

# **UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS**

Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel  
Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes



## **PROCEDIMENTOS DE CERTIFICAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE SEMENTE DE MILHO SOB O ESQUEMA OECD**

**KÉZIA RIBEIRO SILVA**

**PELOTAS  
RIO GRANDE DO SUL – BRASIL  
2014**

# **UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS**

Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel

Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes



## **PROCEDIMENTOS DE CERTIFICAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE SEMENTE DE MILHO SOB O ESQUEMA OECD**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Pelotas, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes, para obtenção do Título de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Silmar Teichert Peske,

**PELOTAS  
RIO GRANDE DO SUL – BRASIL  
2014**

Universidade Federal de Pelotas / Sistema de Bibliotecas  
Catalogação na Publicação

S586p Silva, Kézia Ribeiro

Procedimentos de certificação e exportação de semente de milho sob o esquema OECD / Kézia Ribeiro Silva ; Silmar Teichert Peske, orientador. — Pelotas, 2014.

53 f.

Dissertação (Mestrado) — Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes, Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel, Universidade Federal de Pelotas, 2014.

1. Procedimentos. 2. Exportação. 3. Sementes de milho.  
I. Peske, Silmar Teichert, orient. II. Título.

CDD : 633.15

Elaborada por Gabriela Machado Lopes CRB: 10/1842

**KÉZIA RIBEIRO SILVA**

**PROCEDIMENTOS DE CERTIFICAÇÃO E EXPORTAÇÃO  
DE SEMENTE DE MILHO SOB O ESQUEMA OECD**

Dissertação aprovada, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre Profissional, Programa de Pós-Graduação em Ciência e Tecnologia de Sementes, Faculdade de Agronomia “Eliseu Maciel”, Universidade Federal de Pelotas.

BANCA EXAMIDORA

---

Professor Orientador Dr. Silmar Teichert Peske

---

Professor Dr. Antônio Carlos Souza Albuquerque Barros

---

Professora Dr. Volnei Krause Kohls

---

Professor Dr. Paulo Dejalma Zimmer

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este estudo aos meus pais, ao meu irmão, aos meus amigos em especial: Alisson Gonçalves Martins, Andre Gustavo Ajiki, Dayanne Robertha Filipini de Oliveira, Lucas Ciriaco Lira, Rubila Guerra Rodrigues Matinaga e ao meu orientador.

## **AGRADECIMENTOS**

**Agradeço a Deus**, pois Ele está presente em todos os momentos da minha vida, dando-me força e sabedoria para continuar e superar todos os desafios. Ao meu Professor Orientador Silmar Teichert Peske, por indicar o caminho para a construção desta pesquisa. Aos amigos de trabalho, em especial Hagna Santana e Micaela Carrico, por me orientar e explicar alguns procedimentos para atingir com sucesso o meu objetivo. Enfim, agradeço a todos que contribuíram direta ou indiretamente para a realização deste trabalho, o qual faz parte de uma longa caminhada que nos leva à aquisição de sabedoria e conhecimento.

## RESUMO

SILVA, Kézia Ribeiro. **Procedimentos de certificação e exportação de semente de milho sob o esquema OECD**. Orientador: Prof. Dr. Silmar Teichert Peske. 2014. 53f. Dissertação (Mestrado) – UFPEL 2014.

Este estudo discute o processo de certificação e exportação OECD de semente de milho. O objetivo geral foi mostrar os procedimentos necessários à prática da certificação, bem como uma análise do processo de exportação de sementes de milho OECD. Foram consagradas etapas de campo como: planejamento, inspeções, padrões de qualidade e colheita, com ênfase na importância do atendimento dos requisitos estabelecidos pelo importador e sua autoridade designada no Brasil, tornando-se um fiel e confiável fornecedor, através do atendimento da demanda estabelecida. Da mesma forma que o Brasil, para importar alguns materiais, produtos e etc, os EUA exige a certificação OECD de seus exportadores de sementes de milho. Além da certificação a exportação se concretiza-se com o cumprimento rigoroso de vários passos, os quais foram explicados no trabalho adiante. Sofrendo a influência maciça de agentes externos que praticam ações como: fiscalizações, autorizações, liberações e etc. O método de pesquisa utilizado foi o qualitativo e o documental, com embasamento teórico na área de comércio exterior e certificação. O resultado atingido foi a discussão, levantamento e detalhamento dos procedimentos para a certificação e exportação OECD de sementes de milho. Enfim conclui-se que o processo em estudo é amplo, complexo, desafiador e altamente crucial para as empresas que se propõem a serem fornecedoras, ou melhor, exportadoras conceituadas.

Palavras-chave: Procedimentos; Exportação; Sementes de Milho.

## ABSTRACT

SILVA, Kézia Ribeiro. **Certification procedures and export corn seed under the scheme OECD**. Adviser: Silmar Teichert Peske. 2014. 53f. Master teses – Federal University of Pelotas. 2015.

This study discusses the certification process and export OECD corn seed. The overall objective was to show the procedures necessary to the practice of certification, and an analysis of the export process OECD corn seeds. Field steps were consecrated as: planning, inspection, quality and crop patterns, emphasizing the importance of meeting the requirements established by the importer and authority designated in Brazil, becoming a loyal and reliable supplier by meeting the established demand . Like Brazil, to import some materials, products, etc., the US requires the OECD certification of its exporters of maize seed. In addition to certification to export is realized with the strict compliance of several steps, which are explained in the work ahead. Suffering the massive influence of external agents who practice actions such as inspections, authorizations, releases, etc. The research method used was qualitative and documentary, with theoretical background in foreign trade and certification. The result achieved was the discussion, survey and detailed procedures for certification and export OECD corn seed. Finally it is concluded that the process under study is large, complex, challenging and highly crucial for companies that intend to be suppliers, or rather reputable exporters.

Key Words: Procedures; Export; Corn Seeds.

## SUMÁRIO

	Página
BANCA EXAMINADORA .....	ii
DEDICATÓRIA .....	iii
AGRADECIMENTOS .....	iv
RESUMO .....	v
ABSTRACT.....	vi
<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>01</b>
<b>1 REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>04</b>
1.1 SURGIMENTO DAS EXPORTAÇÃO NO BRASIL .....	04
1.2 FATORES QUE INFLUENCIAM AS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES	06
1.3 O QUE EXPORTAR E PARA ONDE EXPORTAR .....	08
1.4 COMO INICIAR AS EXPORTAÇÕES .....	09
1.5 COMO SÃO FORMADOS OS PREÇOS DE EXPORTAÇÃO .....	13
1.6 FORMA DE PAGAMENTO DAS EXPORTAÇÕES .....	13
1.7 TIPOS DE TRANSPORTES INTERNACIONAIS .....	14
1.8 BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL .....	18
<b>2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>21</b>
<b>3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>22</b>
3.1 NORMA OECD E PAÍSES FILIADOS .....	22
3.2 A EMPRESA PIONEER E NORMA OECD .....	23
3.3 PROCEDIMENTO DE CERTIFICAÇÃO OECD DE SEMENTES DE MILHO .....	24
3.4 PROCEDIMENTO DE EXPORTAÇÃO OECD DE SEMENTES DE MILHO PARA OS ESTADOS UNIDOS .....	26
<b>4 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>31</b>
<b>5 BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>33</b>
<b>ANEXO I .....</b>	<b>35</b>
<b>ANEXO II .....</b>	<b>36</b>
<b>ANEXO III .....</b>	<b>37</b>
<b>ANEXO IV .....</b>	<b>38</b>
<b>ANEXO V .....</b>	<b>39</b>
<b>ANEXO VI .....</b>	<b>40</b>
<b>ANEXO VII .....</b>	<b>41</b>

	<b>Página</b>
<b>ANEXO VIII .....</b>	<b>42</b>
<b>APÉNDICE I .....</b>	<b>43</b>
<b>APÉNDICE II .....</b>	<b>44</b>

## INTRODUÇÃO

De acordo com dados estatísticos da Secretaria do Comércio Exterior (SECEX) o negócio de exportação de milho sofre grande crescimento nos últimos anos. O Brasil está entre os principais produtores da cultura. A diversidade nas formas de consumo e o crescimento da população, são fatos que influenciam fortemente este aumento na produção.

A tendência do crescimento da exportação de milho é um fato e (CONAB 2014) alguns fatores explicam isto, os quais serão discutidos ao longo do texto, ressaltando que desde 2001 o Brasil inicia suas atividades nesse setor. Vale a pena ilustrar que este processo exige das empresas exportadoras controles rígidos, acompanhamento do campo, amostragens específicas, registros em órgãos competentes, entre outros itens essenciais envolvidos na organização e preparo do material a ser certificado e exportado.

Nesta fase de organização e preparo é importante destacar que para exportar em alguns casos, ou melhor, na maioria deles é necessária a certificação do campo, isto por que os países importadores possuem requisitos que deverão ser cumpridos. Importante lembrar que desde a escolha do material, janela de cultivo, controle de pragas, beneficiamento, tratamentos, ensaque, etiquetas, entre outros, poderão ser vitais para o bom andamento do processo.

Assim a certificação pode ser considerada como um requisito que avalia e monitora as organizações quanto ao cumprimento de normas estabelecidas pelos órgãos responsáveis tais como: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), INMETRO e outros. Esses órgãos responsáveis surgiram <sup>11</sup> com o intuito de proteger a agricultura orgânica, de fraudes.

Vale lembrar que a certificação pode ser feita para produtos e processos. Os tipos de certificação existentes e encontrados no Brasil são: Certificação Proterra Socioambiental, a qual é feita na cultura de soja, para exportação do grão, certificação essa que o produtor garante que o produto exportado não é transgênico, certificação quanto ao sistema de gestão da qualidade (*ISO 9000*), sistema de gestão ambiental (*ISO 14001*), padronização para linguagem de *internet* (*ISO 1337*), sistema internacional de identificação de livros (*ISO 2108*), conceitos e terminologia da qualidade (*ISO 8402*), segurança dos alimentos (*ISO 22000*) diretrizes para a

Auditoria de Sistemas da Qualidade (ISO 10011), IMAFLORA a qual visa reconhecer e estimular o bom manejo dos sistemas de produção agrícola, certificação OECD e certificação fitossanitária. (AGRODEFESA/GO, IMA/MG).

As empresas buscam certificações devido à credibilidade que se adquire nos processos e produtos, em um contexto internacional. E tal processo no ramo de produção de sementes, é de extrema relevância, pois possibilita a empresa participar e fomentar o mercado externo. No entanto, os procedimentos utilizados pelas empresas para serem certificadas e para manterem as certificações, nem sempre são discutidos com intensidade na literatura. Isso pode ser pela falta de interesse no assunto ou, principalmente, pelas poucas empresas que de fato são certificadas, dada a complexidade e alto nível de padronização e exigências para as empresas que visam a certificação.

Nesse sentido, o presente estudo estabelece como problema de pesquisa a seguinte indagação: de que forma é realizado o processo de certificação dos campos de produção de sementes a serem exportados? Quais são as documentações exigidas para certificar e exportar, no âmbito da certificação da Organização para Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OECD)?

Considera-se importante e relevante devido tratar-se do processo de certificação para exportação e o levantamento dos fatos que influenciam o negócio exportação de sementes de milho. Além do crescimento comentado anteriormente, o estudo tornou-se mais interessante porque é um assunto pouco explorado na literatura da pesquisa e foi oportuno, pois a pesquisadora integra-se ao quadro de funcionários da empresa, localizada na planta definida como a unidade exportadora do grupo, atuando diretamente no gerenciamento da qualidade, no processo de certificação de campo OECD e na área de exportação.

O objetivo geral é mostrar os procedimentos necessários à prática da certificação, bem como uma análise do processo de exportação de sementes de milho OECD para os Estados Unidos (EUA). Especificamente, o trabalho pretende:

- Apresentar o processo burocrático da certificação OECD dos campos de sementes de milho;
- Identificar as dificuldades encontradas para certificar e exportar sob o esquema OECD;
- Identificar as vantagens que a empresa obtém ao exportar por meio do esquema OECD;

➤ Caracterizar a diferença entre a certificação OECD não definitiva e definitiva.

O presente estudo apresenta algumas linhas metodológicas que o nortearam, que são elas: pesquisa de natureza aplicada, pois através do conteúdo sobre Certificações e Comércio Exterior, foi realizado um estudo de caso na Du Pont do Brasil S.A. – Divisão Pioneer Sementes, empresa que atua no segmento de pesquisa, desenvolvimento, comercialização e exportação de sementes, na cidade de Itumbiara-GO. Quanto ao problema, trata-se de uma pesquisa qualitativa, porque procura compreender os procedimentos de certificação e exportação de sementes de milho. Em se tratando da abordagem, classifica-se como exploratório, porque é necessário a compreensão e entendimento dos procedimentos e normas para conseguir o objetivo. Os dados foram coletados com o auxílio da pesquisa bibliográfica e documental, através de leitura, análise de documentos do processo operacional de certificação e exportação de sementes, livros, “sites” e artigos sobre comércio exterior.

Com o intuito de facilitar o entendimento, este trabalho foi dividido em quatro capítulos conforme segue abaixo:

No capítulo I, encontra-se a introdução seguida do capítulo II, que é composto pelo referencial teórico sobre os fundamentos do comércio exterior, no capítulo III apresenta os aspectos metodológicos que norteiam a pesquisa, seguido do IV, que apresenta a análise dos procedimentos de certificação e exportação de semente de milho. O trabalho encerra-se com as considerações finais e a relação das bibliografias utilizadas no desenvolvimento da pesquisa.

Em suma, as empresas exportadoras deverão preparar-se para os desafios, barreiras e empecilhos que surgirão quando a proposta é ser uma fornecedora de insumos, matéria-prima de qualidade e confiável ao mercado internacional, nada também obstante do mercado local. Nesse sentido, serão retratados alguns desses itens no que se refere ao processo de exportação de sementes de milho OECD para os Estados Unidos.

## I REFERENCIAL TEÓRICO

Aqui serão evidenciados os fundamentos operacionais para a prática do comércio exterior, o qual se pode dizer que são as formas utilizadas na relação de compra e venda de produtos e serviços, com empresas ou órgãos governamentais de outros países. Neste capítulo serão abordados vários assuntos que dão importância à atividade exportadora tais como? O motivo que leva as empresas a exportar, surgimento das exportações no Brasil e outros.

### 1.1 - Surgimento das exportações no Brasil

Os primeiros interesses em exportar um produto brasileiro surgiram através de navegantes portugueses e espanhóis no período de 1500, quando Portugal conseguiu exclusividade no comércio com a colônia, que na época, era dirigida ao mercado externo.

O primeiro produto exportado pelo Brasil foi o Pau Brasil no período de 1500 a 1822 que era usado no exterior, pois possuía um pigmento em sua madeira onde os europeus extraíam e usavam como tinta para tingir tecidos. Já o segundo produto cultivado e exportado pelo Brasil foi à cana de açúcar. Nesta época a pecuária não tinha sua atividade em alta e não estava integrada no mercado externo<sup>1</sup>.

No período de 1822 a 1889 o principal produto exportado foi o café que foi reconhecido como o produto gerador de renda. De acordo com a Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo( 2014) o café chegou a representar 60% das exportações no Brasil e com isso o açúcar começou a entrar em crise já que a quantidade exportada foi reduzida.

Nesta época também surgiu interesse em exportar borracha para fabricar pneus de bicicletas, cacau e algodão<sup>2</sup>.

Os períodos anteriores até 1930, a economia brasileira dependia do bom desempenho das suas exportações que, era de produtos vinculados a *commodities* agrícolas, com isso o Brasil ficou caracterizado como uma economia

---

<sup>1</sup> Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo.

<sup>2</sup> Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo.

agroexportadora, pois os produtos que destinavam ao mercado internacional era cana de açúcar, algodão, café, borracha e outros<sup>3</sup>.

O desempenho econômico nessa época, dependia das exportações dos produtos primários e estes variavam conforme os preços internacionais, com isso a economia brasileira ficava exposta a uma elevada queda externa. Como o principal produto exportado era o café e o preço de compra e venda dependia das condições de mercado, nos momentos bons a demanda aumentava e nos momentos de crise ela se retraía<sup>4</sup>.

Os principais países que importavam o café eram, os EUA e a Inglaterra, que influenciavam diretamente no comportamento da demanda. Mesmo sendo o Brasil considerado o maior produtor do mundo de café, não conseguia influenciar nos preços, pois os outros países também atuavam na oferta, com isso a principal dificuldade de uma economia agroexportadora é a oscilação de preços do produto primário exportado.

De acordo com Gremaud, Vasconcellos e Júnior (2002), as principais características dos países agroexportadores são:

- A exportação é a variável quase que exclusiva na determinação da Renda Nacional e sua única fonte de dinamismo.
- A pauta de exportação possui base estreita, isto é, ela é fortemente concentrada em poucos produtos primários.
- As importações constituem uma fonte flexível de suprimento de bens para atender a boa parte da demanda interna.
- A pauta de importações inclui não apenas produtos e matéria prima de origem natural não disponível no país como também bens de consumo e de capital.

Após o período de 1930 até 1964 o café sofreu uma queda nos preços e com isso o governo incentivou o cultivo de outros produtos. Nesse período houve uma grande crise no balanço de pagamentos brasileiros, pois as exportações caíram e a balança de capital tornou-se negativa. Para Gremaud, Vasconcellos e Júnior (2002) a forma como o Brasil fez frente à crise, provocou o que se chamou de deslocamento do centro dinâmico da economia brasileira.

---

<sup>3</sup> Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo.

<sup>4</sup> Biblioteca Virtual do Governo do Estado de São Paulo.

Deslocamento do centro dinâmico refere-se ao período em que o elemento essencial na determinação do nível de renda da economia brasileira deixa de ser a demanda externa, como é típico de uma economia agroexportadora, e passa a ser atividade voltada ao mercado interno, mais precisamente o consumo e especialmente o investimento doméstico (GREMAUD; VASCONCELLOS; JÚNIOR, 2002).

Com a crise que estava acontecendo houve a implementação do processo de substituição da importação (PSI), que para ser implantado passou por algumas dificuldades como a tendência ao desequilíbrio externo que ocorreu por várias razões, como a política cambial, a falta de competitividade e a elevada demanda por importações. Além dos fatores citados anteriormente o PSI sofreu mais dificuldades na implementação porque o estado aumentou a sua participação na economia, houve aumento do grau de concentração de renda e a escassez de fonte de financiamento.

Já no período de 1964 a 1985 o Brasil buscou explorar outros produtos além de café, borracha, Pau Brasil e cana de açúcar. Com a exploração desses novos produtos o Brasil passou a exportar mais bens de consumo duráveis e com os bens de consumo não duráveis, não obteve muito sucesso (.....).

Atualmente verifica-se que as exportações foram aumentando a cada ano, que foram criadas exigências, normas e regras para controle e garantia de qualidade e segurança nos materiais exportados.

## **1.2 – Fatores que influenciam as exportações e importações**

Para Maia (2000) a importação pode ser conveniente por permitir ao país comprador adquirir uma mercadoria de alta tecnologia, obtida por meio de caríssima, pesquisa e de muitos anos de experiência. O autor ainda alega que os produtos destinados à exportação não devem ser tributados, isso porque atualmente é bem grande a concorrência no mercado internacional, de forma que os artigos com preços majorados, devido a impostos, não conseguem ser vendidos. Costuma-se dizer que é difícil exportar mercadorias e impossível exportar impostos. Portanto, os principais países não tributam suas exportações.

As organizações se interessam na atividade exportadora pois esta traz benefícios como o aumento da produtividade, o aperfeiçoamento dos processos produtivos, a diminuição da carga tributária, o aumento da capacidade inovadora e o aperfeiçoamento de recursos humanos e dos processos industriais e comerciais.

Além de todas essas vantagens, também proporciona para a empresa, maior segurança contra as oscilações dos níveis de demanda interna.

O principal motivo para exportar é obter recursos para pagamento das importações do país necessárias a sua vida econômica. O exportador, além de o país obter divisas, absorve tecnologia e alcança maior produtividade. Exportação é a atividade que proporciona a abertura do país para mundo. É uma forma de se confrontar com os demais parceiros e, principalmente, freqüentar a melhor escola de administração, já que lidando com diferentes países, o país exportador assimila técnicas e conceitos a que não teria acesso em seu mercado interno (VAZQUEZ, 1999).

Para Minervini (1997) são várias as motivações que levam as empresas a exportar seus produtos para o mercado internacional como:

- Necessidade de operar em um mercado de volumes que garantam uma dimensão industrial da empresa. Com isso as empresas buscam alcançar uma economia de escala que consigam garantir competitividade de mercado.
- Pedidos casuais de importadores. Esses pedidos são para demonstrar os seus produtos através de feiras internacionais.
- Dificuldade de vendas no mercado interno. Em algumas situações as empresas não estão conseguindo sucesso no mercado interno com isso buscam o mercado internacional como refúgio para conseguir vender seus produtos.
- Para diversificar riscos. Quando em um país a empresa não está bem financeiramente em outro país ela pode estar em alta e com isso, ela consegue levantar a que está com dificuldade.
- Para melhorar a imagem dos fornecedores, bancos e clientes. Quando uma empresa que exporta quer adquirir maior prestígio, status ela busca a exportação, pois reflete em suas operações no mercado interno.
- Para equilibrar-se contra a entrada de competidores no mercado interno. Com a exportação, pode-se dizer que as empresas que exportam conseguem diminuir o impacto da presença de concorrentes no mercado interno.
- Para uma estratégia de desenvolvimento da empresa. Quando uma empresa não consegue se desenvolver no mercado interno, ela busca o mercado externo como estratégia para se desenvolver e crescer.

Os motivos que levam uma empresa a exportar são: exportação como uma exigência de política econômica nacional, lucros nas vendas externas motivam o empresário a atuar nessa área, a exportação pode funcionar como um redutor de riscos, granjeamento de prestígio, a exportação atenderá a uma necessidade do país importador (VAZQUEZ, 1999)

O Brasil considera a exportação importante pois contribui para a geração de renda e novos empregos. As empresas quando não produzem para exportar sofrem concorrência das empresas estrangeiras dentro do próprio país e quando isso acontece para a empresa manter a participação no mercado interno, ela precisará modernizar – se e tornar – se competitiva na escala internacional.

### **1.3 - O que exportar e para onde exportar**

De acordo com o Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores (2004) no momento em que a empresa decide fazer parte do mercado externo ela terá que decidir o que deseja exportar, precisará identificar dentro de seus produtos aquele que atenda as necessidades e preferências dos consumidores do mercado estrangeiro a ser explorado. Também será necessário que a empresa reúna informações sobre o país ou países que ela deseja atuar no mercado, isto para saber quais são suas preferências e exigências para a compra de seus produtos.

Após identificar os países e o tipo de produto que atende as necessidades do consumidor estrangeiro, a empresa deverá adaptar parte de sua linha de produção para gerar com qualidade os bens destinados ao mercado externo. A empresa que possui interesse em exportar deverá também participar de promoções comerciais, feiras e exposições de seus produtos, pesquisa de mercado e buscar capacitação de recursos humanos para atuar e conseguir conquistar espaço no mercado internacional (DPR, 2004).

As empresas que possuem o interesse de exportar deverão tomar alguns cuidados como: verificar se o produto atende às necessidades do mercado, verificar se o produto atende as necessidades específicas, verifica se o produto apresenta vantagens para o mercado-alvo, verificar se o produto é compatível com o clima, se não fere sentimentos religiosos e não contraria hábitos locais, verificar se o sistema de pesos e medidas utilizados em seu produto atende às exigências do mercado a ser atingido, confirmar se o idioma utilizado na embalagem do produto é o do mercado local ou se o produto poderá ser comercializado com rótulo em português e checar se a embalagem é apropriada para o trânsito até a fronteira do país e no seu interior até a chegada no destino (VARQUEZ, 1999).

Já Minervini (1997) diz que “as empresas usualmente exportam para os mercados mais próximos, mercados em rápido crescimento, mercados mais similares culturalmente, mercados onde a competição é menos agressiva e mercados grandes”.

Em resumo, quando o país ou empresa decide fazer parte do mercado externo terá que saber qual o país ou para quais países deseja exportar seu produto e ter conhecimento de todos os requisitos, normas e exigências do país importador.

Pois terá que cumprir com todas as exigências que são feitas pelo país importador para que seu produto chegue ao destino final nas condições estabelecidas.

#### **1.4 - Como iniciar as exportações**

Para iniciar as exportações, as empresas deparam-se com as exigências legais e administrativas do processo de exportação.

De acordo com Vazquez (1999) “a primeira providência que o empresário deverá tomar é registrar a empresa no SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior) ligado à rede Serpro e administrativa pelo Ministério da Fazenda e Indústria, Comércio e Turismo”.

O SISCOMEX consiste na adoção de sistemática administrativa baseada em intercâmbio eletrônico de dados. Foi desenvolvido a partir da necessidade de integrar as atividades afins de Secex – Secretaria de Comercio Exterior, Banco Central do Brasil e Secretaria da Receita Federal, preservando suas funções básicas, unificando e racionalizando rotinas relativas ao registro, acompanhando e controlando as diferentes etapas de uma operação de comercio exterior (VAZQUEZ, 1999).

Para o Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores (2004) o SISCOMEX é conhecido como:

SISCOMEX é o sistema informatizado que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle de comercio exterior, realizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), pela Secretaria da Receita Federal (SRF) e pelo Banco Central do Brasil (BACEN), órgãos “gestores” do sistema. Participam ainda do SISCOMEX, como órgãos “anuentes”, no caso de algumas operações específicas, o Ministério das Relações Exteriores, o Ministério da Defesa, o Ministério da Agricultura e do Abastecimento, o Ministério da Saúde, o Departamento da Polícia Federal, o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA e outros (DPR, 2014).

Já Vazquez (1999) diz que os principais objetivos do SISCOMEX são:

- Simplificar e padronizar as operações de comércio exterior, com acentuada redução da carga burocrática.

- Agilizar ao máximo as operações de embarque de mercadoria destinadas à exportação.
- Reduzir ao mínimo o tempo de liberação das mercadorias importadas.
- Dispor de controles automáticos e unificados, por meio de recursos eletrônicos.
- Gerar estatísticas confiáveis e tempestivas.
- Inibir a tentativa de fraudes.
- Ampliar o número de pontos de atendimento no país e motivar a participação de novas empresas no comércio exterior.

O SISCOMEX permite os seguintes registros:

RE – Registro de exportação, que é o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem seu enquadramento.

RV – Registro de venda é o conjunto de informações que caracteriza instrumento de venda de *commodities* ou de produtos negociados em bolsa relacionados em atos públicos de secretaria de comércio exterior (SCE), que deve ser objetivo de registro no SISCOMEX, previamente a solicitação de registro de exportação parcial ou integrada à mercadoria.

SD – Solicitação de despacho é efetuada pelo despachante da empresa, que objetiva colocar a operação apta para o desembaraço aduaneiro de exportação.

RC – Registro de operações de crédito são informações de natureza comercial, financeira e cambial, que caracterizam as vendas de mercadorias e serviços ao exterior, realizadas para pagamentos em prazos superiores há 180 dias (VAZQUEZ, 1999).

O SISCOMEX foi criado para ajudar tanto o exportador quanto o importador pois facilita, padroniza e agiliza as operações do comércio exterior.

Para iniciar as exportações é preciso tomar algumas providências de acordo com o Comitê de Exportação da ABRE, cujas providências são:

1º - Preparar a empresa. Efetuar o registro de exportador na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) ou na Delegacia da Receita Federal mais próxima;

2º - Selecionar um canal para a exportação dos produtos. Caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, *trading companies*<sup>5</sup>, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.;

3º - Identificar os mercados. Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre

---

<sup>5</sup> Empresas Comerciais.

quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria;

4º - Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação. Uma vez identificado o mercado a empresa deve efetuar uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão a operação;

5º - Contato inicial com o importador. Identificado o cliente, é imprescindível que seja enviado a ele o maior número possível de informações sobre o produto, pode-se utilizar catálogo, lista de preços, amostra;

6º - Confirmado o fechamento do negócio, o exportador deve formalizar a negociação enviando uma fatura pró-forma. Não existe um modelo de fatura pró-forma. Nela devem constar informações sobre o importador e o exportador, descrição da mercadoria, peso líquido e bruto, quantidade e preço unitário e total, condição de venda e modalidade de pagamento, meio de transporte, e tipo de embalagem;

7º - Caso não haja mercadoria em estoque o exportador deve agilizar a produção, atento às questões como controle de qualidade, embalagem, rotulagem e marcação de volumes;

8º - Confirmação da carta de crédito. Embora haja outras formas de pagamento, o grau de segurança oferecido pela modalidade Carta de Crédito torna o instrumento o mais utilizado no comércio internacional. O exportador deverá pedir ao importador a abertura da carta de crédito. Ao final do processo o banco enviará cópia ao exportador;

9º - O exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque. Os documentos exigidos para o transporte da mercadoria no país de origem são: o romaneio de embarque, a nota fiscal e os certificados adicionais, quando necessários. Já os documentos necessários para o embarque ao exterior são: o romaneio de embarque, a nota fiscal, o registro de exportação, os certificados e o conhecimento de embarque (emitido após o embarque);

10º Efetuar a contratação da operação de câmbio, ou seja, negociar com a instituição financeira autorizada o pagamento em reais ou a conversão da moeda estrangeira recebida pela aquisição das mercadorias exportadas. Esta operação é formalizada mediante um contrato de câmbio;

11º - Embarque da mercadoria e despacho aduaneiro. Após todos estes procedimentos deverá ser efetuado o embarque da mercadoria e desembarço na aduana (alfândega). O embarque aéreo ou marítimo da mercadoria é efetuado por agentes aduaneiros mediante o pagamento da taxa de capatazia<sup>6</sup>. O embarque rodoviário é efetuado no próprio estabelecimento do produtor, ou em local pré-estabelecido pelo importador. A liberação da mercadoria para embarque é feita mediante a verificação física e documental realizadas por agentes da Receita Federal nos terminais aduaneiros. Todas as etapas do despacho aduaneiro são feitas através do SISCOMEX;

12º - Preparação dos documentos pós-embarque. Os documentos exigidos para negociação junto ao Banco (pagamento) são: a fatura comercial, o conhecimento de embarque, a letra cambial ou saque, a carta de crédito (original), a fatura e/ou visto consular, os certificados adicionais (quando necessário), a apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF) e o borderô ou carta de entrega. Já os documentos contábeis (arquivamento) são: a fatura comercial, o conhecimento de embarque, a nota fiscal, a apólice ou certificado de seguro e o contrato de câmbio;

13º - Apresentação dos documentos ao banco do importador. No caso da operação ter sido efetuada com carta de crédito deve-se apresentar ao banco indicado pelo importador os documentos que comprovem que a transação foi efetuada conforme combinado; e

14º - Liquidação do câmbio. Após a transferência para o banco do exportador deverá ser feita a liquidação do câmbio conforme as condições descritas no contrato de câmbio. O recebimento deverá ser em R\$ (reais).

Verifica-se que para iniciar o processo de exportação são necessárias várias providências antes de encaminhar o produto ao importador. Essas providências são exigidas como forma de legalizar e documentar o processo de exportação. Através dos documentos exigidos pode-se fazer o rastreamento do produto e verificar a sua origem e destino.

---

<sup>6</sup> Direito, taxa de alfândega.

## 1.5 - Como são formados os preços de exportação

Para formar os preços de exportação é preciso fazer um estudo detalhado das condições de mercado, para que a empresa não venha a ter prejuízos no futuro.

A determinação do preço é influenciada por duas forças que atuam em direções opostas. Por um lado, o custo de produção e a meta de lucro máximo tendem a elevar o preço, por outro, as pressões competitivas no mercado internacional induzem à redução no preço. No médio prazo, o preço escolhido determinará a viabilidade da atividade exportadora”. Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores (2004).

As exportações possuem alguns fatores que influenciam nos seus preços, esses fatores de acordo com o Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores (2004) são: os custos de produção, os potenciais dos competidores, as despesas das exportações, despesas com despachantes e outros, o comportamento dos consumidores, as novas tecnologias e os esquemas de financiamento à exportação.

Em resumo observa-se que os preços são formados através de vários estudos e análise de fatores que podem influenciar diretamente no valor da mercadoria.

## 1.6 - Formas de pagamento das exportações

Para realizar a exportação dos produtos considera-se necessário que o país importador efetue o pagamento para o país exportador. Esses pagamentos podem ser efetuados de três formas: pagamentos antecipados, cobrança à vista ou a prazo, carta de crédito à vista ou a prazo.

De acordo com *Sea Commerce – Comércio Exterior Sem Fronteiras*(2010) o pagamento antecipado é feito da seguinte forma: o importador envia, através de cheque ou ordem de pagamento bancário, o pagamento da operação ao exportador antes do embarque da mercadoria para o exterior. Já a cobrança à vista ou a prazo o importador efetua o pagamento da exportação, à vista ou a prazo, após a mercadoria chegar ao destino no exterior e a carta de crédito, à vista ou a prazo, o importador solicita a um banco no seu país, antes do embarque da mercadoria, que garanta o pagamento da operação, mediante a abertura de uma carta de crédito a favor do exportador, mediante a abertura da carta de crédito a favor do exportador,

cujo pagamento ocorrerá no momento em que foram entregues corretamente pelo exportador ao banco negociador da carta de crédito no país exportador todos os documentos de exportação exigidos.

Já para Maia (2000) as modalidades de pagamento são:

- Remessa antecipada, a qual o importador remete previamente o valor da transação, ou seja, primeiro paga para depois receber a mercadoria.
- Remessa sem saque onde o exportador envia diretamente ao importador a fatura e o conhecimento de embarque essa modalidade é mais usada entre filial.
- Cobrança onde o importador contata o exportador e fecha o negócio, o exportador embarca a mercadoria, logo ele entrega os documentos ao banco de seu país, onde o banco do exportador remete documentos ao banco do importador, o banqueiro do importador chama o cliente, o importador vai ao banco e retira os documentos e efetua o pagamento, de posse dos documentos o importador vai a Alfândega e retira a mercadoria, o banco do importador remete o valor da transação ao banco do exportador e o banco do exportador efetua o pagamento ao exportador.
- Carta de crédito onde o exportador entra em contato com o importador, o importador dirige-se ao seu banco para abrir a carta de crédito, a agência importador pede a agência exportador para avisar a carta de crédito, o banco exportador entrega a carta de crédito ao exportador que embarca a mercadoria e entrega os documentos de embarque ao seu banco (neste caso recebe o valor da exportação). Depois o banco exportador remete os documentos ao banco importador, o banco importador entrega ao importador os documentos (fatura, conhecimento de embarque apólice de seguro), de posse dos documentos o importador retira a mercadoria.

### **1.7 - Tipos de transportes internacionais**

Como forma de padronizar e criar condições de operacionalidade nas operações de importação e exportação são utilizados os *incoterms*, que representam exatamente uma forma de condicionar tais operações a uma prática viável, transparente e aceita pelos agentes envolvidos nesse processo.

Os *incoterms* são entendidos como termos ou condições de vendas que definem as transações internacionais de mercadorias, as condições em que os produtos devem ser exportados.

Para o DPR (2004) uma operação de comércio exterior com base nos *incoterms* reduz a possibilidade de interpretações, controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas.

A importância dos *incoterms* reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações, ou seja, do momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado. Os *incoterms* definem regras apenas para exportadores e importadores, não produzindo efeitos com relação às demais partes, como transportadoras, seguradoras, despachantes e etc (DPR, 2004).

Já para Maia (2000) os *incoterms* têm o objetivo de diminuir os conflitos que prejudicam o Comércio Internacional, a Câmara de Comércio Internacional, sediada em Paris, definiu cláusulas, relativas a direitos e obrigações de cada parte (compradores e vendedores), nas compras e vendas das mercadorias.

Os *incoterms* de acordo com o Lunardi (2000) apresentado no site apreendendo a exportar são divididos nas seguintes categorias:

#### 1- A Disposição

Nesta categoria o comprador é responsável por todos os riscos envolvidos no momento da coleta e é obrigado a arcar com todos os custos. A mercadoria fica disponível para o comprador na empresa do vendedor e ele realizará a coleta das mesmas. Esta categoria pode ser usada em qualquer modalidade de transporte.

#### 2- Livre no transportador

Neste o vendedor é responsável pela mercadoria até o momento que ele entrega a mercadoria ao transportador internacional indicado pelo comprador. A partir do momento que ele entrega a mercadoria ao transportador internacional a responsabilidade passa a ser do comprador e as despesas que possam surgir também. Essa categoria pode ser usada em qualquer modalidade de transporte.

#### 3- Livre ao lado do navio

Nesta situação a responsabilidade do vendedor termina após a mercadoria ser colocada dentro do navio do transportador ou em embarcações utilizadas para o carregamento. Nesta categoria é de responsabilidade do vendedor organizar todo o processo da mercadoria para a exportação. O comprador passa a ter

responsabilidade após a mercadoria ter sido embarcada. As despesas de custos com carregamento, pagamento de frete e seguros são por conta do comprador. Essa categoria é usada apenas para transporte aquaviários (marítimo fluvial).

#### 4- Livre a bordo

Neste caso o vendedor encerra suas responsabilidades após a mercadoria ser transportada para o navio no porto de embarque a partir disso as responsabilidades quanto a perdas e danos são do comprador.

Essa categoria é usada exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo fluvial).

#### 5- Custo e frete

Nesta categoria o vendedor é responsável por todas as despesas até o momento que ele coloca a mercadoria no navio. Após ele colocar a mercadoria no navio as responsabilidades passam a ser do comprador. Caso o comprador tenha interesse em se resguardar de riscos de roubos, perda ou danos ele terá que contratar e pagar o seguro da mercadoria. Essa categoria é usada exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo fluvial).

#### 6- Custo seguro e frete

As responsabilidades e despesas das mercadorias são transferidas do vendedor para o comprador a partir do momento que a mercadoria é embarcada. Ficam na responsabilidade do comprador os riscos após o embarque da mercadoria. Nesta categoria o vendedor é obrigado a contratar e pagar o prêmio do seguro do transporte principal, esse seguro têm cobertura mínima caso o comprador queira efetuar seguro complementar fica na responsabilidade do vendedor de providenciar.

Categoria utilizada para transportes marítimos e fluviais.

#### 7- Transporte pago até destino

O vendedor é responsável por contratar e pagar o frete para levar as mercadorias ao local de destino designado. Após a mercadoria ser entregue para o transportador os riscos por perdas e danos passam a ser do comprador. Essa categoria é utilizada para qualquer tipo de transporte.

#### 8- Transporte e seguros pagos

As responsabilidades do vendedor são iguais a categoria CPT, apenas acrescenta que o vendedor é responsável por contratar e pagar o seguro até o destino final. Essa categoria é utilizada para qualquer tipo de transporte.

#### 9- Entregue na fronteira

As responsabilidades de entregar a mercadoria na fronteira antes da divisa aduaneira arcando com os custos e riscos são do vendedor. A entrega da mercadoria é realizada a bordo do veículo transportador sem descarregar após feito todo esse processo as responsabilidades são transferidas para o comprador.

Essa categoria é utilizada para transporte terrestre.

#### 10- Entregue a partir do navio (porto de destino designado)

É dever do vendedor colocar a mercadoria à disposição do comprador, as despesas e riscos até o porto de destino antes da descarga são do vendedor. Essa categoria é utilizada para transporte aquaviários.

#### 11- Entregue no cais

O vendedor é responsável por todos os riscos, despesas e descarga da mercadoria até o cais, a partir daí a responsabilidade passa a ser do comprador, ou seja, o comprador fica com a responsabilidade da importação. Essa categoria é utilizada para transporte aquaviários.

#### 12- Entregue direitos não pagos

O vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador no ponto de destino sem estar desembaraçada para importação e sem descarregar do veículo transportador.

Nesta categoria o vendedor deverá assumir todas as despesas e riscos envolvidos até a entrega da mercadoria no local. Para essa categoria fica na responsabilidade do comprador pagar os impostos e outros encargos oficiais por motivo de importação. Essa categoria é utilizada em qualquer modalidade de transporte.

### 13- Entregue direitos pagos

Nesta categoria é de responsabilidade do vendedor entregar a mercadoria desembaraçada para a importação ao comprador no local de destino designado.

Essa categoria se encaixa em qualquer modalidade de transporte.

Em resumo pode-se dizer que as categorias dos *incoterms* são formas e responsabilidades que o vendedor e comprador possuem sobre a entrega e o transporte das mercadorias. A categoria EXW a mercadoria deverá ser entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor, as categorias FCA, FAS e FOB que a mercadoria é entregue a um transportador internacional de confiança do importador. Já as categorias CFR, CIF, CPT e CIP a contratação do transporte fica na responsabilidade do vendedor, mas ele não fica responsável por assumir qualquer tipo de danos ou riscos que venham a ter com a mercadoria.

E as categorias DAF, DES, DEQ, DDU e DDP o vendedor é o responsável por todas as despesas e riscos para entregar a mercadoria no local de destino.

## 1.8 – Barreiras ao Comércio Internacional

Como toda e qualquer negociação existe fatores que dificultam as exportações os quais são conhecidos como barreiras ao comércio internacional. Essas barreiras são exigências criadas por países, governos e outros.

Para Maia (2000) são considerados como barreiras ao comércio internacional os seguintes itens:

- Generalidades: são as dificuldades encontradas na questão de moedas, idiomas, pesos e medidas, alfabetos e legislações.
- Produção a produção: são dificuldades encontradas com o objetivo de proteger a produção nacional.
- Proteção à exploração da natureza: são as preocupações que cada país possui quanto à natureza, o uso de matéria-prima e com as pessoas.
- Proteção ao trabalho: são as dificuldades relacionadas à falta de mão-de-obra, pleno emprego (praticamente o número de empregos é igual ao número de trabalhadores) e/ou desemprego.

- Proteção ao capital: são meios que os países procuram para proteger o capital nacional, criando muitas vezes barreiras inadequadas ao capital estrangeiro.

- Desvios de modelo de comércio livre: são formas usadas para vender a mercadoria no exterior e são conhecidas como: *dumping* (vender no exterior por preço abaixo do custo de produção), oligopólio (o mercado permanece apenas nas mãos de alguns concorrentes), *trust* (fusão de várias empresas de forma a tender para o monopólio) e cartel (estratégia utilizada para eliminar a concorrência).

- Esquemas protecionistas: são os subsídios, as tarifas alfandegárias ou barreiras alfandegárias que são meios utilizados para proteger a indústria nacional, as taxas múltiplas de câmbio (usadas para controlar a importação), as licenças de importação e exportação que possui o objetivo de controlar e monitorar as entradas e saídas dos produtos dos países e as cotas de importação que são barreiras não alfandegárias que afetam principalmente as exportações dos países em desenvolvimento.

- Barreiras técnicas: são barreiras que não estabelece valores sobre a exportação ou importação de qualquer produto, elas estabelecem origem nas questões de cultura, religião, higiene e exige característica específica dos produtos.

Ex.: Os Estados Unidos para importar abacaxi exige aos países exportadores que o grau de acidez da fruta seja igual ao do Havaí que é o grande exportador de abacaxi para o país.

- Barreiras ecológicas: são exigências feitas para defender e proteger o meio ambiente de qualquer ameaça a natureza.

- Barreiras burocráticas: são exigências feitas por órgãos, países e cidades que fazem vistorias aos estabelecimentos e aos produtos/mercadorias.

- Barreiras contra Drogas: são exigências feitas através de valores ou alíquotas para ajudar a combater o tráfico de drogas.

- Dumping social: são os países desenvolvidos que acusam os menos desenvolvidos de vender seus produtos mais baratos devido aos baixos salários.

- Etiqueta social: são selos que seriam afixados nos produtos originários dos países que respeitam um conjunto de normas trabalhistas.

- Barreiras desleais contra a concorrência: são exigências feitas para evitar as concorrências desleais e o contrabando das mercadorias.

Enfim, conclui-se que as barreiras são divididas em alfandegárias e não alfandegárias.

As barreiras alfandegárias são consideradas aquelas que impõem valores, já as barreiras não alfandegárias são aquelas que não impõem valores sobre as mercadorias.

## II PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa buscou embasamento teórico na área de comércio exterior, mais precisamente, no estudo de certificações e exportações pela OECD, com o propósito de compreender o processo burocrático dessa certificação nas empresas sementeiras, portanto, fazendo jus um resgate teórico que fundamentam as análises apresentadas.

Este estudo sobre os procedimentos de certificação e exportação OECD de sementes de milho para os Estados Unidos é classificado, como exploratório, sendo em geral estruturado e especificamente criado para compreender os procedimentos e normas para conseguir o objetivo.

Por outro lado, utiliza materiais que não receberam ainda um tratamento analítico e tem como limitações a não representatividade e a subjetividade dos documentos, porém possui a vantagem por não exigir contato com os sujeitos da pesquisa, baixo custo por exigir apenas disponibilidade de tempo, além de ser uma fonte rica e confiável dos dados, segundo Gil (2002).

Neste estudo, merece destaque citar que sua condução deu-se por vias qualitativas, procurando compreender os procedimentos através de análise de documentos disponíveis pela organização e pesquisas bibliográficas.

Também merece salientar que o presente trabalho foi desenvolvido através de fontes secundárias, por ter sido desenvolvido com base em livros da área, ou seja, foram utilizadas obras da literatura relacionada no referencial teórico deste estudo, contando ainda com pesquisas em sites e documentos da empresa.

### III ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo serão demonstrados e analisados os procedimentos de certificação e exportação de sementes de milho. A certificação pode ser considerada um sistema de avaliação de processos, sistemas ou produtos, seguindo normas e critérios que visam verificar o cumprimento de requisitos e normas que são estabelecidos pelo Ministério da Agricultura e demais órgãos ligados à verificação fitossanitária. As empresas buscam pelas diversas certificações à credibilidade que se adquire nos processos e produtos, em um contexto internacional. Atualmente todos os países possuem exigências pelas quais são necessárias as certificações, como no caso de produtos agrícolas, são exigidas certificações fitossanitárias, OECD, certificado de qualidade, requisitos de segurança, respeito social, ambiental e outros.

#### 3.1 – Norma OECD e Países Filiados<sup>7</sup>

A norma OECD é regida por diretrizes que estabelecem padrões de qualidade em atendimento a uma certificação. A sigla OECD significa *Organization for Economic Co-operation and Development*, que seria Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. Essa norma foi criada em 14 de dezembro de 1960, com sede em Paris – França. O sistema, hoje, é mais utilizado pelos países da Europa, além dos USA, Canadá, México, Argentina, Chile e África do Sul. Os países podem se filiar ao sistema OECD como países membros ou não-membros, mas que sejam integrantes da ONU. Ser um país membro significa ter uma identidade em termos de economia, cultura e propósitos de países como os citados acima, com os quais o Brasil ainda não se encaixa perfeitamente. O Brasil se filiou como país não-membro em 2001. Atualmente, existem 30 países membros filiados ao sistema OECD

A OECD tem como objetivos, o encorajamento do uso de sementes de alta qualidade entre os países participantes, a uniformidade do padrão de sementes, o desenvolvimento da agricultura e dos padrões de qualidade, entre os países certificadores, além de reconhecimento internacional de certificação e qualidade dos produtos, maior oportunidade no mercado externo e competitividade.

---

<sup>7</sup> Dados obtidos e adaptados a partir de documentos internos da empresa Du Pont do Brasil S/A Divisão Pioneer Sementes.

Para solicitar o pedido de filiação ao sistema devem ser providenciados os seguintes itens:

- Descrição detalhada do plano nacional de certificação de sementes, apresentando garantias de pelo menos três anos de aplicação dessas regras.
- Lista dos cultivares que podem ser certificados pelo plano da OECD, num futuro próximo.
- Indicações da disponibilidade de pessoal treinado
- Recursos necessários à execução de vistorias de certificação dos campos. O governo do país determina uma Autoridade Designada (AD) para implementar o plano do país. Os nomes e endereços desta AD serão distribuídos pela OECD de todos os países integrantes do plano, sendo que representantes da AD deverão participar de reuniões anuais para revisarem os planos. Uma vez certificada, subentende-se que, as regras e diretrizes foram observadas no país.

Existem três categorias de sementes que são passíveis de certificação, são elas:

- Pré-básicas: geração que antecede à básica,
- Básica
- Certificada: descendente da básica pode ser de 1ª ou 2ª geração.

### **3.2 –A empresa Pioneer e Norma OECD<sup>8</sup>**

O início de todo o processo entre a Pioneer e a OECD foi em 1997, quando o departamento de exportação entrou em contato com o comitê da OECD solicitando uma visita para se filiar a norma e, conseqüentemente, conseguir certificar os materiais produzidos pela empresa no esquema OECD, e exportá-los pelo mesmo esquema. A visita de uma delegação da OECD só veio acontecer em Janeiro de 1999, onde se percorreu do Rio Grande do Sul (matriz) até Brasília, com várias visitas a entidades certificadoras de sementes e empresas do setor sementeiro. A filiação do Brasil veio acontecer em 2001 quando se conseguiu a aprovação para participar como país não-membro da OECD, sendo que a Instrução Normativa nº 003 foi definida em 03/04/2001, oficializando o acontecimento. Após a

---

<sup>8</sup> Dados obtidos e adaptados a partir de documentos internos da empresa Du Pont do Brasil S/A Divisão Pioneer Sementes.

oficialização do processo foi emitido para a Pioneer o primeiro certificado de materiais OECD.

Os principais países que a empresa exporta que podem exigir a certificação OECD são: Estados Unidos mais precisamente para Weslaco, França, Japão, México, Argentina e o Paquistão.

O custo que a empresa possui para certificar os materiais é de R\$ 5,00 por tonelada estimada de produção. Esse pagamento é feito através da GRU (Guia de Recolhimento da União) que é emitida através do site do Ministério da Fazenda<sup>9</sup> no momento da solicitação de certificação, ou seja, uma semana após o término de semeadura do campo a ser certificado. Ao exportar, caso a quantidade produzida exceda a estimada, uma GRU deve ser novamente gerada para efetuar o pagamento da produção adicional certificada.

### **3.3 – Procedimento de Certificação OECD de Sementes de Milho<sup>10</sup>**

As sementes de milho a serem comercializadas nos países que exigem a certificação OECD devem ser certificados nas categorias pré-básicas, básicas e certificada sendo que a descendente da básica pode ser de 1ª ou 2ª geração. Para solicitar a certificação é necessário seguir alguns critérios, que são:

1º - Verificar se os materiais selecionados a exportação OECD constam na lista de cultivares elegíveis pelo esquema OECD. Caso o material não conste na lista de materiais elegíveis (o que pode ser conferido no site específico da OECD), poderá ser solicitado a inclusão dos mesmos mediante solicitação do produtor ao mantenedor da cultivar. Essa lista de materiais certificados é atualizada anualmente. Os requisitos exigidos para o material ser cadastrados na lista são: realização de teste oficial em pelo menos um país, ser distinta, homogênea e estável e ter apresentação de descrição precisa.

2º - No momento em que é fechado o contrato com o cooperante e distribuído os materiais entre as áreas escolhidas a serem certificadas, a empresa inicia o processo de certificação do material, através do envio de toda a documentação ao MAPA. Os documentos a serem enviados são: 1) Carta de

---

<sup>9</sup> [www.stn.fazenda.gov.br](http://www.stn.fazenda.gov.br)

<sup>10</sup> Dados obtidos e adaptados a partir de documentos internos da empresa Du Pont do Brasil S/A Divisão Pioneer Sementes.

solicitação de abertura de processos de certificação Não Definitiva ou Definitiva pelo esquema OECD (contém todos os materiais solicitados), 2) Formulário de solicitação para produção de Sementes Certificadas OECD, 3) Termo de Compromisso, 4) Projeto Técnico para produção de sementes, 5) Descritores, 6) Comprovante que os materiais constam na lista de materiais elegíveis, 7) Cópia do contrato com o cooperante, 8) Pagamento da GRU (R\$5,00 p/ tonelada produzida), 9) Cópia das etiquetas e certificados OECD dos materiais plantados, pois os campos instalados devem ter os parentais semeados certificados OECD. Importante destacar que se o processo for sob esquema de certificação definitiva deverão ser colhidas amostras para análise e obtenção do certificado de laboratório credenciado, hoje no Brasil somente o Lanagro, localizado na cidade de Belo Horizonte. Os documentos citados acima, devem ser enviados em 03 vias e com o prazo mínimo aproximado de 07 dias após a semeadura do material.

3º - Depois de feito todo o processo acima, a documentação é enviada ao SNPC/MAPA (Serviço Nacional de Proteção de Cultivares/Ministério da Agropecuária e Abastecimento) onde é protocolada e após análise da documentação, liberada ou não a certificação OECD para o Material.

Uma vez liberada a certificação, com base no projeto técnico, o SNPC planeja visitas aos campos através da DFA (Delegacia de Fiscalização Agropecuária). Após as inspeções, são emitidos os laudos, no passado a DFA emitia um laudo de pré – florescimento e na última inspeção emitia outro laudo de pré-colheita, aprovando ou não a certificação OECD do material. Hoje fala-se na realização de cinco inspeções, sendo elas ocorridas da seguinte forma: 1º mais de 5% da área estiver em floração, 2º 50% da área, 3º 90% da área, 4º Pós emergência e roguing e 5º na pré-colheita. Caso seja aprovada a certificação do material, após a colheita, o material é beneficiado, ensacado e etiquetado com a etiqueta da certificação não definitiva ou definitiva OECD na ocasião de saída do material da unidade, seja para exportação ou para uso interno.

### **3.4 – Procedimento de Exportação OECD de Sementes de Milho para os Estados Unidos<sup>11</sup>**

A documentação de exportação requer alguns cuidados. Não basta apenas se preocupar com a qualidade do produto. É necessário, também, preocupar-se com as exigências e os requisitos de cada país importador, pois a falta de um documento aparentemente com grau de importância não tão relevante ou com algum erro no preenchimento, poderá causar prejuízos financeiros, desgastes e comprometimento da imagem da empresa.

De acordo com os dados fornecidos pela empresa estudada, o procedimento de exportação compreende vários passos como: 1) Definição do plano de exportação; 2) Organização das atividades e montagem do cronograma; 3) Organização e preparo das amostras; 4) Preparo do material a ser exportado; 5) Conferência e emissão das etiquetas; 6) Emissão dos documentos exigidos; 7) Identificação e embalagem do material; 8) Solicitação do Certificado e 9) Carregamento.

O primeiro procedimento consiste em definir o plano de exportação, ou seja, definir os materiais a serem certificados pelo esquema OECD, a quantidade a ser exportada e quantidade a ser semeada. Feito isso, o responsável pelo planejamento do departamento de produção entra em contato com o departamento de semente matriz, informando quais são os parentais que deverão ser certificados. Após a definição dos materiais o departamento de semente matriz organizará a documentação para solicitar a certificação OECD dos parentais e produzir os mesmos para entregar ao departamento de produção que fará o cruzamento e produzirá o híbrido desejado. Depois de informado ao departamento de semente matriz quais serão os parentais desejados, o responsável pelo planejamento informará ao coordenador de campo a quantidade de hectares que deverão ser cultivados para que seja feita a definição das áreas. Fica na responsabilidade da coordenação de exportação Brasil comunicar ao coordenador de campo, a prioridade de colheita dos materiais a serem exportados e ao coordenador de unidade, a prioridade de preparo (beneficiamento).

---

<sup>11</sup> Dados obtidos e adaptados a partir de documentos internos da empresa Du Pont do Brasil S/A Divisão Pioneer Sementes.

O segundo procedimento, trata-se da organização das atividades e montagem do cronograma. O coordenador da Unidade organizará as atividades e comunicará aos encarregados do processo, as prioridades. Será definido um cronograma de atividades, em conjunto com todos os envolvidos.

O terceiro procedimento, trata-se da organização e preparo das amostras. Nesta fase é retirada pelo responsável do armazém uma amostra composta de 3,0 kg, composta de uma amostra, de 2 kg e outra de 1 kg, além dessas amostras é coletada uma amostra de 3.500 sementes representativa de todos os big bags (1.000 kgs) que compõem o lote (máximo 400 big bags) e é enviada à assistente de exportação. Após receber as amostras, a coordenadora local de exportação, deverá colocar as duas amostras de 1 e 2 kg em uma caixa e enviar através da Fedex (transporte expresso de encomendas) para a Pioneer *Hi-Bred Internacional* INC em *Johnston - USA* . E a outra amostra de 3.500 sementes deverá ser colocada em uma caixa ou envelope e enviar para Pioneer *Hi-Bred Internacional* INC em *Urbandale – USA*. Juntamente com as amostras é enviado *CC\_Ship\_Log* (planilha contendo informações do material, quantidades, tratamento e outros), nota fiscal e a *invoice*<sup>12</sup>. Cada amostra deverá ser bem identificada, contendo sempre as informações: país, nome do híbrido, big bags que representa e o número do lote.

Essas amostras ao chegarem ao destino final serão analisadas quanto à pureza do material, material inerte, outras culturas, sementes de ervas daninhas e germinação.

O quarto procedimento compreende o preparo do material a ser exportado. Nesta fase, o responsável de secagem e debulha, já com as prioridades, processa o material desde a seleção até a debulha. Após debulhado, é feita uma conferência da quantidade e comunicada a coordenadora de exportação. O material passará por uma limpeza e será acondicionado em big bags. O tratamento exigido pelo país é com base em Pirimifós methyl e fumigação com Fosfeto de Alumínio.

O quinto procedimento consiste na conferência e emissão das etiquetas. Nesta fase serão conferidos as quantidade de big bags a serem exportados e será solicitada a coordenadora local de exportação, a confecção das etiquetas OECD. Para emissão das etiquetas, é necessário a numeração que é informada pelo ministério da agricultura (MAPA) e quantidade de big bags que serão exportados,

---

<sup>12</sup> Fatura Comercial.

após receber a numeração das etiquetas a coordenadora local de exportação deverá confeccionar as mesmas colocando as seguintes informações: número da etiqueta, espécie, cultivar, categoria, número de referência (lote) e peso declarado (kg) conforme anexo II. Cada big bags deverá conter uma etiqueta OECD.

As novas etiquetas que foram desenvolvidas e em breve serão enviadas para a empresa, além de solicitar as informações citadas anteriormente, solicitam o tipo do cruzamento do material, ou seja, se o híbrido a ser exportado é um híbrido simples, duplo ou triplo.

Como a certificação trabalhada é uma certificação sob o esquema OECD em sua maioria não definitiva, em que as etiquetas usadas são da cor cinza para todas as categorias. Já as etiquetas para a certificação definitiva são de cores brancas com tarja diagonal violeta para a categoria pré-básica, categoria básica cor branca, categoria certificada de 1º geração cor azul e categoria certificada de 2º geração cor vermelha.

O sexto procedimento trata da emissão dos documentos exigidos. As exigências da OECD são: a certificação do material, o controle da emissão das etiquetas, o laudo de fixação das etiquetas e o certificado OECD. Como o Brasil é um país não membro da OECD, atualmente a certificação no país ocorre de forma não definitiva. Importante lembrar que isto atualmente passa por mudança no processo e no futuro será possível realizar a certificação definitiva no Brasil. Na realidade fala-se na certificação definitiva somente quando o produto exportado é finalizado no destino final (país membro). O certificado OECD é a uniformidade do padrão de sementes e desenvolvimento da agricultura e dos padrões de qualidade entre os países certificados. Para solicitar a emissão do certificado a assistente de exportação deverá, organizar documentação necessária, sendo controle do uso de etiquetas, laudo de participação no processo de afixação e laudo de inspeção com aprovação para colheita. Tudo é organizado e enviado em anexo à carta de solicitação para o MAPA, aos cuidados do Fiscal Federal Agropecuário responsável.

Além das exigências da OECD, há outros documentos que são exigidos pelo país. No caso dos Estados Unidos os documentos exigidos são: projeto técnico e mapa de produção. A emissão desses documentos é de responsabilidade da coordenadora local de exportação. Já a responsabilidade da emissão da nota fiscal, é do departamento de faturamento.

O sétimo procedimento trata da identificação e embalagem do material. Através do FormA (planilha que contém as informações de materiais, lotes, peneiras, quantidades, ano de produção, tratamento e dados de qualidade) o responsável pela armazenagem e expedição começa a fazer as divisões de cargas, reporte de carga por carreta, reporte de carga por container e a separação por container. No caso da exportação em big bags, deve-se conferir: quantidade a ser exportada; data prevista para encher os big bags na torre, pesando um a um durante o enchimento na balança de big bags, ou na balança rodoviária da empresa; estoque de sacolas de 1.000 kgs; quantidade de pallets tratados com HT na medida de 1,00 x 1,00 metros; quantidade de fita para envolver os big bags, juntamente com os grampos e a data prevista para o embarque do material. Caso falte algum item, deve-se entrar em contato com os responsáveis por aquisição. Após conferir, é necessário encher os big bags na torre, embalá-los, identificar com duas etiquetas a *Seed Corns*<sup>13</sup> e a etiqueta OECD.

O oitavo procedimento trata do acompanhamento do Fiscal Federal Agropecuário do MAPA que representa a autoridade designada da OECD no Brasil, no processo de ensacamento, fixação das etiquetas nas embalagens e a emissão do Termo de Inspeção de Fixação de Etiquetas. Esse acompanhamento deve ser agendado com o Fiscal Federal com antecedência. Após o acompanhamento a coordenadora local deverá preencher o Pré-certificado OECD com as seguintes informações: espécie, cultivar, número de sacos, número de pallets, área cultivada, peso líquido, lote e peneira. E enviar por e-mail, para o SNPC/MAPA, solicitando a emissão do certificado definitivo. Os certificados devem seguir uma numeração anual (ex.: 001/2014) fornecida pelo SNPC/MAPA.

A coordenadora local deverá providenciar a coleta do certificado junto ao SNPC/MAPA e conseqüentemente providenciar o carregamento/exportação das sementes.

O nono e último procedimento refere-se ao carregamento. Antes de iniciar o carregamento deve-se saber a quantidade de carretas que serão carregadas. É necessário pesar as carretas vazias e depois carregadas, para conferir o peso da carga. É preciso separar uma amostra de 500 gramas para cada lote carregado, ou seja, se uma carreta for transportar dois lotes de um mesmo híbrido, será preciso

---

<sup>13</sup> Sementes de Milho.

entregar ao motorista duas caixas contendo 500 gramas de cada um dos lotes. Esta amostra é para confirmar em uma possível inspeção que as sementes não são transgênicas e outras mais que necessitem visualizar as sementes ou fazer outros testes. Depois de separada a amostra, é realizada o carregamento do material que será transportado até o porto, por meio de transportes rodoviários e do porto ao destino final por transporte marítimo.

Quando o material chega ao seu destino final (país membro) ele é classificado e armazenado ou usado de acordo com as necessidades do país. Após ser classificado e analisado o material passa a ter a certificação definitiva.

#### IV CONSIDERAÇÕES FINAIS

A norma OECD estabelece padrões de qualidade em atendimento a certificação. A norma foi criada em 14 de dezembro de 1960, com sede em Paris – França. Entretanto o Brasil obteve a filiação 2001 como país não membro da OECD.

Os principais países que a empresa Pioneer exporta que podem exigir a certificação OECD são: Estados Unidos, França, Japão, México, Egito, Argentina e o Paquistão. As sementes de milho a serem comercializadas nos países que exigem a certificação OECD devem ser certificados nas categorias pré-básicas, básicas e certificada sendo descendente da básica, podendo ser de 1ª ou 2ª geração.

Verifica-se que, para a prática da exportação OECD é necessário seguir alguns critérios como fazer a montagem do plano de produção e exportação, providenciar a certificação dos campos, certificação essa que exige a emissão de vários documentos, nesses documentos são citados os materiais a serem certificados, a quantidade de hectares, produtividade, os dados pessoais do cooperante/produtor rural, os dados da propriedade onde os materiais serão cultivados e conduzidos pelo agrônomo e/ou técnico responsável pela empresa entre outros. Além disso, é necessário providenciar os documentos que acompanharão a carga até o seu destino final, lembrando que toda a produção é controlada pelo órgão fiscalizador, devendo, o excedente, ser informado.

O processo administrativo/burocrático da certificação OECD dos campos de semente de milho, pode ser considerado como um processo que exige dos responsáveis pelos prazos, cumprimento da legislação, preenchimento e emissão dos documentos muito conhecimento, comprometimento e atenção para evitar equívocos. Além disso, é notável que por meio do controle eficiente e eficaz deste processo burocrático é que a empresa conseguirá a liberação para proceder com as demais etapas, até chegar ao objetivo final.

As dificuldades encontradas para a realização da atividade são: cumprimento dos prazos para envio dos documentos devido às mudanças que ocorrem no plano de produção e/ou plano de exportação, onde algumas vezes os documentos, são emitidos e enviados ao órgão responsável e é necessário solicitar o cancelamento do processo. Outra dificuldade de extrema relevância é, no processo de finalização, ou seja, quando se trata de uma exportação OECD definitiva ser necessário recolher amostras e enviar ao laboratório credenciado pelo

MAPA em Belo Horizonte. Faz-se importante lembrar que a maior dificuldade encontra-se na estrutura atual do órgão fiscalizador; poucos fiscais para realizarem o deslocamento e a coleta das amostras, cabendo à empresa exportadora negociar com o cliente final o envio do material sem o certificado definitivo OECD. Em proposta a essa dificuldade, a unidade exportadora está preparando o laboratório para ser credenciado junto ao órgão competente denominado LANAGRO, meta 2016 fazer a primeira certificação OECD definitiva no Brasil.

As vantagens que a empresa obtém ao exportar por meio do esquema OECD são: o reconhecimento internacional de sementes de alta qualidade, maior oportunidade no mercado externo e interno, total rastreabilidade do processo, caso torne-se fiel depositário internacionalmente e, por consequência, uma empresa ainda mais competitiva.

Foi possível entender que os procedimentos para a certificação e exportação sob o esquema OECD, envolvem vários documentos internos e externos, colaboradores e agentes terceiros (despachantes, ministério, agências, etc) os quais devem estar altamente comprometidos e treinados com suas atividades, para que não ocorram equívocos na elaboração e emissão dos mesmos, pois documento com erros no preenchimento ou faltando informação poderá trazer prejuízos financeiros, desgastes, retrabalho, atrasos, cancelamento da exportação, não atendimento das necessidades do cliente final e por último o comprometimento da imagem da empresa, perante todos os seus *stakeholders*.

Enfim, o processo de certificação e exportação OECD pode ser definido como um processo complexo e possível, complexo, por que envolve vários departamentos, pessoas, e informações, tornando-se possível quando o planejamento e a comunicação estão alinhados, propiciando o bom andamento e o atendimento de um resultado satisfatório. Importante comentar que além de atender o mercado externo, é preciso também estar pronto para entender e entregar sementes de qualidade ao cliente interno, pois as unidades de produção de semente de milho jamais teriam como meta somente o mercado externo. Logo, exportar é mais uma das atividades de uma unidade de produção de sementes de milho. Com base nos assuntos científicos explorados, cenário atual pode-se concluir que exportar não é somente uma decisão estratégica, mas é um grande desafio para as empresas.

## V BIBLIOGRAFIA

ANDRADE, M.M. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. São Paulo: Atlas, 1997.

Apreendendo a Exportar – Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br>>. Acesso em: 10 ago. 2012, 18:15:00.

Associação Brasileira de Tecnologia de Sementes – Disponível em: <<http://www.abrates.org.br>>. Acesso em: 3 mai. 2011, 20:08:03.

AGRODEFESA, Agência Goiana de Defesa Agropecuária – Disponível em ; <<http://www.agrodefesa.go.gov.br>>. Acesso em 10 nov 2014, 12:09:07.

Biblioteca Virtual do Governo de São Paulo – Disponível em: <<http://www.bv.sp.gov.br>>. Acesso em: 9 set. 2013, 17:32:26.

BRAZILTRADENET – Disponível em: <<http://www.braziltradenet.gov.br>>. Acesso em: 29 set. 2012, 14:30:28.

CASTRO, C.M. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill, 1997.

Comitê de Exportação da ABRE – Disponível em: <<http://www.abre.org.br>>. Acesso em: 29 set. 2012, 15:02:45.

COOPER, D.R.; SCHINDLER, P.S. **Métodos de pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2003.

ECO, U. **Como se faz uma tese em ciências humanas**. Editora Presença, 1998.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de; TONETO JÚNIOR, Rudinei. **Economia Brasileira Contemporânea**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro v.35, n.02, p.57-63, abr/mar. 1995.

HAIR, J.F.J *et al.* **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

IMA, Instituto Mineiro de Agropecuária – Disponível em ; <<http://www.ima.mg.gov.br>>. Acesso em 10 nov 2014, 15:09:07.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

Ministério da agricultura, pecuária e abastecimento. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 2 mai. 2014, 15:14:34.

MAPA, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, <<http://www.agricultura.gov.br>>. Acesso em: 3 mai. 2014, 15:14:34.

NICOLA, Minervini. **Exportar: Competitividade e Internacionalização**. São Paulo: Makron Books, 1997.

Normas Gerais para certificação OECD. Disponível em: <<http://extranet.agricultura.gov.br>> Acesso em: 29 set. 2013, 16:15:08.

SANTOS, A.R. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. Rio de Janeiro: DP&A Editora, 1999.

SEA COMMERCE – Comércio Exterior Sem Fronteiras. Disponível em: <<http://www.seacommerce.com.br>>. Acesso em: 29 set 2009, 14:15:19.

Secretaria do tesouro nacional. Disponível em: <<http://www.stn.fazenda.gov.br>> Acesso em: 03 jul.2013, 14:10:09.

TRIVIÑOS, A.N.S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

## ANEXO - I



United States Department of  
Agriculture  
Agricultural Marketing Service  
Seed Regulatory and Testing Branch  
Livestock and Seed Program

Agreement Number: 12-25-A-4387

Date Issued: 10/2014

State Agency Address:  
Texas Department of Agriculture  
P O Box 629

Giddings, TX 78942

Certificate Issued Under the OECD Schemes for Varietal  
Certification of Seed Moving in International Trade

Certificate Number: TX2014-000025	
Species (Latin Name): Zea mays	Variety: PH0RV
Lot Reference Number: USA-TX-14-0011	Date of Closing: 7/2014
Weight Shipped(lbs): 1543.00	Number of Containers: 35

The seed bearing the above lot reference number has been produced in accordance with the OECD Scheme and is approved as:

Pre-Basic Seed (White Label/Violet Diagonal Stripe)    
 Basic Seed (White Label)    
 Certified Seed 1st Generation (Blue Label)    
 Certified Seed Nth Generation (Red Label)    
 Not Finally Certified Seed (Grey Label)

Parent Generation Lot Reference Numbers (If Applicable):	Generation:
--	-------------

Remarks: LOT #R2ITU11158-00

## Seed Analysis Results

Test Laboratory: PIONEER HI-BRED INTERNATIONAL, 7150 NW 70TH AVENUE, JOHNSTON, IA 50131

Test Number: 6331523				Test Date: 10/2014	
Pure Seed	Inert Matter	Other Crop	Weed Seed	Germination	Dormant/Hard
99.99	0.01	0	0	97.00	0
% By Weight				% Count	

Kind of Inert Matter: BEESWINGS, BROKEN SEED

Other Crop Seed (Species): NONE

Weed Seed (Species): NONE

Remarks:

Sampled and analyzed according to AOSA procedures

Signature of Certifying Agency Official: *Jawitt S...*

Date: 10-8-14

Certificado de material OECD.

## ANEXO – II



Etiqueta OECD.

**ANEXO – III**



Big Bags.

## ANEXO – IV

	DuPont do Brasil S.A. Divisão Pioneer Sementes Rodovia BR 452, km 183 Caixa Postal 1014 Itumbiara, GO - 75503-970 Fone: (64) 3432.2600 Fax: (64) 3432.2610
---	--

**TERMO DE COMPROMISSO**

Eu, XXXXXXXXXXXXX, engenheiro agrônomo, CREA Nº XXXXXXXXXXXX, declaro assumir inteira responsabilidade técnica por todas as fases de produção de sementes, do Produtor Du Pont do Brasil S.A. Divisão Pioneer Sementes, em campo de cooperação com o Sr. XXXXXXXXXXXX observando as normas que regem a certificação de sementes sob o Esquema OECD, comprometendo-me a cumprir a legislação estabelecida, bem como as demais orientações da Autoridade Designada.

Itumbiara, XX de XXXX de XXXX.

---

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
 RT RENASEM: XXXXXX  
 CREA: XXXXXXX



Modelo de Termo de Compromisso.

## ANEXO – V

 <b>PIONEER</b> <small>PROGRESSO RÁPIDO</small>	DuPont do Brasil S.A. Divisão Sementes Rodovia BR 452, km 183 Caixa Postal 1014 Itumbiara, GO - 75583-970 Fone: (64) 3432.2600 Fax: (64) 3432.2610					
<p>Inumbiara – GO, XX de XXXX de XXXX.</p> <p>Ao          Ministério da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento - MAPA          Departamento de Fiscalização de Insumos Agrícolas          Coordenação de Sementes e Mudas          Esplanada dos Ministérios, Bloco "D", Anexo A, 3º andar  <u>70043-900 - Brasília – DF</u></p> <p>Att. Engº José Neumar Francelino          Coordenador de Sementes e Mudas          Engº Agrº Grazielle Lima          Fiscal Federal Agropecuario</p> <p>Ref. Solicitação de abertura de processos de certificação não definitiva de sementes pelo sistema OECD.</p> <p>Em anexo, encontram-se os documentos para abertura de processos de certificação não definitiva de sementes pelo sistema OECD, conforme determina a Instrução Normativa 03, de 03 de Abril de 2001, para as seguintes cultivares e locais:</p> <table border="0"> <tr> <td style="text-align: center;">1.</td> <td style="text-align: center;">MATERIAL</td> <td style="text-align: center;">COOPERANTE</td> <td style="text-align: center;">ÁREA/HÁ</td> <td style="text-align: center;">CIDADE/ESTADO</td> </tr> </table> <p>Assim, solicitamos a devolução da segunda via dos processos, devidamente protocolados.</p> <p>Sendo o que tínhamos para o momento, subscrevemo-nos.</p> <p>Atenciosamente.</p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;"> <hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> <p>XXXXXXXXXX          RENASEM Nº XX-XXXXX          CREA: XXXXXXXXXXXX</p> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>		1.	MATERIAL	COOPERANTE	ÁREA/HÁ	CIDADE/ESTADO
1.	MATERIAL	COOPERANTE	ÁREA/HÁ	CIDADE/ESTADO		

Modelo de Carta de Solicitação de Abertura de Processos de Certificação Não Definitiva de Sementes Pelo Esquema OECD.

## ANEXO – VI

 <p><b>PIONEER</b></p>	DuPont do Brasil S/A Divisão Pioneer Sementes Rodovia BR-452, km 183 Caixa Postal 1014 Itumbiara, GO - 75583-970 Fone: (64) 3432.2600 Fax: (64) 3432.2610		
Ao Ministério da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento - MAPA Departamento de Fiscalização de Insumos Agrícolas - DFIA Coordenação de Sementes e Mudas Esplanada dos Ministérios, Bloco "D", Anexo A, sala 334 70043-900 - Brasília - DF			
<b>PROJETO TÉCNICO PARA PRODUÇÃO DE SEMENTES</b>			
<b>I) IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTOR</b>			
Nome: Du Pont do Brasil S/A. - Divisão Pioneer Sementes.			
CNPJ/CPF: 61.064.929/0032-75.	Inscrição no RENASEM nº: GO-00090/2005.		
End: Rodovia BR-452 - Km 187. Caixa Postal 1014.			
Município/UF: Itumbiara - GO.	CEP: 75.503-972.		
<b>II) LOCAL DE ARMAZENAMENTO DO MATERIAL ATÉ O PLANTIO</b>			
Nome: Du Pont do Brasil S/A. - Divisão Pioneer Sementes.			
End: Rodovia BR-452 - Km 187. Caixa Postal 1014.			
Município/UF: Itumbiara - GO.	CEP: 75.503-972.		
<b>III) CULTIVAR A SER PRODUZIDA, DATA DE PLANTIO, DATA DE COLHEITA E ESTIMATIVA DE PRODUÇÃO</b>			
Cultivar	Data de Plantio	Data de Colheita	Estimativa de Produção (Kg)
XXXX (Cruzamento)	XX/XX/XXXX	XX/XX/XXXX	XXXX
IV) A cultivar XXXX não é protegida no Brasil.			
<b>V) DESCRITORES:</b> a cultivar XXXX é um híbrido XXXX, que será resultado do cruzamento entre os parentais XXX (fêmea) e XXX (macho). Os descritores dos parentais se encontram em anexo.			
<b>VI) PAÍSES DESTINATÁRIOS DA PRODUÇÃO</b>			
Brasil (uso interno da empresa), Estados Unidos da América, Itália, México, Argentina, África do Sul e Chile			
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX CREA XXXXXXXX RENASEM Nº XXXXXXXX			
			

Modelo de Projeto Técnico.

## ANEXO – VII

 <b>PIONEER.</b>	DuPont do Brasil S/A Divisão Pioneer Sementes Rodovia BR 452, km 183 Caixa Postal 1014 Itumbiara, GO - 75503-970 Fone: (64) 3432-2600 Fax: (64) 3432-2610
--	---

**SOLICITAÇÃO PARA PRODUÇÃO DE SEMENTES CERTIFICADAS SOB O ESQUEMA OECD**

Ilmo (a) Senhor (a), José Neumar Francelino

O produtor de sementes Du Pont do Brasil S/A – Divisão Pioneer Sementes, registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob o nº GO -0080/2005 portador do CNPJ/CPF nº 61.064.929/0032-75, sediado na Rodovia BR 452 Km 187 Cx Postal 1014 – Itumbiara – GO – CEP: 75.503-970 Fone: (64)3432-2600, com campo(s) de produção localizados na propriedade do Sr. XXXXXXXXXXXXX, Fazenda XXXXXX, ENDEREÇO XXXX, FONE XXXX solicita autorização para a produção de sementes certificadas sob o esquema da OECD, abaixo especificada, comprometendo-se a cumprir a legislação estabelecida, bem como as demais orientações da Autoridade Designada.

Espécie: Milho (zea mays) Cultivar: XXXX  
 Área de produção (ha) XXX Quantidade (kg): XXXXX  
 Categoria: ( ) Pré-básica ( ) Básica  
                   ( X ) Certificada de 1ª Geração ( ) Certificada de 2ª Geração.  
 Data prevista de: Plantio: XX/XX/XXXX Floração: XX/XX/XXXX Colheita: XX/XX/XXXX  
 Nome do Responsável Técnico: XXXXXXXXXXXXXXXX  
 Documento de habilitação profissional: XXXXXXXXXXXX  
 País destinatário da produção: Estados Unidos da América, Itália, México, Argentina, África do Sul e Chile  
 Autoridade Designada do país interessado: Peru Bohn, USDA/MAS (OECD Program Manager) – Seed Marketing Specialist – 801 Summit Crossing Place, Suíte C – Gatonía, NC 28054

Nestes Termos  
 Pede Deferimento.

Itumbiara, XX de XXXX de XXXX

\_\_\_\_\_  
 XXXXXXXXXXXXXXXX  
 CREA XXXXXXXXXXX  
 RENASEM Nº XXXXXXXX



Modelo de Solicitação Para Produção de Sementes Pelo Esquema OECD.

## ANEXO – VIII

Gerado a partir do sítio da Secretaria do Tesouro Nacional

 <p>MINISTÉRIO DA FAZENDA SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL Guia de Recolhimento da União - GRU</p>	Código de Recolhimento	20028-0
	Número de Referência	
	Competência	
	Vencimento	
Nome do Contribuinte / Recolhedor: <b>DU PONT DO BRASIL S.A DIVISÃO PIONEER SEMENTE</b>	CNPJ ou CPF do Contribuinte	61.064.929/0032-75
Nome da Unidade Favorecida: <b>SECRETARIA DE DEFESA AGROPECUARIA/MAPA</b>	UG / Gestão	130007 / 00001
Instruções: As informações inseridas nessa guia são de exclusiva responsabilidade do contribuinte, que deverá, em caso de dúvidas, consultar a Unidade Favorecida dos recursos.	(=) Valor do Principal	3.584,80
	(-) Desconto/Abatimento	
	(-) Outras deduções	
	(+) Mora / Multa	
	(+) Juros / Encargos	
<b>GRU SIMPLES</b> Pagamento exclusivo no Banco do Brasil S.A. [STN00DDB0C1CD97107AA5658F06F04DA29E]	(+) Outros Acréscimos	
	(=) Valor Total	3.584,80

85800000035-6 84800254200-0 28005752610-0 64929003275-0



Ministério da Agricultura  
Abastecimento - MAPA  
Coordenação de Sementes e Mudas  
CSM/DRA/SDA/MAPA  
Doc. nº 70513 28/11/2008, 15  
Informações (64) 3218-2163 ou 3218-2657  
Arualda 28/11/08  
NOME LEGÍVEL DATA

GRU 24 11.text  
SISBB - SISTEMA DE INFORMACOES BANCO DO BRASIL  
25/11/2008 - AUTO-ATENDIMENTO - 07.46.53  
3168203168

COMPROVANTE DE PAGAMENTO

CLIENTE: DU PONT - DIV PIONEER  
AGENCIA: 3168-2 CONTA: 3.627-7

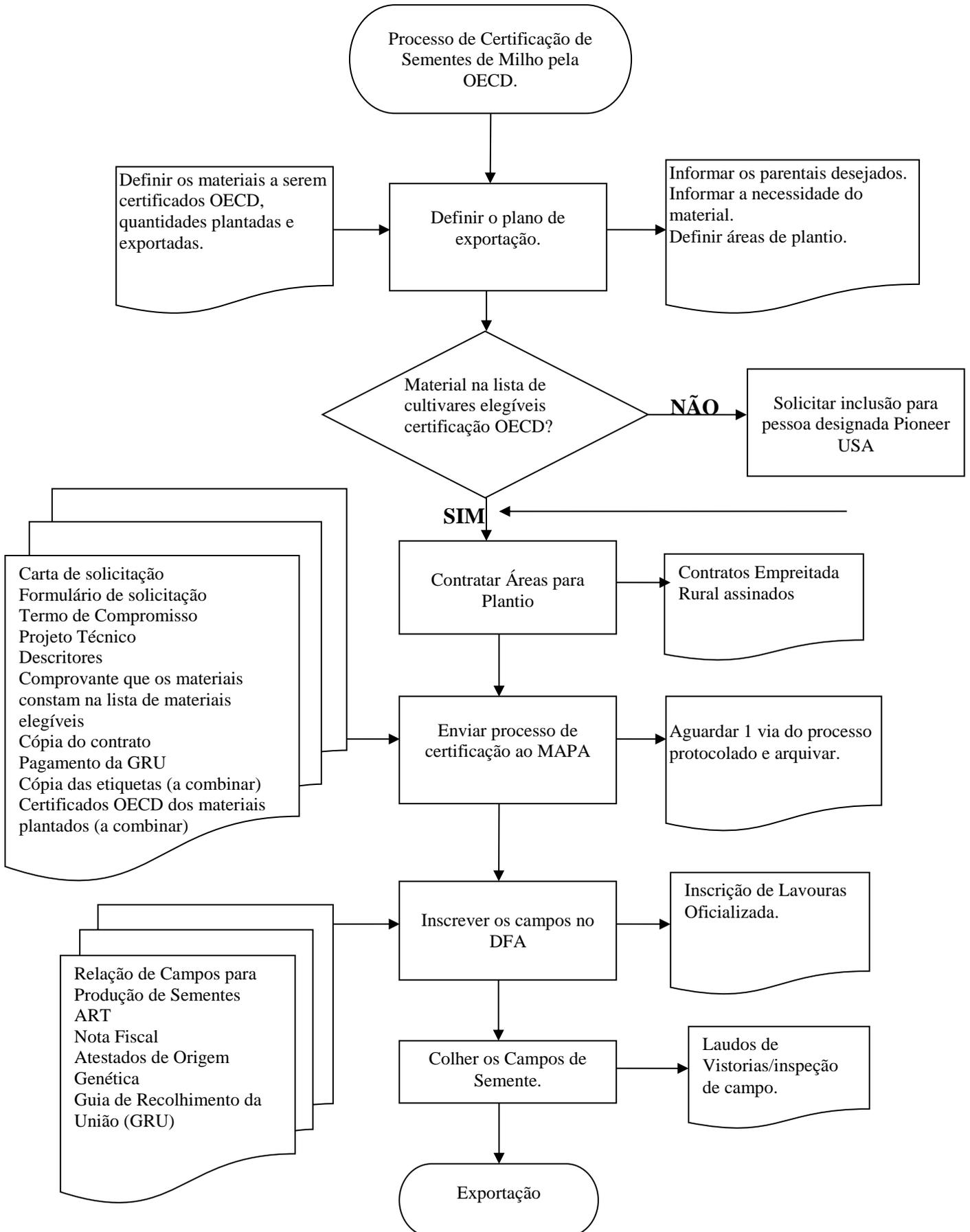
=====  
Convenio GRU-GUIA RECOLHIM. UNIAO  
Codigo de Barras 85800000035-6 84800254200-0  
28005752610-0 64929003275-0  
Data do pagamento 24/11/2008  
Valor Total 3.584,80  
=====

DOCUMENTO: 112405  
AUTENTICACAO SISBB:  
E.C63.D39.334.373.A61

=====  
Transação efetuada com sucesso por: J4236908 ARIANE SOARES DA SILVA

Modelo de GRU e Comprovante de Pagamento.

## APÊNDICE I



APÊNDICE II

