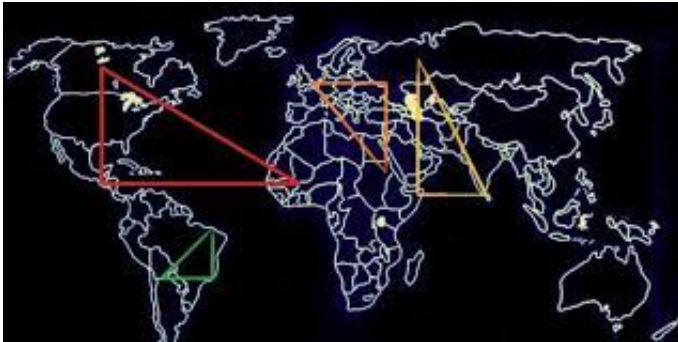


Por Aparecido Rocha (*)



A exportação triangular de produtos e mercadorias é uma modalidade que possibilita empresas brasileiras competirem globalmente no comércio organizado entre empresas de três países diferentes. Essa prática traz benefícios como a ampliação de mercados e a diversificação de clientes, mas também apresenta desafios que devem ser gerenciados adequadamente.

A exportação triangular pode ser vantajosa em diferentes cenários, como quando há restrições comerciais entre dois países, onde a intermediação de uma terceira nação pode facilitar as transações comerciais. Além disso, a logística pode ser simplificada, já que é possível combinar o transporte das mercadorias em um único trajeto, reduzindo custos e agilizando o processo.

É necessário estabelecer uma boa comunicação e confiança entre as empresas envolvidas no processo, de forma a evitar problemas como atrasos na entrega ou problemas de qualidade. Além disso, a legislação de cada país envolvido deve ser considerada, para garantir a conformidade legal da operação. Não pode envolver práticas ilegais, como a evasão fiscal ou a falsificação de documentos.

O Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) possui convênio para regulamentar a emissão dos documentos fiscais necessários para a exportação em que as mercadorias necessitem ser entregues em um país diferente do país do comprador.

Para a realização de uma operação triangular, além dos documentos normais exigidos na exportação tradicional, o exportador precisa emitir a fatura comercial e o packing list em nome do importador com os dados do destinatário da mercadoria em outro país. O conhecimento de embarque deve ser preenchido conforme instruções do comprador, podendo constar como importador aquele que está importando e pagando a mercadoria, e como notify, aquele que receberá o bem em outro local.

Para o transporte internacional aéreo e marítimo, é necessário apenas uma nota fiscal, em nome do importador, indicando que a mercadoria será entregue em um terceiro país, por conta do adquirente originário. Para o transporte terrestre, é preciso a emissão de duas notas fiscais, uma em nome do adquirente situado no exterior, e outra nota fiscal de saída de remessa de exportação em nome do destinatário, situado em país diferente.

As exportações destinadas a países que não possuem portos exigem que as mercadorias sejam desembarcadas em portos de países vizinhos dos compradores. Esse modelo de exportação não configura triangulação, é uma necessidade de logística. Para exemplificar, a maioria dos produtos brasileiros comprados pela Áustria, país que não tem portos, chega normalmente pela Alemanha e pela Holanda, e o complemento da viagem é feito por meio rodoviário ou ferroviário. As operações dessa natureza, com rota definida antes do embarque na origem são tratadas como exportação comum.

Para a contratação de seguro de transporte internacional para exportação triangular, é necessário o fornecimento do conhecimento de transporte e da fatura comercial emitida pelo exportador brasileiro constando o termo de Incoterms CIF ou CIP, os únicos com a obrigatoriedade de seguro. Nas exportações com os termos DAP, DPU e DDP não há obrigatoriedade de seguro, mas pode ser contratado pelo exportador brasileiro, indicando o beneficiário. A garantia do seguro é baseada no valor da fatura comercial emitida pela empresa brasileira, e não por eventual invoice emitida pelo adquirente em outro país, que as vezes é superior ao valor pago ao exportador brasileiro.

(*) **Aparecido Rocha** - insurance reviewer.

Fonte: Blog do Rocha, em 11.09.2023