os impostos de importação podem ser verificados no Simulador da Receita Federal. O Brasil segue a classificação tarifária do Mercosul, alinhada aos seis primeiros dígitos da Nomenclatura Combinada da União Europeia.

Os impostos aplicáveis à subposição pautal seguinte são os seguintes:

NCM	DESCRIÇÃO	II	IPI	PIS	COFINS
1509.20.00	Extra virgem	8,00%	0,00%	0,00%	0,00%
1509.30.00	Virgem	8,00%	0,00%	0,00%	0,00%
1509.40.00	Outros azeites de oliva virgens	8,00%	0,00%	0,00%	0,00%
1509.90.10	Refinado	8,00%	0,00%	0,00%	0,00%
1509.90.90	Outros refinados	8,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Os tributos aplicados são os seguintes:

1

Imposto de Importação (II), de natureza federal e calculado com base no valor aduaneiro, que inclui o preço CIF do produto.

2

Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), também de competência federal, incidente sobre o valor aduaneiro somado ao II.

3

PIS/PASEP de importação, tributo estadual que grava a receita de pessoas jurídicas e a importação de bens e serviços estrangeiros.

4

COFINS/Importação, também estadual, destinado ao financiamento da Seguridade Social, calculado com base no valor aduaneiro.

5

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), de acordo com a alíquota estadual.

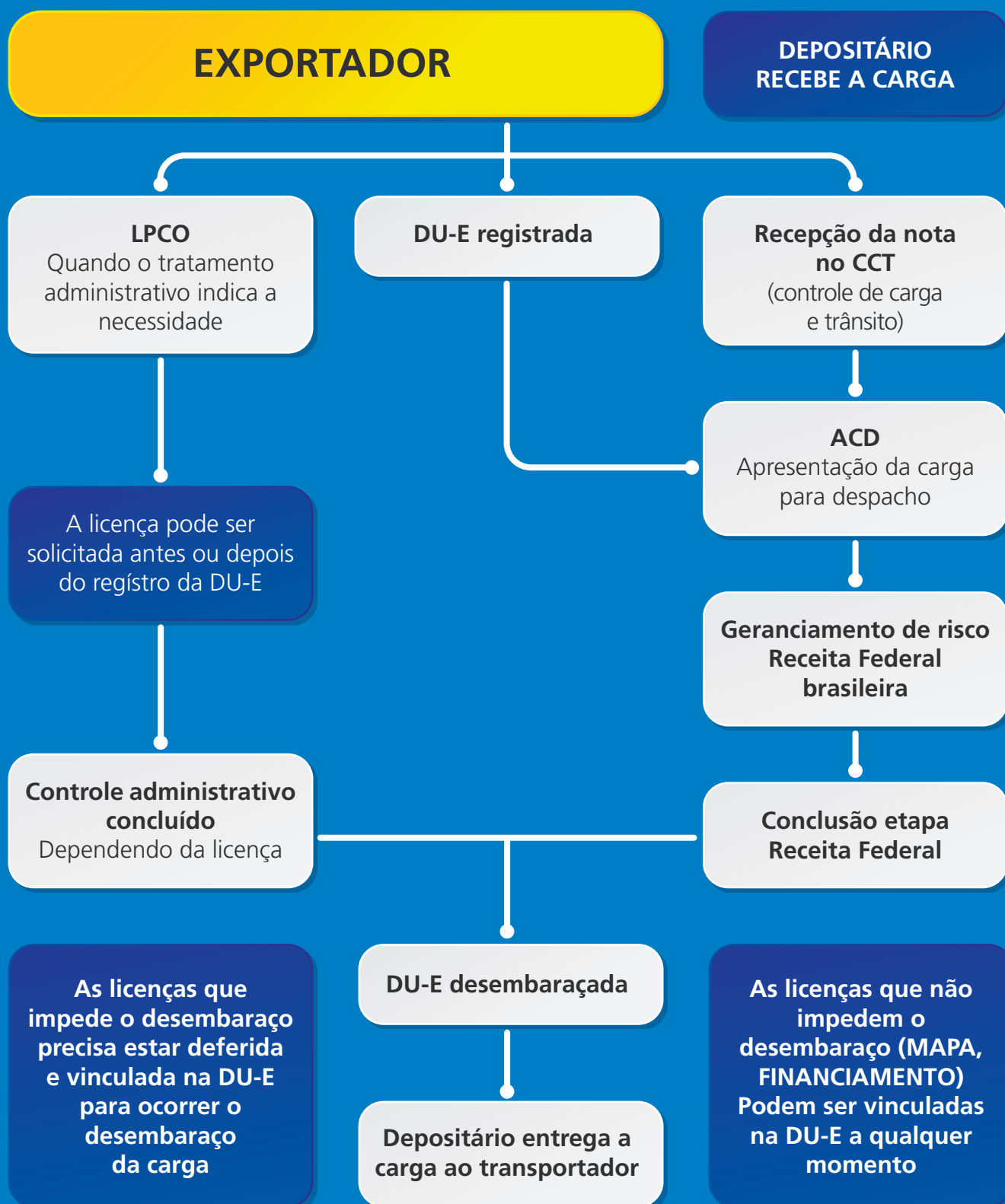
6

Frete Adicional para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), imposto federal aplicado sobre o frete e o seguro em rotas internacionais.

7

Outros encargos podem incluir custos de armazenagem, manuseio de mercadorias e taxas de agência aduaneira.

Passo a passo do processo de exportação de um produto brasileiro para a Espanha



Requisitos para exportação de cachaça

- Registro de estabelecimentos
- Registro de produtos
- Requisitos de certificação
- Registro no MAPA
- Fatura proforma
- Fatura comercial
- Registro de exportação
- Nota fiscal
- *Packing list*
- Conhecimento de embarque
- Contrato de câmbio
- Apólice de seguro
- Certificado sanitário/fitossanitário
- Certificado de origem
- Normas e tratamento administrativo

Registro de estabelecimentos

Registro no portal do governo federal (Sipeagro) para autorizar a operação das cachaçarias, considerando a atividade, capacidade técnica e condições higiênicas sanitárias. O registro é gratuito e tem validade de 10 anos.

Após o registro do estabelecimento, a cachaçaria deve registrar os produtos que pretende produzir e comercializar. A produção e venda de cachaça sem registro no MAPA é ilegal e pode representar riscos à saúde dos consumidores.

A solicitação de registro de produto deve ser feita no Portal Único gov.br, através do sistema Sipeagro. As especificações sobre a denominação, classificações, ingredientes e padrões de identidade e qualidade do produto estão estabelecidas no Decreto nº 6.871/2009 e na Instrução Normativa nº 13/2005.

As normas da Anvisa sobre aditivos alimentares, coadjuvantes de tecnologia, contaminantes e outras questões também devem ser observadas.

Os produtos recebem registro automático, mas é responsabilidade do estabelecimento ter um responsável técnico qualificado para garantir que a composição, denominação e uso de aditivos estejam de acordo com a legislação. Registros incorretos podem resultar em infrações, autuações e cancelamento do registro.

Registro de produtos

Registro de produtos a serem elaborados e comercializados. A solicitação também é feita pelo Sipeagro, com concessão automática de registro sem análise prévia do MAPA.

Requisitos de certificação

O exportador deve estar registrado junto ao MAPA. Pode ser necessário obter certificados específicos, como Certificado de Livre Venda, Certificado de Origem, Certificado de Análise Laboratorial, entre outros, dependendo das exigências da Espanha.

MAPA

Todo estabelecimento exportador de cachaça deve estar registrado junto ao MAPA. Nem todos os países de destino exigem documentos ou certificações complementares para internalizar a cachaça, por isso, o exportador deve conhecer os requisitos específicos do país de destino antes de solicitar ao MAPA.

A certificação para exportação de cachaça segue a Instrução Normativa nº 67/2018 e é realizada exclusivamente pelo Portal único gov.br. O tempo médio para emissão de certificados em 2021 foi de pouco mais de 1 dia e o MAPA não cobra taxa pela emissão dos certificados de exportação de cachaça.

No mercado internacional, a entrada e saída de mercadorias do Brasil são controladas pela Receita Federal por meio do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex). Esse sistema permite às empresas exportadoras, importadoras e outros operadores realizar transações comerciais com o exterior.

Fatura proforma

Documento inicial que contém os detalhes da negociação, como comprador, produto, preço, condições de venda e pagamento. Serve para firmar compromisso entre exportador e importador.

Fatura comercial

Documento importante para comércio internacional que menciona as características da venda, como descrição da mercadoria, preço, quantidade, condições de transporte, entre outros.

Registro de exportação

Documento eletrônico emitido no Siscomex para registrar a operação de exportação, abrangendo informações comerciais, cambiais e fiscais.

Nota fiscal

Emitida após a liberação do Registro de Exportação, permite a circulação interna da mercadoria até o embarque para o exterior.

Packing list

Documento que detalha a mercadoria embarcada, como quantidade, peso, dimensões e tipo de embalagem.

Conhecimento de embarque

Emitido pela empresa de transporte, atesta o recebimento da carga e inclui informações sobre o destinatário e destino final.

Contrato de câmbio

Necessário para realizar a conversão de moedas entre exportador e importador. É assinado com instituições autorizadas pelo Banco Central.

Apólice de seguro

Assegura o exportador contra perdas ou avarias na mercadoria durante o transporte.

Certificado sanitário/fitossanitário

Emitido pelo MAPA, comprova a qualidade dos produtos de origem animal ou vegetal para exportação.

Certificado de origem

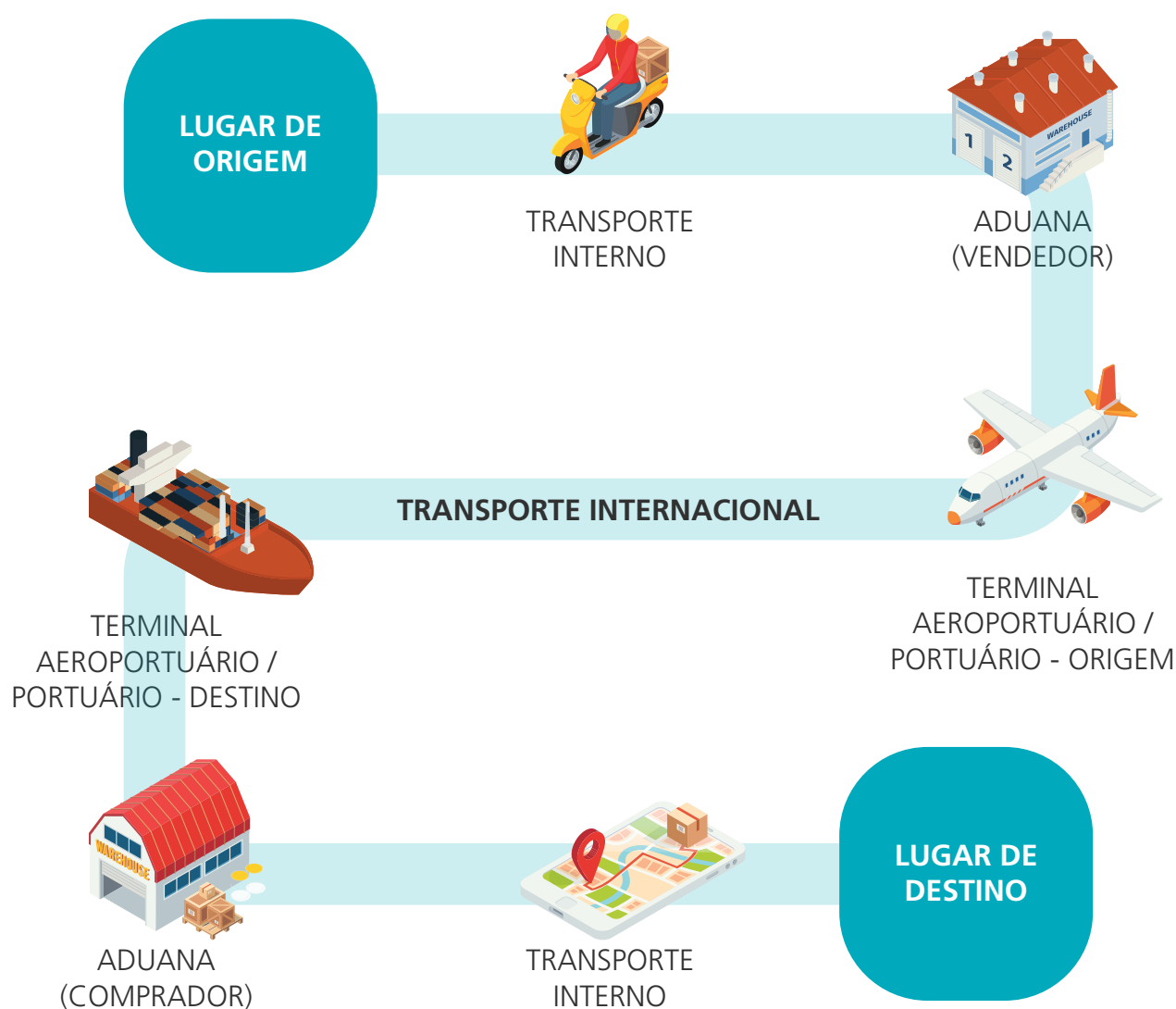
Comprova a origem da mercadoria, podendo ser necessário para atender a acordos comerciais entre os países.

Normas e tratamento administrativo

A cachaça possui o NCM 2208.40.00, que se refere a álcool etílico não desnatado com teor alcoólico inferior a 80% vol, aguardentes, licores e outras bebidas espirituosas, incluindo rum e aguardentes provenientes da destilação de produtos da cana-de-açúcar.

A exportação de cachaça é livre e pode ser realizada em consignação, com financiamento do PROEX em 4 ou 6 meses. O imposto de exportação é 0%.

Passo a passo do fluxo logístico de importação e exportação a partir da Espanha



Requisitos para importação de madeira

- Controle fitossanitário
- Controle de madeira e produtos de madeira ilegal
- Especificações técnicas para produtos de construção
- Padrões voluntários
- Segurança
- Medidas fitossanitárias



Controle fitossanitário

Produtos vegetais, como plantas e suas partes que podem ser suscetíveis a infestações, devem cumprir com certas medidas, como uma lista de produtos com importação proibida, certificados fitossanitários ou de reexportação, inspeção aduaneira e verificação de saúde vegetal.

Para embalagens de madeira, a União Europeia exige conformidade com o documento de Normas Internacionais de Medidas Fitossanitárias, nº 15 da FAO. Também existem normas específicas para o controle da sanidade vegetal.

Controle de madeira e produtos de madeira ilegal

A UE proíbe a madeira cortada ilegalmente e seus produtos sob a regulação (UE) Nº 995/2010. Produtos reciclados e embalagens devem apresentar um certificado CITES (proteção de espécies em perigo) para madeiras listadas na regulação (CE) Nº 338/97 e uma licença FLEGT conforme a regulação (CE) 2173/2005 (aplicável somente para origem na Indonésia).

Especificações técnicas para produtos de construção

A regulação de produtos para construção (UE) N° 305/2011 estabelece condições para a comercialização de produtos de construção que se incorporam permanentemente em edifícios.

Os requisitos básicos incluem resistência mecânica, estabilidade, segurança em caso de incêndio, higiene, saúde, meio ambiente, segurança, acessibilidade, economia de energia e uso sustentável de recursos naturais.

Os produtos de madeira também estão sujeitos às Normas Europeias Harmonizadas.

Padrões voluntários

Etiqueta ecológica para revestimentos de madeira: a ecoetiqueta se aplica a produtos com baixo impacto ambiental, como pisos de madeira, pisos laminados, revestimentos de bambu e revestimentos com alto conteúdo de madeira.

Sistema ponto verde: inclui todas as atividades da cadeia de embalagens com materiais como papel, papelão, vidro, plástico, aço, alumínio e madeira.

Segurança

Segurança geral de produtos: os produtos para uso por parte dos consumidores devem seguir a Diretiva 2001/95/CE sobre proteção à saúde e segurança do consumidor. Esta diretiva estabelece a necessidade de produtos seguros no mercado e obrigações adicionais para fabricantes e distribuidores.

CITES: proteção de espécies em perigo de extinção.

Voluntário: etiqueta ecológica para mobiliário. Os móveis são aqueles produtos utilizados para apoio, armazenamento, descanso, assento, alimentação, estudo ou trabalho em espaços interiores ou exteriores.

Medidas fitossanitárias

As medidas fitossanitárias aprovadas para reduzir o risco de introdução e dispersão de pragas através da embalagem de madeira incluem o uso de madeira descascada e tratamentos aprovados. A marca reconhecida garante a identificação rápida da embalagem tratada.

As organizações nacionais de proteção fitossanitária (ONPF) dos países exportadores e importadores devem supervisionar o tratamento, o uso da marca e os procedimentos de inspeção. A embalagem reutilizada, reparada ou reciclada deve cumprir requisitos específicos.

A ONPF do país importador deve aceitar as medidas fitossanitárias aprovadas como base para autorizar a entrada da embalagem de madeira sem exigir requisitos adicionais. As ONPF também devem aplicar medidas quando a embalagem de madeira não cumpre os requisitos da norma e notificar o não cumprimento quando necessário.

Fundamento para a regulamentação: a madeira, seja de árvores vivas ou mortas, pode estar infestada de pragas. A madeira bruta utilizada para a embalagem de madeira frequentemente não recebe tratamento suficiente para eliminar ou matar as pragas, representando um risco de introdução e dispersão de pragas quarentenárias. A madeira de estiva é particularmente propensa a apresentar um alto risco de introduzir pragas quarentenárias.

A embalagem de madeira é reutilizada, reparada ou reciclada com frequência, dificultando determinar sua origem e estado fitossanitário. Dado que realizar uma análise de risco de pragas é complicado, esta norma descreve medidas aceitas internacionalmente para diminuir o risco de introdução e dispersão de pragas quarentenárias. A normativa espanhola que regula as embalagens é a Ordem AAA/458/2013.

Embalagem de madeira regulamentada: as diretrizes se aplicam a todo tipo de embalagem de madeira que possa transportar pragas que ameaçam principalmente as árvores vivas. Inclui jaulas, caixas, caixotes, madeira de estiva, *pallets*, tambores de cabo e carretéis, entre outros materiais que acompanham envios importados, inclusive aqueles que geralmente não são submetidos a inspeção fitossanitária.



Exceções

Os artigos isentos devido ao seu baixo risco incluem:

Embalagem de madeira fabricada completamente com madeira fina (6mm ou menos de espessura).

Embalagem de madeira fabricada com materiais de madeira processada, como compensado, aglomerado, painéis de fibra orientada ou folhas de chapa tratadas com cola, calor ou pressão.

Barricas para vinho e licores aquecidas durante a fabricação.

Caixas de presente para vinho, charutos e outros produtos feitos de madeira processada que estejam livres de pragas.

Serragem, cavacos e lã de madeira.

Componentes de madeira instalados permanentemente em veículos ou *contêineres* de transporte.

Medidas fitossanitárias para a embalagem de madeira: as medidas fitossanitárias aprovadas incluem tratamentos e o marcado da embalagem de madeira. A marca na embalagem substitui a certificação fitossanitária, indicando que foram aplicadas medidas aceitas internacionalmente. As organizações nacionais de proteção fitossanitária (ONPF) devem aceitar essas medidas para autorizar a entrada da embalagem de madeira sem exigir requisitos adicionais.



Identificação da embalagem de madeira tratada: a embalagem de madeira tratada é identificada por meio de uma marca oficial, que contém um símbolo especial e códigos que identificam o país, o produtor ou fornecedor responsável pelo tratamento. O tratamento aplicado facilita a identificação durante a inspeção prévia à exportação, no ponto de ingresso ou em qualquer outro lugar. Além de aplicar um dos tratamentos aprovados, a construção de embalagem de madeira requer o uso de madeira descascada.

Aprovação de tratamentos novos ou revisados: a Comissão de Medidas Fitossanitárias (CMF) pode revisar e modificar tratamentos vigentes quando houver nova informação técnica, e adotar tratamentos ou programas alternativos para a embalagem de madeira. A NIMF 28 (Tratamentos fitossanitários para pragas regulamentadas) fornece orientação sobre o processo de aprovação de tratamentos pela CIPE. Se for adotado um novo tratamento ou um programa revisado, não será necessário retratar ou marcar o material já tratado conforme a normativa anterior.



Requisitos para exportação de vinho

- Inscrição no IVV
- Documento de acompanhamento
- Declaração de intenção de expedição/aquisição
- Pagamento de taxas
- Boletim de análise
- Certificado de origem
- Outros documentos
- Rotulagem
- Formalidades aduaneiras

Inscrição no IVV

As empresas produtoras que desejam exportar vinho devem se registrar no Instituto da Vinha e do Vinho (IVV) como “Exportador ou Importador”. Além disso, é necessário estar inscrito em uma atividade relevante do setor vitivinícola, como armazenista ou negociante.

Documento de acompanhamento

De acordo com as normas da União Europeia, é necessário ter um documento que acompanhe o transporte de produtos vinícolas, como o e-DA, DAS ou DA, dependendo do tipo de transporte escolhido para a exportação.

Declaração de intenção de expedição/ aquisição

Esta declaração é necessária apenas para trânsitos a granel que entrem ou saiam do território nacional. O documento deve ser enviado ao IVV com pelo menos 48 horas de antecedência à saída ou recepção dos produtos a granel.

Pagamento de taxas

As empresas devem pagar a taxa de promoção e a taxa de coordenação e controle ao IVV ao comercializar vinhos e produtos vitivinícolas sem Denominação de Origem Protegida (DOP) ou Indicação Geográfica Protegida (IGP).

Boletim de análise

Em algumas situações, pode ser necessário obter um boletim de análise emitido por um laboratório autorizado.

Certificado de origem

O certificado de origem é um documento necessário na exportação de vinho. Para vinhos sem DOP ou IGP, ele é emitido pelo IVV, enquanto para vinhos com DOP ou IGP, é emitido pelas entidades responsáveis pela certificação.

Outros documentos

Dependendo das normas de cada país, os exportadores de vinho podem precisar de outros documentos, como declaração de livre venda, certificado sanitário, declaração de registro de entidade, declaração de pequeno produtor ou certificado de tipicidade.

Rotulagem

O envio de uma etiqueta original ao IVV é uma obrigação legal.

Formalidades aduaneiras

É fundamental cumprir com os requisitos aduaneiros relacionados à exportação de vinho, considerando a diversidade de trâmites envolvidos. Além disso, é importante considerar o papel dos depósitos aduaneiros e fiscais no processo de exportação de vinho, bem como em toda a cadeia de suprimento de mercadorias sujeitas ao Imposto Especial sobre o Consumo (IEC).

Requisitos para exportação de azeite de oliva

- Certificado de origem
- Número de registro de operador intercomunitário
- Certificado de exportação
- Certificado de qualidade
- Comprovantes sanitários
- Despacho aduaneiro e permissões de trânsito
- Fatura comercial
- Seguro de transporte
- Certificado SOIVRE



Certificado de origem

Este documento determina a procedência do azeite de oliva e sua pureza. Ele é essencial para demonstrar a autenticidade e a qualidade do produto.

Número de registro de operador intercomunitário

Se está exportando para países da União Europeia, precisará deste registro. Ele facilita o comércio dentro da UE e garante o cumprimento das regulamentações.

Certificado de exportação

Este certificado reconhece que o azeite de oliva cumpre com os requisitos legais para a exportação. É emitido pelas autoridades competentes.

Certificado de qualidade

Emitido pelo Serviço Oficial de Inspeção, Vigilância e Regulamentação de Exportação, este certificado verifica a qualidade do azeite de oliva. É fundamental para ganhar a confiança dos compradores estrangeiros.

Comprovantes sanitários

Certifique-se de cumprir com as normas sanitárias e obter os certificados necessários para garantir a inocuidade do produto.

Despacho aduaneiro e permissões de trânsito

Para cruzar as fronteiras, é preciso gerenciar o despacho aduaneiro e obter as permissões de trânsito correspondentes.

Fatura comercial

Documenta a transação comercial e detalha os termos de venda, preços e condições.

Seguro de transporte

Protege a mercadoria durante o transporte internacional. É importante contar com um seguro adequado.

Certificado SOIVRE

O certificado SOIVRE, emitido pelo Serviço Oficial de Inspeção, Vigilância e Regulamentação das Exportações, verifica que as mercadorias cumprem com os controles de qualidade requeridos na alfândega de saída. Além disso, realiza uma inspeção das especificações comerciais, da embalagem e do acondicionamento. Gerenciar este certificado juntamente com o despacho aduaneiro.

Aqui estão os melhores meios logísticos comuns para importação e exportação de produtos entre Brasil e Espanha:

Marítimo

Vantagens: custo-benefício para grandes volumes, adequado para produtos não perecíveis e de grande porte. **Desvantagens:** tempo de trânsito mais longo em comparação com outros modais.

Aéreo

Vantagens: rápido, adequado para produtos de alto valor ou perecíveis, oferece rastreamento em tempo real. **Desvantagens:** custo mais elevado em comparação com o transporte marítimo e limitações de capacidade para grandes volumes.

Rodoviário + marítimo

Vantagens: combinação de transporte rodoviário (Brasil) e marítimo (Porto de Santos, por exemplo), oferece flexibilidade e alcance global. **Desvantagens:** pode ser mais demorado e complexo de gerenciar.

Ferroviário + marítimo

Vantagens: transporte ferroviário até o porto seguido de transporte marítimo, adequado para cargas a granel e *commodities*. **Desvantagens:** limitações de infraestrutura ferroviária e disponibilidade de rotas.

Logística intermodal

Vantagens: utilização de diferentes modais de transporte em uma única operação, otimizando custos e tempos de entrega. **Desvantagens:** requer coordenação logística eficiente e parcerias estratégicas com operadores de transporte.

Recomendações

Planejamento logístico: avalie as necessidades específicas dos seus produtos, prazos de entrega e orçamento para escolher o modal mais adequado.

Parcerias estratégicas: trabalhe com operadores logísticos e despachantes aduaneiros experientes em comércio internacional para facilitar o processo de exportação.

Documentação e regulamentações: esteja ciente das regulamentações aduaneiras, documentação necessária e procedimentos específicos para exportar produtos brasileiros para a Espanha.

Seguro de carga: contrate um seguro de carga internacional para proteger seus produtos contra danos, perdas ou avarias durante o transporte.

Rastreamento e monitoramento: utilize sistemas de rastreamento e monitoramento para acompanhar a localização e condição dos produtos em tempo real durante todo o trajeto.

Armazenagem e distribuição: considere as necessidades de armazenagem e distribuição dos produtos na Espanha, garantindo que as instalações e parceiros logísticos locais atendam aos requisitos de qualidade e segurança.

Ao considerar esses aspectos e escolher os melhores meios logísticos para exportação de produtos brasileiros para a Espanha, garantirá uma operação eficiente, segura e competitiva no mercado internacional.



A Ravello oferece segurança, comprometimento e precisão no transporte de sua mercadoria para ela chegar onde você quiser, pelo caminho mais simples. A empresa realiza a gestão global necessária para que o trânsito de suas mercadorias no comércio exterior flua com segurança, identificando os objetivos e oferecendo as soluções de forma simples e segura.



Av. Eng.º Luís Carlos Berrini, 1681 – 14º andar – CEP: 04571-011
São Paulo – SP – Brasil

Telefone: +55 (11) 5508-5959

E-mail: camaraespanhola@camaraespanhola.org.br



Clique aqui para se associar