

O QUE É PRECISO SABER PARA COMEÇAR A EXPORTAR?

 indústria
global



Apresentação

Conforme a publicação, do ano de 2008, Alfândegas Brasileiras 200 anos, de autoria da Secretaria da Receita Federal do Brasil, em abril de 1500 ocorreu a primeira operação de comércio exterior do Brasil, em Porto Seguro. Foi no momento em que os marinheiros da frota de Cabral trocaram colares e espelhos por macacos e papagaios com os índios Tupiniquins.

Durante os 30 anos seguintes, a Coroa Portuguesa reprimiu duramente o contrabando do pau-brasil. Somente em 1534, juntamente com as Capitâneas hereditárias, criou uma rede de Alfândegas ao longo do litoral brasileiro. O comércio com outras nações era livre, desde que pagos os tributos para a Fazenda Real.

Esse breve relato da história do comércio exterior mostra que o Brasil, como nação, e os brasileiros, como empresários, vêm constantemente evoluindo nas práticas e nos controles aduaneiros, buscando alcançar melhores marcas no mercado externo.

Como qualquer atividade, exportar requer planejamento, conhecimento técnico, um produto atrativo e um dedicado trabalho comercial.

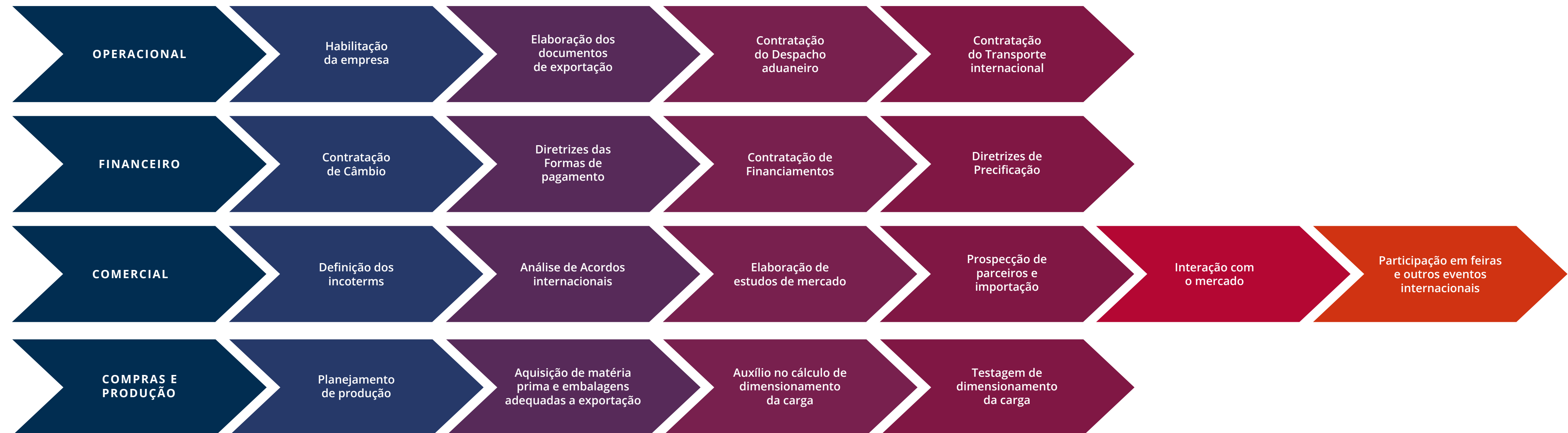
Para apoiar as empresas brasileiras no desenvolvimento de um conhecimento global sobre exportação, este conteúdo foi elaborado no âmbito do Convênio Indústria Global da Confederação Nacional da Indústria (CNI), com o Sebrae.

A abordagem contempla informações sobre despacho de exportação, registro das operações, atividades inerentes ao processo, habilitação da empresa, Incoterms, custos, estímulos fiscais entre outros.



Quais são as principais etapas de uma exportação?

Uma operação de exportação envolve todos os setores da empresa. Para facilitar o entendimento acerca das principais atividades a serem executadas, a separação em quatro grupos ajuda a tangibilizar o processo:



O que é preciso para começar a exportar?

A exportação precisa ser planejada e, provavelmente, análises e ajustes deverão ser feitos nos produtos, processos, materiais, etc.

Os itens listados a seguir são algumas indicações, porém outras necessidades podem surgir em função do mercado escolhido, do tipo de produto (uso ou consumo humano ou animal), da estrutura da empresa, entre outros:

- Habilitação no Radar Siscomex;
- Adequação dos materiais de comunicação (tradução, adaptação de cores e imagens);
- Seleção do (s) produto(s) com potencial de exportação;
- Adaptação do (s) produto (s) com potencial de exportação (rótulos, tradução, embalagem, certificações);
- Seleção de mercado;
- Seleção de parceiros ou contratação de profissionais para prospecção de mercado;
- Treinamento dos colaboradores envolvidos, direta ou indiretamente: capacitação técnica ou informativa a respeito do início das operações de exportação da empresa.



Como uma empresa se torna apta a exportar?

Sob a ótica dos aspectos legais e burocráticos, uma empresa se torna apta a exportar a partir de sua Habilitação no Radar.

Radar é a sigla para Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros, ou seja, um registro realizado de forma bastante simples e que permite às empresa acessarem o Siscomex.

O Siscomex, por sua vez, é o sistema onde todas as operações são registradas.

Ao solicitar a habilitação no Radar, o sistema consulta as informações apresentadas periodicamente pelo contador da empresa à Receita Federal do Brasil e define para qual das submodalidades a empresa esta apta (Expressa ou Limitada).

Neste processo, o sistema não solicita qualquer documentação e a habilitação é automática, exceto se o requerimento for encaminhado para análise de um servidor da Receita Federal do Brasil, neste caso, o solicitante será orientado a abrir um processo via DDA - Dossie Digital de Atendimento.

Caso a empresa seja enquadrada na submodalidade Expressa, porém tenha interesse na Limitada, precisará realizar uma solicitação à parte e apresentar alguns documentos.

Ambas as modalidades não possuem limite de valor para as exportações, o que diferencia é a importação, conforme segue abaixo.

SUBMODALIDADES

Expressa: Permite operações de importação até US\$ 50.000,00 ou de exportação sem limites de valor e não requer apreciação da Receita Federal.

Limitada: Permite operações de importações até US\$ 150.000,00 ou de exportação sem limites de valor. Estas operações podem ser deferidas automaticamente ou selecionadas para a análise de um servidor da Receita Federal (prazo estimado: 10 dias).



Como se registra uma empresa no Radar Siscomex?

A habilitação no Radar Siscomex é digital e feita por meio do Portal Habilita:
<https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/Documentos>

A seguir, os principais passos da habilitação:

01

O responsável legal (com seu e-cpf) da empresa solicita a habilitação no Portal Habilita, no Portal Siscomex.

02

O sistema realiza todas as avaliações cadastrais necessárias e estima a capacidade financeira da empresa, a fim de enquadrá-la na submodalidade adequada.

03

Nos casos em que o sistema selecionar os requerimentos para análise por servidor da RFB, o requerente é informado via Portal Habilita e é orientado a registrar dossiê digital de atendimento (DDA) no sistema e-Processo. Nos demais casos, a habilitação é automática.



Essas e outras informações estão disponíveis nos **Manual de Habilitação no Siscomex**, que pode ser acessado pelo link: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior/manuais/habilitacao>

O que são Incoterms?

Incoterms (International Commercial Terms) é a sigla em inglês para **Termos de Comércio Internacional**.

Esses termos definem as responsabilidades e obrigações do contrato comercial entre um comprador e um vendedor e determinam:

- Custos logísticos (quem paga cada parte do transporte);
- Momento e local da transferência do risco do vendedor para o comprador (quem é responsável pela mercadoria em todas as etapas da operação);
- Local de entrega da mercadoria pelo vendedor;
- Responsável pela contratação e pagamento do transporte;
- Responsável pela contratação e pagamento do seguro internacional;
- Responsável pelo pagamento dos impostos de nacionalização da mercadoria no mercado destino.



Os Incoterms discriminados pela International Chamber of Commerce (ICC) revisados em 2020 são:

CÓDIGO	DESCRIÇÃO
EXW	<p>EX WORKS (named place of delivery) NA ORIGEM (local de entrega nomeado)</p> <p>O vendedor limita-se a colocar a mercadoria à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, no prazo estabelecido, não se responsabilizando pelo desembaraço para exportação nem pelo carregamento da mercadoria em qualquer veículo coletor.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p> <p>Nota: em virtude de o comprador estrangeiro não dispor de condições legais para providenciar o desembaraço para saída de bens do País, fica subentendido que esta providência é adotada pelo vendedor, sob suas expensas e riscos, no caso da exportação brasileira.</p>
FCA	<p>FREE CARRIER (named place of delivery) LIVRE NO TRANSPORTADOR (local de entrega nomeado)</p> <p>O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo comprador, no local nomeado do país de origem.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p> <p>Comprador e vendedor poderão utilizar transporte próprio em trechos do deslocamento.</p>
FAS	<p>FREE ALONGSIDE SHIP (named port of shipment) LIVRE AO LADO DO NAVIO (porto de embarque nomeado)</p> <p>O vendedor encerra suas obrigações no momento em que a mercadoria é colocada, desembaraçada para exportação, ao longo do costado do navio transportador indicado pelo comprador, no cais ou em embarcações utilizadas para carregamento da mercadoria, no porto de embarque nomeado pelo comprador.</p> <p>Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>

CÓDIGO	DESCRIÇÃO
FOB	<p>FREE ON BOARD (named port of shipment) LIVRE A BORDO (porto de embarque nomeado)</p> <p>O vendedor encerra suas obrigações e responsabilidades quando a mercadoria, desembaraçada para a exportação, é entregue, arrumada, a bordo do navio no porto de embarque, ambos indicados pelo comprador, na data ou dentro do período acordado. Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>
CFR	<p>COST AND FREIGHT (named port of destination) CUSTO E FRETE (porto de destino nomeado).</p> <p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FOB, o vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o porto de destino combinado. Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>
CIF	<p>COST, INSURANCE AND FREIGHT (named port of destination) CUSTO, SEGURO E FRETE (porto de destino nomeado)</p> <p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FOB, o vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte da mercadoria até o porto de destino combinado. Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>
CPT	<p>CARRIAGE PAID TO (named place of destination) TRANSPORTE PAGO ATÉ (local de destino nomeado)</p> <p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FCA, o vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o local de destino combinado. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p>

CÓDIGO	DESCRIÇÃO
CIP	<p>CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (named place of destination) TRANSPORTE E SEGURO PAGOS ATÉ (local de destino nomeado) Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FCA, o vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte da mercadoria até o local de destino combinado. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p>
DAP	<p>DELIVERED AT PLACE (named place of destination) ENTREGUE NO LOCAL (local de destino nomeado) O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, num local indicado no país de destino, pronta para ser descarregada do veículo transportador e não desembaraçada para importação. Utilizável em qualquer modalidade de transporte. Comprador e vendedor poderão utilizar transporte próprio em trechos do deslocamento.</p>
DPU	<p>DELIVERED AT PLACE UNLOADED (named place of destination) ENTREGUE NO LOCAL DESCARREGADO (local de destino) O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, em local determinado no país de destino, descarregada do veículo transportador, mas não desembaraçada para importação. Utilizável em qualquer modalidade de transporte. Comprador e vendedor poderão utilizar transporte próprio em trechos do deslocamento. Termo definido em substituição ao DAT, com a diferença que o DAT determinava a “entrega” exclusivamente em terminais de carga, podendo o DPU ser utilizado em terminais ou qualquer outro local determinado (por exemplo o armazém do comprador).</p>

CÓDIGO	DESCRIÇÃO
DDP	<p>DELIVERED DUTY PAID (named place of destination) ENTREGUE COM DIREITOS PAGOS (local de destino nomeado)</p> <p>O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, no local de destino designado no país importador, não descarregada do meio de transporte. O vendedor, além do desembaraço, assume todos os riscos e custos, inclusive impostos, taxas e outros encargos incidentes na importação.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p> <p>Comprador e vendedor poderão utilizar transporte próprio em trechos do deslocamento.</p> <p>Nota: em razão de o vendedor estrangeiro não dispor de condições legais para providenciar o desembaraço para entrada de bens no País, este termo não pode ser utilizado na importação brasileira, devendo ser escolhido o DPU ou DAP no caso de preferência por condição disciplinada pela ICC.</p>



Quais são as formas para exportar?

As exportações podem ser caracterizadas como Direta e Indireta, no que diz respeito ao fabricante, veja a seguir:

Exportação Direta: É quando o fabricante é o exportador, ou seja, toda a documentação de exportação é elaborada em nome do fabricante. Ele produz e envia diretamente ao importador, recebendo em moeda estrangeira por essa venda.

Exportação Indireta: É quando o fabricante e o exportador são pessoas jurídicas diferentes. Nesta forma de exportação, o fabricante vende seus produtos a uma outra empresa brasileira, que se encarrega de enviá-la ao exterior. A nota fiscal é emitida pela empresa no Brasil e o recebimento pela venda é em Reais.

Ambas operações se beneficiam dos estímulos fiscais da isenção de IPI, ICMS, PIS e Cofins.



A habilitação no Radar Siscomex é obrigatória para a empresa que queira exportar?

Duas situações não exigem a habilitação da empresa no Radar:

01

Se a exportação for realizada por meio de empresas de **remessa expressa** - **courrier** (como DHL, Fedex), ou via Correios;

02

Em operações de **Exportação Indireta**, situação em que a venda é feita no mercado interno para uma empresa registrada no Brasil, e que realiza o pagamento desta compra também no Brasil.



Todos os produtos podem ser exportados?

Poucos são os produtos que possuem restrição à exportação ou exigem algum tipo de autorização, e essa condição não é fixa. Pode haver variações e flexibilizações conforme às necessidades do mercado interno ou alterações na legislação setorial.

Utilizando um exemplo recente, no início da Pandemia do Covid-19, vários itens tiveram as exportações suspensas em razão da grande demanda, como luvas, máscaras e roupas de proteção.

Ao planejar uma exportação é altamente recomendável consultar o “Tratamento Administrativo” que deve ser dispensado ao produto.

Essa consulta pode ser feita no Portal Único Siscomex, diretamente no módulo exportação, para as empresas já habilitadas no Radar, ou no Acesso Público: (<https://portalunico.siscomex.gov.br/talpco/#/simular-ta?perfil=publico>), para as que ainda não são habilitadas.

Ademais das questões burocráticas, os produtos precisam ser avaliados pelo seu potencial comercial que envolve:

- Competitividade no exterior em razão do preço;
- Quantidade de adaptações necessárias;
- Tempo de produção;
- Inovação etc.

Os critérios podem ser diversos e alterados em função do mercado-alvo.



Como escolher um mercado para exportar?

Em teoria tudo pode ser exportado para qualquer lugar. Na prática, no entanto, é essencial definir alguns alvos, porque desenvolver vários mercados simultaneamente, acaba por pulverizar os esforços de prospecção e consumir muito recurso financeiro.

Começar com **pesquisas quantitativas** (dados gerais) e posteriormente **qualitativas** (dados do mercado alvo) ajudam a focar em regiões que se apresentam como mais promissoras para o produto e para as características da empresa.

Um estudo qualitativo é fundamental para saber se existem restrições em alguma matéria-prima utilizada no produto. Por exemplo, Europa e Estados Unidos não autorizam a importação de solados de calçados que contenham Ftalatos.

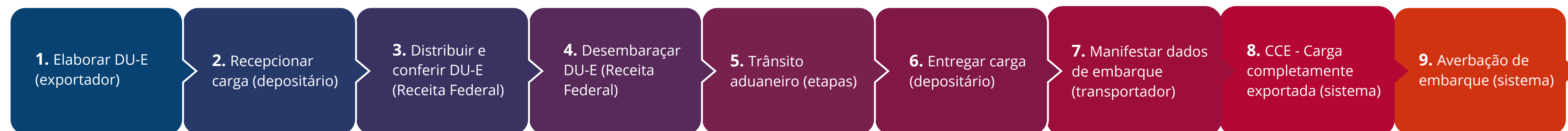
Além dos requisitos formais da exportação, comprador e vendedor precisam de compatibilidade em preço, quantidade e qualidade.



Como é feito o envio de um produto para o exterior?

Toda mercadoria com destino ao exterior deve passar pelo Despacho Aduaneiro de Exportação, *“Despacho de exportação é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo exportador em relação à mercadoria, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas ao desembaraço aduaneiro da mercadoria e a sua saída para o exterior (art. 4º da IN RFB nº 1.702, de 2017).”*

O fluxo a seguir demonstra esse processo, com o respectivo responsável pela etapa:



No link <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior/manuais/exportacao-portal-unico>, cada uma dessas etapas, seu detalhamento, bem como a legislação correspondente, pode ser consultada.



O que é um certificado de origem?

O certificado de origem é um documento que serve para comprovar as exigências produtivas determinadas em acordos entre países ou blocos. Também identifica o país de procedência da mercadoria e das matérias-primas que a compõem.

Existem certificados preferenciais e não preferenciais.

Os preferenciais oferecem benefício tarifário no imposto de importação. É um documento emitido pelo exportador, mas que na verdade beneficia o importador.

Certificados de origem não preferenciais, ou comuns, objetivam meramente atestar a origem da mercadoria.

Somente algumas entidades são autorizadas a emitir o Certificado de Origem.

A lista completa pode ser consultada no link:

<http://www.siscomex.gov.br/servicos/certificado-de-origem-preferencial/>



O que é o Siscomex?

Como regra geral, o Siscomex (Sistema Integrado de Comércio Exterior) é o sistema onde o despacho aduaneiro de exportação ou importação é registrado.

O despacho de exportação, ou seja o registro da operação, se dá pelo preenchimento da DU-E (Declaração Única de Exportação).

A DU-E tem como base o XML da nota fiscal de exportação, complementada pelos demais documentos da operação (Commercial Invoice, conhecimento de transporte, packing list, etc.)

Seu acesso é por meio do Portal Único Siscomex (<https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/>) no item "Importador/Exportador", necessita de certificado digital e habilitação prévia.



Quais impostos incidem na exportação?

Como a exportação é uma atividade de muito interesse por parte do Governo Federal – além de funcionar como estímulo à produção, proporciona principalmente o ingresso de moeda estrangeira no Brasil –, acaba sendo bastante incentivada por meio de estímulos fiscais.

Esses estímulos fiscais significam que em produtos e serviços destinados à exportação não incorrem:

- IPI – Imposto Sobre Produtos Industrializados.
- PIS – Programa de Integração Social.
- COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.
- ICMS - Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação.
- ISS – Imposto Sobre Serviços.
- IE – Imposto de Exportação.

O IE, ou **Imposto de Exportação**, é previsto na legislação tributária brasileira, porém 99,9% dos produtos têm alíquota de 0%, por isso é muito comum o entendimento de que ele não existe. Atualmente, o total de produtos com IE é inferior a 20 NCMs, e se limita aos produtos como cigarro e armamento.

No link <http://www.siscomex.gov.br/informacoes/tratamento-administrativo-de-exportacao/>, no item Imposto de exportação (IE) é possível consultar a lista dos produtos.



Em todas as operações é preciso contratar um despachante aduaneiro?

O despachante aduaneiro é um profissional que, por meio de procuração, recebe poderes para atuar em nome do exportador no despacho aduaneiro.

Esta atuação vai desde a orientação ao preenchimento de documentos e a elaboração da DU-E até a representação da empresa em situações exigidas pela Receita Federal.

A atuação desse prestador de serviços é prevista em lei e sua contratação não é obrigatória, mas muito recomendada.

Em exportações realizadas por meio de Courriers, ou via Correios, não há necessidade da figura do despachante, pois essas empresas se encarregam das formalidades.



Pessoa física também pode exportar?

Sim. A pessoa física pode exportar ou importar, mas deve atender aos requisitos específicos que são estabelecidos conforme seu enquadramento.

A legislação de exportação divide a pessoa física em três tipos:

- 1. Pessoa física – em geral:** Bens destinados à realização de suas atividades profissionais, inclusive na condição de produtor rural, artesão, artista ou assemelhado;
- 2. Pessoa física – produtor rural:** Bens destinados à realização de sua atividade como produtor rural, tais como insumos e ferramentas (importação) e produtos agrícolas (exportação);
- 3. Pessoa física – artesão, artista e assemelhados:** Bens destinados à realização de suas atividades profissionais, tais como insumos e ferramentas (importação), objetos manufaturados e obras artísticas de sua produção (exportação).

Quanto à necessidade ou não de habilitação no Radar e à forma de cadastramento de representante é aconselhável consulta aos Roteiros de Habilitação disponível no link:

<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/aduana-e-comercio-exterior/manuais/habilitacao/pessoas>



O que é um agente de cargas?

O agente de cargas é um prestador de serviços logísticos que auxilia o exportador no transporte de seus produtos.

Ele Intermedia a contratação de fretes e o contato com transportadores internacionais, fornece soluções para um melhor aproveitamento logístico e auxilia na elaboração do conhecimento de transporte.

Sua contratação não é obrigatória, mas é recomendável. Os transportadores geralmente não negociam diretamente com os pequenos empresários, ou volumes que não sejam frequentes, e não auxiliam no preenchimento de documentos.



Quais são os custos em uma exportação?

Na exportação é importante considerar que além dos custos relativos ao produto e ao seu processo de fabricação, outros não incidentes no mercado interno se farão presentes.

A lista a seguir contempla alguns deles:

- Embalagem tipo exportação (caixas de transporte reforçadas, paletes, big bags, etc);
- Despesas de recebimento internacional (contrato de câmbio, spread de moeda estrangeiras, carta de crédito, etc.);
- Taxas de origem (são taxas cobradas em portos, aeroportos, que se referem a armazenagem e movimentação de carga. Essas taxas não têm relação com o frete, portanto, nunca serão de responsabilidade do importador – exceto no Incoterm EXW, cujo uso não é permitido no Brasil);
- Transporte interno (até o porto, aeroporto, ou ponto de fronteira);
- Despachante aduaneiro;
- Certificado de Origem (quando necessário);
- Consularização de documentos (quando necessário);
- Frete internacional;
- Seguro internacional.

A lista não é exaustiva e terá variação conforme o local de embarque, o tipo de produto, modalidade de transporte, país de destino, forma de pagamento, entre outros.

Quem é o responsável pelo pagamento do frete internacional?

A responsabilidade financeira do **frete internacional** será determinada pelo Incoterm utilizado na operação.

Nas operações EXW, FOB, FAS, FCA, o pagamento do frete é responsabilidade do **importador**, já nas operações CFR, CIP, CIF, CPT, DAP, DPU e DDP a responsabilidade é do **exportador**.

Importante notar que nos Incoterms CIF, CIP, DAP, DPU e DDP, o **seguro é responsabilidade do exportador**.

É preciso emitir nota fiscal em uma exportação? Quais outros documentos são necessários?

Sim, a nota fiscal é o documento base para elaboração da DU-E (Declaração Única de Exportação).

O que caracteriza que esse documento se destina à exportação é o seu CFOP (Código Fiscal de Operações e Prestações).

Alguns exemplos:

- 7.101 – Venda de produção do estabelecimento (mais utilizado para Exportação Direta);
- 7.102 – Venda de mercadoria adquirida ou recebida de terceiros;
- 6.501 – Remessa de produção do estabelecimento, com fim específico de exportação (mais utilizado para Exportação Indireta).

Os exemplos são apenas ilustrativos. As situações devem ser analisadas individualmente e a opinião do contador é indispensável.

Outros documentos parte do “kit básico da exportação” são: Fatura comercial (Commercial Invoice), Packing List, Conhecimento de Transporte e Certificado de Origem (quando necessário).



É possível incluir o produto de diferentes empresas na exportação de uma única empresa?

Essa situação só pode acontecer se a empresa exportadora adquirir esses produtos no mercado interno (exportação indireta) e tiver em sua lista de atividades a previsão de comercialização de tais produtos. A Secretaria Estadual da Fazenda só permite a emissão da nota fiscal de exportação caso os produtos estejam relacionados ao cadastro da empresa.

São dois os principais motivos que costumam levar a inclusão de mercadorias de terceiros em uma exportação: Um deles é obter o melhor aproveitamento do frete pago quando a carga não ocupa todos os espaços do container e o outro fator mais comum é o terceiro não estar habilitado no Radar Siscomex.

Se a carga não ocupa um espaço completo, por exemplo um container inteiro, o agente de carga pode organizar o embarque por meio de consolidação, ou seja, uma empresa se encarrega de coletar cargas de diferentes exportadores, consolida em um único container e realiza o transporte. Depois, quando a carga chega ao destino, é feita a desconsolidação e cada importador realiza o desembaraço de importação do seu produto.



Referências e recomendação de leitura

- Instrução Normativa RFB nº 1.603, de 2015.
- Portaria Coana nº 123, de 2015.
- Portaria Coana nº 35, de 2018.
- Instrução Normativa RFB nº 1984, de 2020.
- Portaria Coana nº 72, de 2020.
- Portaria Coana nº 10, de 2021.
- Portal Único Siscomex: <https://portalunico.siscomex.gov.br/portal/>
- ICC – International Chamber of Commerce: <https://www.iccbrasil.org/servicos-e-ferramentas/incoterms/>





Rede CIN
Rede Brasileira de Centros
Internacionais de Negócios



Confederação Nacional da Indústria
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA



Conteúdo desenvolvido por VLSUL Projetos e Negócios, tendo como base consulta a especialistas e referências bibliográficas.