

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL PROFESSOR ARMANDO JOSÉ
FARINAZZO

Camilly Pereira Rodrigues
Maria Quitéria Tenório da Silva

COMÉRCIO EXTERIOR
A Importância do Comércio Exterior no Brasil e no Mundo

Fernandópolis
2019

Camilly Pereira Rodrigues
Maria Quitéria Tenório da Silva

COMÉRCIO EXTERIOR

A Importância do Comércio Exterior no Brasil e no Mundo

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo Tecnológico Análise de Comercio Exterior a Escola Técnica Estadual Professor Armando José Farinazzo, sob orientação do Professor Thiago Alves da Cruz.

Fernandópolis
2019

Camilly Pereira Rodrigues
Maria Quitéria Tenório da Silva

COMÉRCIO EXTERIOR
A Importância do Comércio Exterior no Brasil e no Mundo

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como exigência parcial
para obtenção da Habilitação
Profissional Técnica de Nível Médio
de Técnico em Administração, no
Eixo Tecnológico de Gestão e
Negócios, à Escola Técnica
Estadual Professor Armando José
Farinazzo, sob orientação do
Professor Thiago Alves da Cruz

Examinadores:

Fátima Peres Silva

Maira de Matos Sobreira

Thiago Alves da Cruz

Fernandópolis
2019

DEDICATÓRIA

Dedicamos nosso honroso trabalho a nossos familiares e a todos que acreditaram na capacidade do grupo, pelo apoio durante a caminhada, pela força a nós transmitida e pela motivação a nós concebida e aos professores por nos incentivar e auxiliar com tamanha sabedoria até o término de nosso Trabalho de Conclusão de Curso

AGRADECIMENTOS

A Deus, por estar sempre presente na nossa vida, principalmente nos momentos difíceis, guiando os meus passos e os meus pensamentos abençoando os nossos caminhos e iluminando a nossas vidas. Aos nossos queridos familiares, a todos os amigos e aos professores, que sempre nos motivou e tiveram toda a paciência.

EPÍGRAFE

“No meio da dificuldade, encontra-se a oportunidade.”

Albert Einstein

RESUMO

O Comércio Exterior incentiva o desenvolvimento do país por diversos motivos comentados neste artigo. Essa necessidade se dá pelo ciclo virtuoso que ele proporciona, pois, pela troca de produtos e tecnologias, há a geração de novos empregos, conhecimento e, com isso, um país cada vez mais rico (em todos os sentidos). A economia, também muito envolvida, pois é através dela que podemos ver a situação do país, os meios de pagamentos cambiais e transferência de mercadorias. Uma forma de negociação com os países estrangeiros é bem complexa, isso ocorre, por causadas diferenças culturais, portanto, requer todo um cuidado minucioso e complexo.

Palavras chaves: Comércio, desenvolvimento, economia e negociações.

ABSTRACT

Foreign Trade encourages the development of the country for several reasons commented on in this article. This need is due to the virtuous cycle that it provides because, through the exchange of products and technologies, there is the generation of new jobs, knowledge and, with this, an increasingly rich country (in every way). The economy, also very involved because it is through it that we can see the situation of the country, the means of foreign exchange payments and the transfer of goods. A form of negotiation with foreign countries is quite complex, this is because of cultural differences, therefore, requires a thorough and complex care.

Keywords: Trade, development, economy and negotiations.

1. INTRODUÇÃO

A presente pesquisa tem como foco analisar como vem funcionando o comércio exterior no Brasil e no mundo, visando explorar as áreas da economia, câmbio, logística e como negociar com diversos países.

O comércio exterior resumidamente é a prática de compras e vendas de produtos e bens entre países, e o Brasil não fica de fora.

O comércio exterior, é a atividade que existe a muitos séculos e vem crescendo cada vez mais ao passar dos anos. A globalização, faz com que as mercadorias circulem com maior facilidade e agilidade entre os países e continentes.

A logística é dos meios mais antigo e mais utiliza tanto antigamente como atualmente. É uma área que vem crescendo e se modificando cada vez mais, para que perca menos tempo nas transações.

O câmbio, tem uma parte muito significativa quando se fala de comércio exterior pois todos os tipos de pagamentos e documentos passa pelos os processos cambiais. Para isso, é preciso ter bastante conhecimento para se negociar com os outros países e bancos. A negociação, é fundamental para ter uma boa relação com os exportadores ou importadores, por isso os profissionais dessa área precisam ter bastante especialização e conhecimentos, pois são países diferentes então serão culturas e costumes diferente.

Essa pesquisa apresenta alguns dos processos do comércio internacional, visando entender e explicar como funciona e como são realizadas todas as atividades e transações envolvidas.

2. METODOLOGIA

Neste capítulo iremos informar quais os métodos foram utilizados para realizar a nossa pesquisa, qual o instrumento usado para coletar dados, o cenário e os indivíduos participantes da investigação. Composto por uma

pesquisa bibliográfica realizadas em sites que abordam nosso tema de forma abrangente, além de uma grande análise em livros de comércio exterior e livros de administração, que trazem vários importantes pontos relacionados a ao assunto tratado e valor significativo do comércio exterior para o ramo empresarial. Nos capítulos supracitadas, encontram-se citações de autores muito importantes que auxiliaram para a formação de um trabalho completo, viável e satisfatório, tanto para o grupo, quanto para quem vai lê-lo no intuito de receber auxílio para suas possíveis dificuldades relacionadas ao tema.

3.DESENVOLVIMENTO

3.1. Comércio exterior

O comércio de mercadorias é um exercício milenário, onde os primeiros registros encontram-se na civilização dos Fenícios, cerca do ano de 2000 a.C. Os mercadores antigos dos comércios apenas ampliaram o fenômeno do comércio global, criando um ambiente favorável no conjunto de diferentes países para o desenvolvimento, cada um com sua vocação principal.

Os benefícios do comércio internacional são percebidos nas empresas pelo aumento de mercados consumidores, tornando possível os produtores: ganhos de escala e aumento de produtividade; novos fornecedores de insumos e matérias-primas, além da capacidade de ganhar obtenção de novas tecnologias e padrões de produção; criação de novas áreas de produção, congregando mais atividades em determinados lugares, ou seja, fracionando o processo de produção e aproveitando-se de todas as vantagens comparativas. No campo das nações, podem ser notáveis os seguintes benefícios:

- Aumento do mercado de consumo;
- Capacitação tecnológica do parque fabril;
- Fluxo monetário maior entre os países;
- Maior diversidade de mercadorias e produtos importados;

- Geração de empregos etc.

O período mercantilista estimulou o surgimento e o desenvolvimento de teorias econômicas voltadas para a insatisfação de trocas comerciais de livre acesso entre os países, isto é, o liberalismo econômico. A asserção básica do liberalismo é de que o comércio internacional transcorre, primariamente, as diferenças existentes entre os diversos países, que buscam atingir suas necessidades internas com os produtos e serviços de todas as outras regiões do planeta, onde os mesmos ocorrem em abundância.

Existem diferentes condições de clima e de solo que faz com que a produção agrícola de um país seja diferente de um para o outro. Também, a diferença do subsolo de diversas regiões desguaria que alguns países fossem mais ricos na exploração de alguns tipos de minérios. Todos esses fatores (clima, solo e subsolo) estabelecem situações diferentes de produção. Avisto disso, inicia-se o comércio internacional, no qual o país que produz em maior quantidade de determinados produtos poderá exportar, e o país que não tem condições de produzir, importará.

Ou seja, o comércio exterior está associado ao comércio internacional de um país, na conjuntura de operações comerciais.

De acordo com Werneck (2011, p. 22),

Comércio internacional é o conjunto das atividades de compra e venda de mercadorias e prestação de serviços entre nações, isto é, em que vendedor e comprador estão em países distintos. Comércio Exterior é o conjunto das atividades de compra e venda de mercadorias e prestação de serviços entre países e as demais nações.

Soares (2004, p. 13) define comércio exterior como:

Uma operação de compra e venda internacional como aquela em que dois ou mais agentes econômicos sediados e/ou residentes em países diferentes negociam uma mercadoria que sofrerá um transporte internacional e cujo resultado financeiro sofrerá uma operação de câmbio.

De acordo com Souza (2003, p. 37), a:

(...) prática do comércio exterior pode ser conceituada como o intercâmbio de mercadorias e serviços entre agentes econômicos que operam sob a égide da legislação nacional. Na prática do comércio exterior, ocorre o envolvimento das transações comerciais de cunho totalmente capitalista, sem a participação direta do governo nas operações comerciais, 11 Introdução ao Comércio Exterior

funcionando tão somente como normatizador e controlador das operações comerciais entre as empresas de diferentes países. Estas atividades e relações comerciais desenvolvidas pelas empresas comerciais constituem-se objeto de regulamentação pelo Direito Internacional Privado.

Portanto, comércio exterior é a feição pela qual um país se organiza em relações de termos políticas, normas, regulamentos e leis que se submetem a realização de operações de importação e exportação de mercadorias e serviços para o exterior. O comércio exterior abrange as operações comerciais de exportação e importação.

3.2. Comércio exterior brasileiro

O Brasil conseguiu se reconstruir de forma muito significativa o seu comércio exterior, as ocorrências ocorrida nas últimas décadas, até os anos 60 o país tinha uma produção restrita à exportação de todos os produtos primários, como por exemplo, o café, que no início do século foi um dos responsáveis por 70% de toda exportação do país, e sucessivamente dos outros produtos que ganharam importância, como cacau, açúcar, fumos, carnes, algodão, madeiras, minérios (principalmente manganês e o ferro).

Atualmente a economia é bem mais diversificada e ampla, apresentando exportações de produtos industrializados e processados (semimanufaturados), calçados, suco de laranja, tecidos, combustíveis, bebidas, alimentos industrializados, caldeiras, armamentos, produtos químicos, veículos de todo tamanho e seus componentes de peças de reposição e aviões.

Os Produtos industrializados e semimanufaturados, em 1960, refletiam à apenas 5% de todo o total das exportações do país, no ano de 2005 o mesmo tipo de produção já correspondia 60% de todo comércio exterior do Brasil, que aponta e prova os avanços econômicos que foram provocados pelo avanço do setor industrial.

O percentual sofre diversas modificações devido o rendimento do ano, que pode variar de 55% a 65%, por exemplo, quando ocorre aumento na

venda de aviões no ano esses dados são aumentados. Em contraparte quando ocorre aumento na produção e exportação agrícola, como a soja, acontece um crescimento na percentualidade dos produtos primários.

O Brasil tem muitos parceiros comerciais em toda a região do mundo, com realce nos seguintes mercados: Estados Unidos, Argentina, Japão, Paraguai, Uruguai, México, Chile, toda União Europeia, principalmente Alemanha, Itália, França, Espanha e Holanda, além da China, Taiwan, Coreia do Sul e Arábia Saudita.

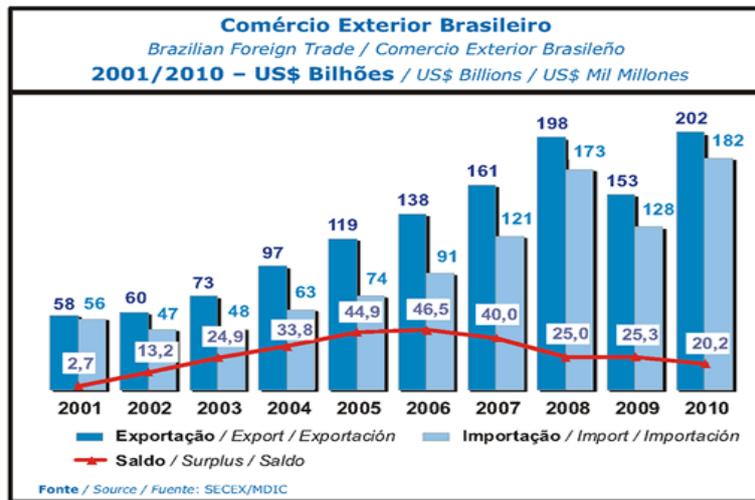
Uma das evidências que também fez com que tivesse a mudança econômica e industrial brasileira é os tipos de exportação, antigamente eram compostas basicamente por produtos manufaturados, já hoje esse contexto mudou, cerca de 40% são de importações, de matéria-prima como combustíveis, minérios, carne, bebidas, trigo, artigos de informática, telefonia, motores, material elétrico, artigos de informática, automóveis, tratores, insumos agrícolas, produtos químicos, eletroeletrônico, peças, etc.

Os principais mercados que exporta para o Brasil são: Estados Unidos, União Europeia principalmente Alemanha, Itália, Espanha e França, Venezuela, México, Uruguai, Chile, China, Coreia do Sul, Kuwait e Nigéria, Argentina, Arábia Saudita, Japão.

Figura 1 - Comércio Exterior Brasileiro



Figura 2 - Comércio Exterior Brasileiro



4. ECONOMIA

4.1. Economia Envolvida na Vida

Quando resolvemos andar pela a cidade, notamos um enorme movimento no comércio. Centenas de pessoas lotam as lojas, despertando uma grande satisfação nos vendedores. Os compradores também ficam satisfeitos, pois as lojas estendem suas grandes variedades de produtos, desde roupas de todos os tipos até mesmo equipamentos eletrônicos mais bem-postos, de modo a satisfazer a todos os gostos e desejos.

Se essa grande variação de produtos se agrada aos diversos tipos de consumidores, dos mais minuciosos e mais ricos aos menos exigentes e o que pode comprar menos. Essa cena pode ser analisada em várias cidades do país e em muitos lugares do mundo. Além do mais, a questão da existência do Estado na economia, enquanto instituição reguladora é muito bem observada. Tenha na sua mente, que o Estado acabou convertendo-se a um elemento chave na análise quando se deseja informar temas como desenvolvimento econômico e papel do gestor público.

De acordo com Alfred Marshall, no século XIX, ele disse que a economia visa estudar as coisas normais do nosso dia a dia da sociedade. E por meio dos acontecimentos do nosso dia a dia podemos entender as rotineiras da vida econômica.

Alfred Marshall (1842-1924)

Considerado um pensador da economia, deu contribuições às teorias da demanda e da utilidade. Matemático, se dedicou aos estudos econômicos e lecionou Economia na Universidade de Cambridge. Seu livro *Princípios de Economia Política*, lançado no final do Século XIX, influenciou o desenvolvimento de novas pesquisas e deixou marcas nos ensinamentos da Economia Neoclássica no Século XX.

Etimologicamente, a palavra “economia” tem origem dos termos gregos *oikós* (casa) e *nomos* (norma, lei). Que pode ser muito entendida como “administração da casa”, que no caso é algo bastante normal na vida das pessoas. Por isso, é importante essa aproximação do mundo da casa com o mundo da economia.

Portanto podemos dizer que Economia visa à maneira de administrar os capitais disponíveis com o intuito de produzir bens e serviços, e de oferecê-los para seu consumo entre as pessoas da sociedade

De acordo com Benjamin Steinbruch (2017)

Espera-se das forças que reagem radicalmente contra todas as propostas de reformas o bom senso para entender que o País, no médio e longo prazo, perderá a viabilidade se não puser em marcha, desde já, de forma gradual, as mudanças modernizantes nas áreas trabalhista, previdenciária, tributária e política.

Segundo, Nicholas Gregory Mankiw (2005, p. 3)

“[...] cada família precisa alocar seus recursos escassos a seus diversos membros, levando em consideração as habilidades, esforços e desejos de cada um”.

Podemos perceber que, para mais das habilidades, os recursos produtivos ou fatores de produção, podem ser elementos também manipulados no processo de fabricação dos mais diversos tipos de bens (mercadorias) e manipulados para trazer prazer às necessidades humanas.

4.2. Como a Economia Influencia no Comercio Internacional no Brasil e no Mundo

A valorização do dólar faz com que ocorra a desvalorização da moeda nacional, parecido com uma rodovia, que tem dois sentidos opostos, no qual a flutuação cambial pode induzir tanto beneficiar quanto prejudicar a economia dos países em crescimento.

A China, que é um país de economia capitalista e de ideologia comunista, no que se refere a segunda maior potência mundial, teve seu estado econômica abalada em meado de setembro (2013), persuadida diretamente pela a grande valorização cambial, no qual desencadeou a diminuição da importação de produtos, por causa do aumento do valor do minério de ferro. O Brasil, como resultado acaba sendo favorecido pela melhoria dos preços de todos os seus produtos no mercado internacional, contudo, outra relação ocorre à redução das exportações, tal como um aumento dos custos dos produtos importados.

O Brasil sem dúvida é uns dos maiores exportadores mundiais de minérios de ferro, realçado o agronegócio comouns setores em expansão, no qual aumentou aproximadamente 50% nos últimos 10 anos. A situação climática, e os recursos naturais do país são essenciais, favorecem o cultivo e os bens comuns de consumo, ao contrário dos países que estão localizados na União Europeia e nos Estados Unidos, que criam barreiras a fim de impedir a entrada dos produtos brasileiros em seus territórios de forma a reprimir à competitividade.

Os produtos agrícolas são minério de ferro de baixo valor proposto, mas de insuma importância na balança comercial. Estes produtos estimula o insumo, comércio de máquinas e equipamentos. O Brasil que é um país carente de infraestrutura tecnológica acaba por comercializar os minérios de ferro e importar o produto final, assim pagando altíssimas tarifas e impostos pelo os próprios produtos originários em território nacional. Com isso, a forma é agregar o valor com a economia e analisar novos mercados, o Brasil por sua vez deverá quebrar as barreiras à procura de melhores situações comerciais através de aumentar os processos na cadeia produtiva.

O Mercado comum na região Sul é formado por países latino-americanos que reuniram suas forças em benefício do livre comércio, circulação de pessoas, mercadorias e capitais. Brasil, Venezuela, Uruguai, Paraguai (suspenso) e Argentina formam o MERCOSUL, que desde que foi assinado o pacto de Assunção em 26 de março de 1991, com o objetivo de integração política, social e economia, atualmente, após 12 anos sua união, ainda não alcançaram o intuito de por completo todos os seus objetivos.

Os contratos comerciais entre os blocos econômicos serviram para assegurar a entrada de produtos estrangeiros em outras economias e diminuir impostos e tarifas alfandegárias, que reflete diretamente na diminuição dos preços e dos custos finais destes produtos, que atingem a competitividade. Em no ano de 2013 em meado no mês de dezembro, o MERCOSUL sugeriu a União Europeia uma proposta que proporcionasse o acordo comercial entre dos dois blocos dos dois países, sem criticar os interesses de que ambos que estejam envolvidos, assim possam recolher os benefícios gerados pela parceria.

De acordo com Benjamin Steinbruch (2017)

O objetivo maior do País, que se resume em desenvolvimento, criação de empregos e melhoria da condição de vida das pessoas, só será atingido se os vários lados da atual disputa abandonarem radicalismos e buscarem soluções negociadas que se enquadram nos limites legais e constitucionais.

5. MOEDAS E CÂMBIO

Por causa da dificuldade de ter uma compatibilidade de interesses no comércio internacional de serviços e bens, a maioria dos comerciantes solicitaram uma criação de um instrumento de troca que não pudesse ser a próprio mercadoria. A partir disso as moedas a ter um lugar e simetria entre si, sendo assim o um meio para facilitar o comércio com um todo.

Cambiar é a troca por definição, é assim que o mercado utiliza para poder agregar a moeda. O cambio é evidente em moedas. A maioria das

moedas é expressa com relação a um dólar, com a exclusão da libra e do euro, que no caso são expressos em unidade de dólares por libra ou por euro. O euro é expresso em 1,05 dólares por euro.

A negociação de moedas estrangeiras e as pessoas que são interessadas em movimentá-las, isto é o que acarreta o mercado de câmbio.

A harmonia das moedas pode diversificar muito de anos em anos. No caso quando uma moeda de o mesmo valor que a outra, ou seja, quando uma moeda chinesa tem o mesmo valor que a moeda europeia podemos dizer elas têm o mesmo valor monetário. Mas quando precisamos de mais moedas para adquirir a outra, dizemos que ela vale um pouco menos do que a outra.

Quando precisamos adquirir mais moedas, dizemos que a primeira desvalorizou ou caiu em relação a segunda, já quando precisamos menos da moeda para conseguir a outra, dizemos que valorizou ou subiu com relação a segundo.

Portanto, tudo isso está relacionado no fato de quem tem todas as moedas são mais conversíveis no mercado internacional, ou seja, nem todas as moedas são aceitas no mercador do comercio por algumas razoes legais. Países que são parceiros sempre aceitam moedas uns dos outros para facilidade e rapidez das transações em os dois países. Muitas vezes por restrições legais, não permite que converta a moedas para o país.

5.1. Tipos de moedas

- **Conversíveis:** são moedas aceita abertamente por diversos países sem quaisquer restrições (USD, Libra, yen, euro etc.).
- **Interconversíveis:** são moedas que não tem livre acessono mercado internacional do câmbio (real, peso argentino etc.).

Existem algumas casas de cambio no Brasil e no Europa que troca o real em moeda local.

No mercado internacional, entre as divisas as moedas são conversíveis, isto com yen, o euro, a libra etc. Esse tipo de negociação é feito com moedas liquidas, uma com relação a outra.

5.2. Instrumentos cambiais no país

Todos os instrumentos cambiais disfrutam do dólar Ptax 800 de venda do dia anterior como norma de variações cambial, todavia, a mudança do regime cambial, começaram a surgir novas ferramentas para poder atender todas as demandas específicas dos clientes, no qual o ponto de partida, por exemplos, é o dólar do momento não do dia anterior, ou também produtos onde o valor da apuração do contrato do fechamento de câmbio.

5.3. Fatores determinantes da taxa de câmbio

A influência na taxa de cambio tem como exemplo: balanços de pagamentos, reservas cambiais e instrumentos cambiais no país.

Motivos determináveis, que pode influenciar o preço da nossa moeda, são problemas políticos de progressão, situação fiscal, dificuldades de aceitação etc. Os mesmos podem gerar um aumento de incerteza quanto o estado em que o país se encontra economicamente, crescendo ainda mais os riscos, o que vai interferir na taxa de câmbio, juros internacionais, primordialmente na taxa americana e na situação econômica europeia, que pode designar o fluxo de da moeda dos investidores.

5.4. Como negociar o câmbio no Brasil

As opções de negociações de câmbio no Brasil são:

- Entre os bancos: os bancos negociam o dólar entre si, seja em posição de venda ou compra ou zerando posição assumida pelo o próprio cliente. Quando ocorre de um exportador vender dólares para uma determinada instituição autorizada (um banco) e este, não quer ficar situado,

eles vende os dólares para outro banco, que, quer ficar situado, ou tem um cliente que necessita compra dólar para pagar um importação, esse tipo de negócios é normalmente chamado de interbancários.

- Entre bancos e clientes: todos os tipos de operações envolvida com o comercio exterior, seja operações financeiras, importação ou exportação, pagamentos de empréstimos- como remessa de dividendos bonds -, e também operações no setor de turismos, são todos negociadas no banco para operar o câmbio, esta autorização e é dada pelo o banco central, e certo cliente seja empresa ou individuo, este se da o nome de Mercado primário.

- Entre bancos e o BACEN: o banco central ingerência cada vez menos no mercado do comercio exterior, vendendo e comprando dólares. Estes negócios são realizados quando o banco central pede preço de venda e compra para certas instituições financeiras. Esses tipos de processos visam diminuir os movimentos que não convém com a situação no momento de fluxo de expectativas.

- Entre nacos e banqueiros: as operações feitas no mercado doméstico são todas em dólares, contudo, cliente pode ter a necessidade de comprar euro. Nesta situação, o banco, procura outra instituição no exterior, que são chamados de “banqueiros”, para assim poder trocar dólares em euros e entregar ao cliente Essas instituições estrangeiras também fornece Funding (dinheiro) para ajudar no financiamento das exportações.

5.5. Política cambial e mercado de câmbio

5.5.1. Política cambial

A política cambial é todo um conjunto de normas, regras e mecanismo utilizado pelo governo brasileiro para poder ter controle de entradas e saídas de moedas de câmbios do país, tentado estabelecer o equilíbrio das contas externas.

A política cambial está inteiramente ligada com políticas monetárias. A movimentação de divisas acarreta obrigatoriamente a movimentação de moeda nacional com interferência direta nos controles da dívidas públicas e da inflação.

Por ser um resumo contábil das transações econômicas que um país faz com o resto do mundo durante certo tempo, o saldo do balanço de pagamentos é o mais importante indicador sobre a firmeza das contas externas desse país, pois, por uma vez que revela sua dependência em relação aos investimentos externos então quer dizer que precisam ser motivados para evitar a saída demasiada de divisas.

No Brasil essa política vem evoluindo cada vez mais de um total de controle governamental para o sistema de caixa livres, no qual a intervenção governamental é motivada por apenas alterações especulativas.

A legislação cambial brasileira estabelece penalidades e outras sanções às pessoas que contratam operações a taxas que está situado em patamares diferentes das praticadas pelo o mercado. Também proíbe a livre movimentação da moeda estrangeira no país, o que configura o “curso forçado da moeda nacional”.

O governo brasileiro pode também se utilizar da política cambial para coibir o comércio internacional, principalmente no que toca operação que provocam a saída de divisas do país. Estes tipos de intervenção aconteceram em 1975 a 1979, quando qualquer importação de produtos considerados “não essencial” era necessária um certo depósito de compulsório à ordem do Banco Central do Brasil, em torno de 100% do valor FOB da compra com prazo de liberação de 12 meses. As diversas reformas monetárias que os governos promoveram fez com que grandes partes de todos esses depósitos não fosse reclamada pelos os depositantes.

No período de 1 de abril de 1997 e 17 de março de 1999, surgiu uma nova intervenção cambial que foi promovida. Para as compras do exterior, com prazos de pagamentos 360 dias, estabelecia o desembolso em moeda nacional seis meses antes da data do vencimento obrigatório.

Se por um lado o governo restringiu a saída de moedas, desencorajando, sempre que necessário, as compras externas, de outro incentiva o ingresso dessas mesmas moedas para assegurar mais o seu caixa.

Entre as medidas promovidas em 1998 e 1999, que visam minimizar os procedimentos e motivar as vendas para o exterior encontra-se as seguintes:

- **SIMPLEX** – Cambio Simplificado de Exportação: minimização nos procedimentos operacionais de cambio que permite mais fácil o fechamento de câmbio das exportações de até US\$ 10 mil, por meio de simples assinatura do exportador (pessoa física e jurídica) no boleto correspondente à operação. Nesta operação fica fora a exigência de formalização do contato de câmbio, enquadrando ao exportador, contudo, a responsabilidade pela guarda dos documentos que comprovam a venda, durante cinco anos, contados dos termos do exercício em que tenha acontecido a operação.

- **ACC** – Adiantamento sobre Contatos de Câmbio: antecipação parcial ou total em moeda nacional, por causa do valor em moeda estrangeira representativa de exportação futura. O governo cresceu o pré-embarque, em que é permitido ao exportador tomar o ACC de 180 para 360 dias. Assim, as operações de câmbio relativas as exportações podem ser feitas em até 540 dias de antecedência em relação à data de recebimento da moeda de câmbio.

5.5.2. Mercado de Câmbio

O mercado de câmbio simplesmente é o que acontecem as transações que envolvem dinheiro de países diversos. A título de exemplo: se um brasileiro resolve passar suas férias nos Estados Unidos será necessário a obtenção de dólares para bancar seus custos, o Banco Central não imprime dólares, por isso, o local em que conseguirá adquirir a moeda americana será no mercado cambial.

Todavia, se o viajante quiser utilizar o seu cartão de débito ou crédito? Não tem importância! De qualquer maneira o valor deduzido na conta bancária será totalmente em reais, embora a compra tenha acontecido por

meio de divisas americanas. Então, de qualquer maneira, essa transação passará pelo mercado de câmbio.

O mercado de câmbio é de insumo importância para o mundo contemporâneo pelos seguintes fatores: por meio dele as pessoas conseguem fazer viagens ao exterior, os capitais estrangeiros são movimentados permitindo o comércio internacional e ainda podendo utilizar como meio de investimento e estabilidade financeira.

O mercado internacional pode afetar abruptamente o sistema econômico do país e, de modo consequente, as empresas na comercialização de seus próprios produtos e serviços. Com as diversidades cambiais, as operações de importação e exportação acabam sendo impulsionadas trazendo um crescimento ou diminuição na venda de produtos nacionais, por exemplo.

5.5.3. Taxa de cambio

Uma definição curta e rápida: a taxa de câmbio é o valor da moeda estrangeiras expresso em moeda nacional. Portanto, no Brasil a taxa de cambio realiza as exportações e as importações – que pode causar diferença no balanço de pagamentos.

No caso se a taxa de cambio variasse de acordo com as ofertas de procura, o balanço de pagamentos estaria equilibrado, isto porque, quando as exportações fossem maiores que as importações, automaticamente teria sobre de divisas, o que determinaria a diminuição da taxa de câmbio. Como no caso de as exportações fosse menor que as importações, tecnicamente faltaria nas divisas, que aconteceria uma maior, o que, por leis de mercado, levaria o crescimento da taxa de câmbio.

Durante uma longa fase o Brasil adotou o mecanismo de contínuo desvalorizações cambiais que foi definido de taxas administrativas. Mas devido as práticas a grande diferença de taxas fixadas pelas as autoridades monetárias e as praticadas pelo o mercado paralelo e também os altíssimos impostos á aquisição de moedas, os grandes montantes de divisas desviados para o “mercado negro” automaticamente sem controle nenhum.

Com o objetivo de controlar todos esses desvios, o governo promoveu, em 1989, o mercado de taxas fluentes, que seria o dólar-turismo, ocasiões que foram aumentados os limites para certas operações de aquisições de moeda estrangeiras. No mesmo tempo esse segmento de taxas fluentes, permaneceu em vigor o sistema administrativo.

Em 1990, atendendo as expectativas, principalmente dos importadores e exportadores, o governo também liberou as taxas para o segmento de taxas livres, que foi chamado de dólar comercial.

Hoje, com a liberalização das taxas, as mobilidades assumem característica próprias de mercado, em que corretores, bancos e governo interagem de acordo com suas ideologias de ofertas, procura interna e externa. Para envolver as operações de maiores interesses para o país, é de se perceber que o Banco Central, participante desse mercado e monopolizador das divisas, solicite algumas formas de pressões de oferta e procura, muito raramente.

5.5.4. Tipos de taxas cambiais

Quando falamos do mercado de cambial, fizemos menção a dois tipos de taxas: de compra e venda. Entretanto outros tipos existem:

Taxa de repasse e taxa de cobertura

Taxa de repasse é muito utilizada quando os bancos “repassam” moeda estrangeira ao BACEN.

Pelo contrário, Taxa de Cobertura é utilizada pelo o banco BACEN para “cobrir”, isso é, vender moeda aos bancos comerciais.

Taxa cruzadas (Cross Rates)

São taxas as taxas teóricas decorrente da comparação de duas moedas em relação a uma terceira moeda.

Taxas livres e taxas oficiais

Separação em cada função do controle cambial existente. A taxa é livre quando solicitadas pelo o mercado livre de divisas e oficial quando solicitada pelas as autoridades cambiais.

Taxas fixas e taxas variáveis

As taxas fixas são aquelas que ficam mantida por força de determinação do governo. As taxas variáveis são as taxas que variam. Os dois tipos de taxas possuem um mérito e deficiências, tendo que ser utilizados conforme a situação econômica da cada país.

O mercado cambial é dividido em diversas partes em naturezas, tipos, prazos e formas de entrega da moeda estrangeiras.

Em relação a natureza podemos relacionar as operações cambiais em financeiras e comerciais.

O fator de diversificações é a vinculação ou não a operações comerciais (mercadoria).

Existem dois tipos de classificações: manual e sacado.

Manual infere o manuseio da moeda estrangeira, isto é, moeda em espécie ou *travellerchecks*.

Sacado é a circulação de contas sem o manuseio da moeda em espécie.

Para o prazo exigentes também tem duas classificações: pontos e futuros.

Operações prontas são liquidadas em até dois dias úteis (business days).

Operações futuras são liquidadas a partir de dois dias uteis.

A palavra operação significa entregar a moeda estrangeira para o comprador.

Essas classificações figurarão no contato/ boleto de câmbio concretizado por ambas as partes.

6. MODALIDADES DE PAGAMENTOS INTERNACIONAIS

6.1. Pagamentos antecipado

O pagamento antecipado, como o próprio nome já fala, é quando a empresa que faz a importação pagar antecipadamente pela mercadoria comprada. Isto é, o contrato de câmbio fica a designado de quem exporta, devendo providenciá-lo junto a uma instituição financeira — que executará o pagamento depois receber o montante do importador.

Por parte vale lembrar que o pagamento antecipado é um meio de pagamentos, pois os recursos são despachados diretamente para o exportador, não confundindo com a mobilidade financeira “Pré-pagamento” que é a onde ocorre a remessa financeira, mediante cobranças de juros pelo o exportador.

Sob o aspecto geoeconômico, vale ressaltar que os países carentes de divisas colocam normas que acaba dificultam a atualização dessa mobilidade, pois representam a saída da moeda estrangeiras.

Já por outro lado, esses países também dificultam o regresso dos valores pagos com antecedência, relacionado a exportações futuras, que n caso esses valores são obrigatoriamente a se converter em investimentos e/ ou empréstimos estrangeiros.

6.2. Boleto Bancário

O boleto bancário é uma das formas de cobrança mais usadas em toda região, principalmente no Brasil. Muitas lojas, como o e-commerce, por exemplo, podem a oferecer descontos para os clientes que escolhe por essa forma de pagamento. Isso porque emitir boletos online é uma opção mais prática e fácil tanto para quem vende quanto para quem compra.

As taxas cobradas pelas instituições financeiras para a utilização do boleto bancário costumam ser bem mais baixas em relação a transações com o cartão. Quando ocorre o atraso do pagamento, o cálculo de multa e juros é realizado facilmente pelo banco emissor do título. E, ao final, o dinheiro demora menos para ser liberado.

De acordo com Márcio Roberto de Andrade (31/05/2019)

Além da praticidade e do custo menor, o pagamento com o boleto bancário é uma necessidade para uma parcela considerável da população. Conforme a última pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 55 milhões de brasileiros adultos não possuem conta em banco. Eles são os chamados "desbancarizados" e representam mais de 40% dos maiores de 18 anos no país. Entre as empresas, a desbancarização também é uma realidade e se trata de mais um motivo para a popularidade do boleto bancário. De acordo com pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) de 2015, 30% das pequenas empresas do país não possuem conta bancária ou relação com bancos comerciais.

6.3. Crédito Documentário

O crédito Documentário, muito chamado de "cartão de crédito" pode ser definido, como um meio de instrumento pelo qual um bac, por instruções de um cliente seu, ou em seu próprio nome, se compromete a efetuar um pagamento a um terceiro, ou deve pagar ou aceitar saques expedidos pelo beneficiário, contra a entrega de documentos estabelecidos, isto é desde que todos os termos sejam cumprido.

Os créditos Documentários são regulamentados pela publicação N° 500 da Câmara do Comércio Interacional (CCI). Esse regulamento tem a finalidade a padronização de procedimento e salvaguardas as partes envolvidas na negociação e, ainda permitir uma exibição uniforme do instrumento, principalmente nas suas condições omissas e imprecisas.

A Carta de crédito é uma mobilidade de pagamento que mais oferece segurança relativa, tanto para o comprador quanto o vendedor, pois uma vez que o ocorre a negociação de documentos por parte do banco. O comprador tem a garantia de poder só efetuar o pagamento depois de conferidos os documentos. Já no caso do vendedor tem a garantia firme de pagamento, na parte do banco emissor, depois de ter realizado o embarque.

A carta de crédito pode ser revogável ou irrevogável. O crédito revogável pode ser cancelado ou alterado a qualquer momento pelo o banco,

sem prévio aviso ao beneficiário, justo por esse motivo, deve sempre que o exportador exigir do importador a emissão de um instrumento irrevogável.

A carta de crédito pode ser, também, transferível ou intransferível.

A Transferível autoriza o banco a pagar a um ou a outros beneficiários, isso conforme as instruções recebidas do primeiro beneficiário. Para poder ser considerada carta transferível, ela tem que conter a designação “transferível”. Caso não conter essa informação na carta de crédito, ela é considerada intransferível, ou seja, qualquer pagamento só pode ser realizado ao beneficiário instrumento original.

6.4. Cobrança

A cobrança documentária é um dos meios de modalidades mais burocráticas para se realizar pagamentos internacionais. Com ela, as empresas exportadora e importadora realizam negócio com base no repasse de documentos exigidos para envio e recebimento de mercadorias.

Toda essa documentação passa pelos bancos — nos países das empresas que estão realizando a transação comercial — para conferência, onde são analisados e checados pelas respectivas autoridades aduaneiras.

Só depois de tudo isso o processo de verificação documental que é realizado a liberação do dinheiro. Portanto, é uma das modalidades de pagamentos mais complexas, mas ao mesmo tempo uma das mais seguras.

7. LOGÍSTICA INTERNACIONAL

7.1. Logística Brasil no Mundo

A logística no Brasil e no mundo está passando por várias mudanças. Ele pode-se afirmar que estamos no início de uma revolução, tanto em termos das práticas empresariais quanto da eficiência, disponibilidade e qualidade das infraestruturas para a existência para uma logística moderna.

O rápido crescimento do comércio internacional fez que gerasse uma grande demanda por logística internacional, uma área que para alguns países, especialmente para o Brasil, jamais haviam se preparado adequadamente tanto em infraestrutura quanto em termos burocráticos e práticas empresariais.

No Brasil, o grande crescimento em comércio internacional, a estabilização econômica produzido pela privatização da infraestrutura e o real são os fatores que estão conduzindo este processo de mudanças. O fim do processo inflacionário atraiu umas das mais importantes mudanças na prática da logística empresarial, ou seja, a crescente mudança de cooperação entres clientes e fornecedores na cadeia de suprimentos, envolvido no conceito de SUPPLY CHAIN MANAGEMENT.

Segundo Enzo Fiorelli Vasques e Claudio Eidelctein (2012, p.122)

Grades investimentos estão sendo realizados com o objetivo de aprimoramento das operações logísticas. No entanto, todo esse esforço empresarial esbarra nas enormes deficiências ainda hoje encontradas na infraestrutura de transporte e comunicações. Existe aí, enormes oportunidades para o aumento de produtividade e melhoria da qualidade de serviços.

Com os gastos equivalentes a 10% do PIB, o transporte brasileiro dispõe uma dependência muito grande do modal rodoviário, o segundo mais caro, atrás apenas do aéreo. Enquanto no Brasil o transporte rodoviário é responsável de 58% das vagas transportadas, na Austrália, China e EUA, os números são de 30%, 28% e 19%, respectivamente.

Em relação aos padrões norte-americanos, em que o valor do transporte rodoviário é quase 4 vezes maior do que o ferroviário, seis vezes maior do que o dutoviário e 9 vezes maior que hidroviário vier a seguir os padrões internacionais, criando um espaço para o crescimento de transporte modais mais baratos.

A evolução do comércio exterior brasileiro contribuiu para o aumento da participação do Brasil nas exportações mundiais, que saltou de 0,86% para 1,03% o crescimento da participação das exportações no PIB nacional, que pulou de 7% para 13%, e o aumento das reservas cambiais do país. Mas, por outro lado, revelou uma série de fragilidades logísticas no país.

As fragilidades no modo rodoviário são interpretadas pelas configurações precárias das rodovias, que acaba prejudicando a infraestrutura inadequada e deteriorada. Nas ferrovias, pode se notar a baixa eficiência, inadequação operacional, malha insuficiente, obsoleta e em péssimo estado de conservação, falta de investimento e consequências do uso de bitolas diferentes ao longo das malhas.

O transporte marítimo sofre pela organização e excesso de burocracia dos portos, que tiveram como resultado o crescimento das filas de caminhões nos principais portos, longas esperas de navios para a atracação, quando ocorre o não cumprimento dos prazos de entrega ao exterior, tudo isto se resulta no crescimento dos valores e redução da competitividade dos produtos brasileiro no exterior.

Uma utilização do modo dutoviário de uma forma mais eficiente esbarra nos monopólios do setor petrolífero, deste modal que é específico para determinadas cargas, além de falará de planejamento e investimento. No que lhe diz a respeito, o transporte aquaviário apresenta ineficiências e inadequação da infraestrutura portuária e altos custos.

A tendência no Brasil é que ocorra cada vez mais ampliação na utilização de contêineres no transporte de carga, nos principais modais de transportes, como por exemplo, aquaviário, ferroviário e rodoviário.

7.2. Frete internacional

O transporte é o principal elemento do sistema logístico. Sua importância pode ser medida através de três elementos indicadores financeiro: custos, faturamento e lucro.

O transporte equivale, em média, 60% dos custos logísticos, 3,5% do faturamento e, em alguns casos, mais do que o dobro de todo o lucro. Além disso, o transporte tem um papel dominante na qualidade dos serviços logísticos, pois acaba impactando diretamente o tempo de entrega, a confiabilidade e a segurança dos produtos.

7.3. Seguro internacional

O contrato de seguro espereita uma operação realizada entre duas partes, o segurado e o segurador, coordenada por uma terceira parte, denomina corretor. Em troca do pagamento, a seguradora fórmula uma apólice assumindo todos os riscos de possíveis perdas de mercadorias durante o seu percurso.

São condições para realizar uma operação de seguro no comércio exterior a ocorrência de compra e venda de mercadoria e a utilização do transporte internacional para a mesma.

Segundo Enzo Fiorelli Vasques e Claudio Eidelctein (2012, p.152)

É necessário que a condição da venda ou compra determine quem tem a responsabilidade de arcar com a contratação do seguro, o que geralmente se dá conforme a mobilidade ou Incoterm escolhido pelas partes.

O prêmio é calculado através de um percentual sobre o valor da mercadoria e determinado pelo tipo de transporte, natureza de carga, quantidade de manuseio, distintos, embalagens, distância, período de cobertura, entre outros.

O valor mínimo para segurar uma mercadoria, de com o Incoterm, tem que ser o valor do contrato acrescido de 10% do seu valor CIF. Tornando-se as operações FOB, o valor do contrato deverá ser adicionado em 25%, de forma a cobrir os custos do frete e as outras despesas relacionadas com o sinistro.

O transporte aéreo nas maiorias das vezes costuma ter tarifas equivalente a metade das mobilidades marítimas e terrestres. O transporte marítimo em contêineres tem uma diminuição no prêmio de seguro em 10 e 20%. O seguro mexe em pequena participação no preço final das mercadorias, que atualmente representa, em média, 0,2% do FOB dos produtos.

8. TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

8.1. O que é negociar?

O termo negociação pode-se definir de modo genérico, como o processo utilizado para se alcança determinado objetivo. É possível concluir que o ato de negociar está escondido nas sociedades desde o nascimento das pessoas. Apesar de fácil, existe um processo de negociação envolvido.

As pessoas negociam o tempo todo, ainda quando não há escambo de mercadoria e dinheiro. Existe sempre demanda de algo que nós saciemos, trazendo benefícios individuais e coletivos. Todavia, para que se cumpra um objetivo de presente estudo, deve-se reluzir ato de negociar como atividade profissional, podendo assim ter redefinido como a ação de buscar macrovantagem - à nação - e microvantagens - benefícios obtidos às corporações e, por vezes, aos próprios negociadores.

O processo de negociação é caracterizado pela a existência de dias partes, cada um trabalhando por seus interesses e objetivos, que pode ser comum ou incomuns entre ambas. Isto é, é interessante realça que essa regra é realizada em negociação, envolvendo casais, familiares, amigos etc.

Levando esse conceito para o comércio exterior, entende-se que as negociações internacionais se referem aos processos de importação ou exportação - como também as fotos que reúnem diversos países preocupados em estabelecer regras de comercialização de serviços e produtos, cada qual buscando conciliar os seus interesses próprios aos demais envolvidos.

A globalização mostra que a cada dia mais como o fenômeno que faz apologia ao mais alto grau de competitividade entre os países. Dessa forma, a figura do negociador eficiente é cada vez mais aparecida não somente nas empresas de capital privado, quanto no ambiente político contra na defesa dos interesses de órgão públicos.

8.2. Processo de negociação

A negociação é um processo cíclico, que cresce na necessidade de se atingir um objetivo- interesse comum às partes envolvidas -, desenvolvendo-se por meio da interação entre partes envolvidas e encerra-se com a conquista da meta inicial, criando um objetivo, para as novas oportunidades, o processo seja repetido.

Figura 3 - Processo de Negociação



Apesar de parecer fácil, o processo de negociação é muito mais complicado e amplo do que imagina. Isso porque, conforme demonstrado, para que o negócio seja formalizado, é preciso que se envolva duas ou mais partes diferentes uma da outra, ambas buscando objetivos complementares -

compra/venda, capital/tomada de empréstimo, pagamento/recebimento, acordos sobre a regulamentação internacionais, entre outros.

O processo, desse modo, do início quando surge uma necessidade em uma das partes, necessidade essa que pode ser sanada por outra. Essa etapa inicial é que se identificam os objetivos complementares - metas principais de toda a ação.

A segunda etapa é composta pelo levantamento dos diferentes pontos demandas por cada parte. Na maioria das vezes é a parte compradora - que, seguindo a linha inicial do processo, não necessariamente busca a compra efetiva de algo, quem procura maiores questionários, expõem suas necessidades e colocar suas condições. Já na parte da vendedora é a que representa o seu "produto", elevando seus benefícios, mostrando vantagens e as condições agora realizar a venda.

Todos os ajustes das necessidades e condições do negócio deve ser realizado com consenso dos lados envolvidos, cada um apresentando suas contribuições e buscando um ponto comum.

O terceiro passo, após terem sido realizado todos os acordos necessários, agora é o fechamento do negócio em si. Esse ponto é exatamente importante, mesmo que nem sempre seja valorizado pelos profissionais. Muitos preocupam-se apenas como seu próprio objetivo, ignorando toda a hipótese de futuras negociações.

É muito importante que o fechamento seja feito muito cuidadosamente planejado, uma vez que poderá abrir caminho para novos processos. As duas partes devem estar devidamente empenhadas para que a essa etapa final funcione como um progresso para uma relação contínua e duradoura.

8.3. Relevância cultural em negócios internacionais

O comercio internacional e marcado pela a interação constante entre corporações de diversos países. Isso faz que ocorra a interações de

culturas distintas e, nessa idéia, o pré-conhecimento dos hábitos e conceitos culturais mais relevantes é fundamental para que alcance o sucesso dentro da empresa desse processo.

O negociador deve sempre está preparado para lidar com as situações mais adversas e inusitadas. Países diferentes têm hábitos e costumes com plenamente diferentes. O modo que se iniciam, enceram as roupas, as comidas, o modo de Negociação, a língua, enfim, sai vários aspectos que podem tornar fatores decisivos para reforçar.

Ao embarcarem para outros países estrangeiros para realizar negociações, é essencial que os profissionais estejam preparados para interagir com seus oponentes de maneira eficiente. Uma pesquisa sobre os hábitos e costumes diferentes de seus, é muito importante para que não se cometam erros incorrigíveis que, possa colocar em risco os negócios.

Cada cultural possui sua peculiaridade, portanto, o melhor é manter-se informado sobre todos os aspectos culturais distintos dos mesmos, sempre tomando as devidas preocupações ao se visitar oponentes no exterior, ou ainda recebê-los em seu território. No que se refere a culturais distintas, pode-se perder um bom negócio, caso não haja todo o cuidado em cada traço do oponente. Estar atento a tudo isso é extremamente importante ao negociador que deseja obter sucesso no comércio exterior.

8.4. Obtendo vantagens e criando um diferente

Uma Negociação diferencia-se da concorrência quando oferece alguma coisa singular valiosa para os compradores, além de simplesmente oferecer um preço baixo. A diferenciação permite que a empresa peça um preço-prêmio (...). A diferenciação resulta em desempenho superior se o preço-prêmio alcançado ultrapassar qualquer custo adicionado do fato de ser singular (PORTER, 1947:111).

Por vezes, a diferenciação está somente na ideia de respeitar os traços culturais dos oponentes, deixando o tratamento com os mesmos. As

normas são as mesmas tanto para negociadores que representam órgão públicos, quanto aos que representam empresas privadas.

Para obter-se vantagens em negociação Internacional, é necessário que os profissionais busquem uma especialização contínua, para que possam estar atentos aos avanços do mercado e, assim, acompanhar todas as demandas contemporâneas. A especialização contínua é uma das ferramentas para que o profissional se faça competitivo e atenda, assim, todos os interesses dos órgãos e companhias.

É muito importante, estar preparado com todas as informações necessárias no momento de negociar, mantendo a cabeça alerta e criativa para proporcionar soluções inusitadas. Isto é, ler é sempre essencial, tanto nós aspectos técnicos como de jornais e revistas capazes de dar parâmetros de fatos atuais.

Construir uma carteira de fidelidade para os clientes é um tarefa demanda tempo e atenção; para ser obtida, ela exige o empenho e dedicação do agente de negócios. Entretanto, depois que se conquista os clientes é preciso manutenção dos mesmos. Para tanto é bom sempre investir em informações e tecnologia de manutenção e produto - ou agilidade de serviço - e diminuição de custos.

A empatia também é um fator crucial nós negócios internacionais. Buscar informações sobre o oponente e tentar sempre se antecipar aos seus anseios indica atenção, agilidade, dinamismo, eficiência e capacidade de acompanhar as tendências de demanda.

A enorme vantagem se se trabalhar no comércio internacional é a gama de atividades que se pode desenvolver. Em relação às negociações, a globalização permite que se desenvolva várias atividades em relação a importação e exportação, bem como negociações de tratados internacionais. A melhor dica para um profissional que deseja seguir nesse ramo é que busque sempre especialização e esteja sempre atento às variações do mercado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Toda essa pesquisa gerou toda uma reflexão do fenômeno destacado comércio exterior, da importância do comércio exterior no Brasil e no mundo. Através dessa abordagem bibliográfica, percebemos que as reflexões das partes envolvidas, com essa análise complexa podemos enxergar vários assuntos abordados nas situações.

Concluimos que o uso do comércio exterior, é de insumo importância para o mercado internacional, que ela seja tratada com grande relevância e atenção, devido a todos os processos de câmbio, economia e negociação. Por isso exige todo um cuidado em relação ao comércio exterior por ser tão complexo e amplo.

Por tanto, todo o processo que envolve o comércio exterior, exige toda uma especialização e planejamento estratégico para se conseguir um bom negócio. Além de ajudar no crescimento da economia do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SEGRE, German *et al.* **Manual Prático de Comércio Exterior**. 4º Edição. Local de publicação: Editora ATLAS, 2012.

DIAS, Reinaldo *et al.* **Comercio Exterior**. 3º Edição. Local de publicação: Editora ATALS, 2012.

Autor desconhecido, **Negociação internacional: o que levar em consideração?** Disponível em: <https://blog.conexos.com.br/negociacao-internacional-entenda-mais/> acesso em nov, 2019.

Autor desconhecido, **Confira 4 técnicas de negociação para acordos internacionais** Disponível em: <https://blog.conexos.com.br/tecnicas-de-negociacao/> acesso em nov, 2019.

Tatagiba. Marcus, **comercio exterior e o que faz?** <https://www.abracomex.org/comercio-exterior-o-que-e-e-o-que-faz> out, 2019.

Carneiro Flavio, **A Influência da Taxa de Câmbio Sobre os Fluxos de Comércio Exterior** http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=22736 acesso em out, 2019.

Steinbruch,, Benjamin, **Opinião econômica: O lado do Brasil** https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/2017/05/economia/565332-opinio-economica-o-lado-do-brasil.html acesso em out, 2019.

Jobim, Pedro "**A economia brasileira pode estar melhor do que aparenta**"
Leia mais em: <https://www.gazetadopovo.com.br/opiniao/artigos/a-economia-brasileira-pode-estar-melhor-do-que-aparenta/> acesso em nov, 2019.

Bazzerra, Juliana. **Economia brasileira**
<https://www.todamateria.com.br/economia-no-brasil/> acesso em out, 2019

Autor desconhecido, **Pagamentos internacionais: conheça 4 principais modalidades** <https://www.consead.com.br/blog/pagamentos-internacionais/>
acesso em nov. 2019.

Autor desconhecido, **Por que é importante ter atenção às tendências de mercado?** <https://blog.hotmart.com/pt-br/tendencias-de-mercado/> acesso em nov, 2019.