

INFORMAÇÕES FUNDAMENTAIS PARA AS EMPRESAS QUE QUEREM EXPORTAR

Ingressar no mercado internacional deve ser uma questão de estratégia de médio e longo prazos, por isso não espere resultados imediatos e grandiosos. A introdução de novo fornecedor em mercados tradicionais costuma levar algum tempo.

Reservar determinada parcela da produção para o mercado externo faz parte dessa estratégia, pois exportar exige continuidade. Utilizar a exportação apenas para fugir de uma recessão interna, somente contribuirá para piorar a imagem do exportador brasileiro.

Para pensar:

1. O que exportar?

- Defina a linha de produtos destinados à exportação, de forma que não afete a atual linha de produção dirigida ao mercado nacional.
- Dificilmente produtos destinados ao mercado nacional são exportados sem modificação.

2. Quanto exportar?

- Estabeleça um volume de produção exclusivamente destinado à exportação, visando não comprometer as entregas e não atrasar a produção para o mercado interno.
- O atraso dos embarques ao exterior compromete a renovação dos próximos pedido e, por vezes, envolve pesadas multas.

3. Para onde exportar?

- Cada país tem sua própria cultura e muitas vezes um produto que vende bem em um determinado mercado não terá a mesma resposta em outro. A empresa pode:
 - a) Definir o mercado. O *design* do produto será direcionado para um mercado pré definido.
 - b) Produto atual. O mercado será definido de acordo com a receptividade de seu produto.

4. Preço?

- Calcule com cuidado seus preços de exportação. Se tiver dúvida consulte um técnico.
- É necessário apresentar o preço mais vantajoso possível, tendo sempre em vista o preço dos países e produtos concorrentes. O exportador que tenta obter preços altos, para reduzi-los quando não consegue vender, causa péssima impressão e torna-se vítima fácil de pressões.
- Tenha sempre a mão os custos explosivos dos produtos, pois é muito comum nas negociações o importador solicitar o preço sem determinada parte ou substituí-la por outra (ex.: pedra).
- O desconto para compras contínuas ou volumosas não deve ser esquecido, alguns importadores podem solicitá-las.

PASSO A PASSO:

1. Selecionar um canal para a exportação dos produtos. Caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, tradings companies, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.
2. Identificar os mercados. Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria.
3. 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.
4. 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.
5. 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.
6. Caso não haja mercadoria em estoque o exportador deve-se agilizar a produção, atenta às questões como controle de qualidade, embalagem, rotulagem e marcação de volumes.
7. 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.
8. O exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque.
Documentos necessários para circulação da mercadoria no país de origem:
 - romaneio de embarque
 - nota fiscal
 - certificados adicionais, quando necessários

9. Documentos necessários para o embarque ao exterior:
 - romaneio de embarque
 - nota fiscal
 - registro de exportação
 - certificados
 - conhecimento de embarque (emitido após o embarque)
10. 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.
11. Embarque da mercadoria e despacho aduaneiro. Após todos estes procedimentos deverá ser efetuado o embarque da mercadoria e desembaraço na aduana (alfândega) .O embarque aéreo ou marítimo da mercadoria é efetuado por agentes aduaneiros mediante o pagamento da taxa inerentes a modalidade de pagamento .
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.
12. Preparação dos documentos pós embarque
Documentos para negociação junto ao Banco (pagamento):
 - Fatura comercial
 - Conhecimento de embarque
 - Letra cambial ou saque
 - Carta de crédito (original)
 - Fatura e/ou visto consular
 - Certificados adicionais (quando necessário)
 - Apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF)
 - Borderô ou carta de entrega
13. Documentos contábeis (arquivamento)
 - Fatura comercial
 - Conhecimento de embarque
 - Nota fiscal
 - Apólice ou certificado de seguro
 - Contrato de câmbio
14. 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.
15. 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).

EFETIVANDO A EXPORTAÇÃO DA MERCADORIA

A empresa deve ser credenciada no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX)

IN SRF nº 286, de 15 de janeiro de 2003

Estabelece procedimento para habilitação da pessoa física responsável pela pessoa jurídica no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) e credenciamento de representantes.

Previamente à concessão da habilitação, a pessoa jurídica requerente será submetida à análise fiscal sumária, à vista das informações cadastrais e fiscais disponibilizadas no **Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros** (Radar) e demais sistemas informatizados da SRF, que visará, especialmente, a:

- I - evidenciar sua existência de fato e regular funcionamento;
- II - verificar a consistência entre os dados de capital social, patrimônio e renda da pessoa jurídica e a renda dos respectivos sócios; e
- III - avaliar a compatibilidade entre a atividade econômica, a capacidade operacional, econômica e financeira da pessoa jurídica e as informações de natureza comercial constantes do requerimento apresentado.

PROCEDIMENTOS

FORMAS DE REALIZAR UMA EXPORTAÇÃO DO SETOR

➔ **DECLARAÇÃO SIMPLIFICADA DE EXPORTAÇÃO EXPORTAÇÃO SIMPLIFICADA**

Legislação: IN SRF nº 155 de 22 de dezembro de 1999

Exportação até US\$D 10,000.00 (Dez mil dólares americanos) - Foi criada para viabilizar as exportações de pequeno valor. O processo de exportação simplificado é menos burocrático e O CUSTO reduzido.

Para desembaraço da mercadoria será necessário a Nota Fiscal e a DSE (Declaração Simplificada de Exportação).

O exportador que não estiver habilitado para acessar o SISCOMEX pode efetivar sua exportação com DSE através da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT) - EXPORTA FÁCIL ou através de empresas de *COURIER*, porém este último não É COMUM QUE transporte valores.

A troca da moeda estrangeira pela moeda corrente poderá ser efetivada com BOLETO DE COMPRA (denominado: câmbio simplificado ou

SIMPLEX) de acordo com o prazo de pagamento previamente estabelecido entre as partes (importador e exportador)

→ REGISTRO DE EXPORTAÇÃO

O Registro de Exportação é o licenciamento eletrônico obtido no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). Esse licenciamento consiste em inserir no SISCOMEX as informações que caracterizam a operação de exportação da mercadoria, sendo de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal.

Somente as empresas cadastradas no **Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (Radar)** conforme IN SRF nº 286, de 15 de janeiro de 2003, possuem acesso ao SISCOMEX.

Toda e qualquer exportação com valor superior a USD 10,000.00 (Dez mil dólares americanos) - ou o correspondente em outra moeda - deverão ser processadas com Registro de Exportação.

O desembaraço aduaneiro da mercadoria na alfândega - Secretaria da Receita Federal - será realizado com a Nota Fiscal e o Registro de Exportação.

O Contrato de Câmbio será efetivado de acordo com o prazo de pagamento previamente estabelecido entre as partes.

A tabela de enquadramento de operação contida na Portaria SECEX nº 12/03 instrui o **campo 2.a do Registro de Exportação**. Essa informação fará toda diferença para definirmos a exportação:

1. EXPORTAÇÃO NORMAL

A Exportação Normal é o envio de mercadoria ao exterior em caráter definitivo, ou seja, não retornará ao país.

Ao elaborar o Registro de Exportação no SISCOMEX, a empresa definirá no **campo 2.a** do registro o **código 80000**, indicado na tabela de enquadramento de operação contida na Portaria SECEX nº 12/2003. Os campos que seguem, de caráter comercial, financeiro, cambial e fiscal, serão preenchidos em conformidade com a operação.

2. EXPORTAÇÃO EM CONSIGNAÇÃO

Exportação em Consignação é o envio de mercadoria ao exterior condicionada ao retorno (parcial ou total) da mercadoria ao País, ou ao pagamento. Respeitando os prazos previamente estabelecidos pela legislação brasileira, o exportador deverá providenciar:

- ◆ Fechamento de Câmbio para o valor correspondente a mercadoria vendida **ou**
- ◆ Retorno da Mercadoria ao País (reimportação).

Ao elaborar o Registro de Exportação no SISCOMEX, a empresa definirá no **campo 2.a** do registro o **código 80102**, indicado na tabela de enquadramento de operação contida na Portaria SECEX nº 12/03. Os campos que seguem, de caráter comercial, financeiro, cambial e fiscal, serão preenchidos em conformidade com a operação.

O SISCOMEX, automaticamente determina 180 (cento e oitenta) dias para o prazo de pagamento da exportação, podendo ser renovado por igual período, somente uma vez, se autorizado pelo Departamento de Comércio Exterior - DECEX (órgão subordinado ao SECEX).

3. EXPORTAÇÃO EM CONSIGNAÇÃO - TRANSPORTADO EM MÃO

Legislação: IN da SRF nº 346 de 28 de julho de 2003

*** não ampara a NCM 7117.19.00**

Esse procedimento está restrito às empresas:

- ◆ que exportem mercadorias classificadas nas posições 7102, 7103, 7113, 7114 e 7116 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), com cobertura cambial e
- ◆ participem do Programa Setorial Intergrado do setor de Gemas Jóias e Afins, ou qualquer programa setorial de promoção das exportações de gemas, jóias e metais preciosos, no âmbito das ações previstas no Programa Especial de Exportações (PEE) coordenado pela Câmara de Comércio Exterior (Camex), ou em outro que o venha substituir.

A aplicação desse procedimento condiciona-se à habilitação prévia, da empresa exportadora interessada, no RECINTO ALFANDEGADO que a empresa tiver interesse de realizar o desembaraço aduaneiro de exportação em consignação transportada em mão e respectiva reimportação, seguindo instrução descrita no Artigo 3º da IN SRF nº 346/03.

O Registro de Exportação realizado em conformidade com a **IN SRF 346/2003** segue os mesmos critérios de prazos e rotinas básicas mencionados no item 2 - Exportação em Consignação, inclusive o **campo 2.a** do registro - **código 80102** - indicado na tabela de enquadramento de operação contida na Portaria SECEX nº 12/03.

4. VENDA A NÃO RESIDENTE (exclusivo para o setor)

Legislação: Anexo B – Portaria nº 12 de 03/09/2003

*** não ampara a NCM 7117.19.00**

As vendas, de pedras preciosas e semipreciosas, metais preciosos, obras derivadas e artefatos de joalheria, realizadas **no mercado interno** (ou lojas francas), a um indivíduo que não reside no país, cujo **pagamento seja efetivado em moeda estrangeira** (espécie, cheque, *traveller's check* ou cartão de crédito internacional) são exportações e segue sistemática

especifica contidas no **ANEXO B da PORTARIA SECEX 12/2003 (ANEXO IV)**

A venda no mercado interno a não residente no país ampara somente os produtos do Capítulo 71 da NCM mencionados na portaria consolidada SECEX nº 12/03.

Esse procedimento, diferentemente dos procedimentos anteriores, permite que o exportador faça o Registro de Exportação posteriormente ao embarque.

Ao realizar o Registro de Exportação (item 2 deste Manual) a empresa definirá no **campo 2.a** do registro o **código 80111**, indicado na tabela de enquadramento de operação contida na Portaria SECEX nº 12/03.

Os campos que seguem, de caráter comercial, financeiro, cambial e fiscal, serão preenchidos em conformidade com a operação.

FORMAS DE RECEBER O PAGAMENTO DO IMPORTADOR

REMESSA ANTECIPADA - o importador, mediante cheque ou ordem de pagamento bancária, efetiva o pagamento da mercadoria previamente ao embarque.

COBRANÇA À VISTA OU A PRAZO - Pagamento à vista ou a prazo, após a entrega da mercadoria no seu destino.

CARTA DE CRÉDITO À VISTA OU A PRAZO – Também denominada crédito documentário. Nesta operação haverá um banco garantindo o pagamento da mercadoria, uma vez que o exportador cumpra todas as exigências da Carta de Crédito. Este tipo de operação possui regras básicas relacionadas em Publicação da Câmara de Comércio Internacional.

CARTÃO DE CRÉDITO - O pagamento da mercadoria é efetuado via cartão de crédito. Existem limitações de valores para este tipo de operação.

OS DOCUMENTOS ESSENCIAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO

- ➔ **Conhecimento de carga - AWB (AIR WAYBILL)** para embarque aéreo
Documento que transfere a propriedade da carga e ampara o transporte da mercadoria.
- ➔ **Fatura Comercial - (COMMERCIAL INVOICE)**
Atesta os termos da negociação e a característica do produto vendido.
Funciona como uma "nota fiscal" internacional.
- ➔ **Certificado de Origem - (ORIGEN CERTIFICATE)**
Garante país responsável pela produção.
O Certificado de Origem pode ser:

- **COMUM**: atesta que o produto foi fabricado no Brasil
Órgão emissor FIESP ou FCESP
- **ALADI**: América do Sul + México. Beneficia os produtos negociados entre os países dentro da Associação.
Órgão emissor FIESP ou FCESP
- **MERCOSUL**: Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. Beneficia os produtos negociados entre os países dentro do bloco.
Órgão emissor FIESP ou FCESP
- **SGP**: Preferência tarifária cedida por países desenvolvidos para países menos desenvolvidos.
→ **SH** + país de destino definirá se o produto é beneficiado e de quanto é a margem de preferência.
Órgão emissor BANCO DO BRASIL.

INCENTIVOS FINANCEIROS

Visando incentivar as exportações, o mercado financeiro oferece aos exportadores linhas de crédito com taxa de juros praticados no mercado internacional. Ao financiar a produção (pré-embarque) ou o pagamento a ser realizado pelo importador (pós-embarque) com taxa de juros bem inferior a praticada no mercado interno, o exportador tem mais uma ferramenta para viabilizar o preço do seu produto no mercado internacional.

Os financiamentos disponíveis no mercado nacional para os exportadores:

ACC - Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

linha de crédito que antecipa os recursos sobre o valor a ser exportado, pode ser efetivado até 360 dias antes do embarque.

ACE - Adiantamento sobre Cambiais Extregues

linha de crédito que desconta cambiais entregues (após o embarque), podendo ser liquidada em até 180 dias.

PROEX - linha exclusiva do Banco do Brasil com recursos do Tesouro Nacional. O exportador pode utilizá-la após embarcar a mercadoria.

PROEX EQUALIZAÇÃO - linha disponível por bancos privados. O exportador pode utilizá-la após embarcar a mercadoria.

Os exportadores podem utilizar também as linhas de crédito que o BNDES disponibiliza junto aos bancos credenciados. São elas.

BNDES EXIM PRÉ-EMBARQUE ESPECIAL
BNDES EXIM PRÉ-EMBARQUE
BNDES EXIM PÓS-EMBARQUE

FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO

De forma bem resumida, devem ser analisados os seguintes itens para a formação do preço de exportação:

Custos:

- matéria-prima, produtos intermediários, materiais e embalagens, mão-de-obra e encargos sociais;
- embarque;
- despachante;
- custos bancários;
- comissão do agente.

Frete

Seguro

Embalagem

Imposto de renda sobre o lucro

Margem de lucro

* No Regime Tributário Lucro Real: para calcular o preço de exportação, retirar o valor do IPI, ICMS, Cofins e PIS do preço para o mercado interno.