

## Roteiro Básico para Exportação

As empresas interessadas em efetuar exportações deverão, em primeiro lugar, inscrever-se no RADAR Registro de Exportadores e Importadores da Inspeção da Receita Federal. Os novos registros são efetuados mediante apresentação de vários documentos e formulários que devem ser entregues à Receita Federal. Para se obter a senha que permite ao usuário o acesso ao SISCOEX, faz-se necessário, após o credenciamento, a ida do responsável legal da empresa pessoalmente à SRF, munido de documentos. **VIDE RADAR.**

Definição dos produtos que se pretende exportar; após definidos os procedimentos a serem adotados, segue-se:

### 1. CONTATO COM O IMPORTADOR

Esse contato poderá ser feito de acordo com as necessidades de ambos (exportador - Brasil e importador - Exterior), pois visa a definição e a escolha do produto, seu preço, garantias, condições de pagamento etc. Realizado o contato e definidos os produtos e as condições da operação o exportador deve remeter ao interessado a **FATURA PRO FORMA** do produto. A **Fatura Pro Forma** conterá todas as particularidades e condições que o exportador precisa cumprir para a venda do produto ao exterior. Assim, esta fatura conterá, obrigatoriamente, os seguintes itens:

- a) denominação Fatura Pro Forma;
- b) caracterização adequada do possível comprador ou destinatário;
- c) descrição do produto (esta deve ser a mais precisa possível);

- d) modalidade da venda - Incoterms revisão 2000 e define quais os deveres e direitos do vendedor e do comprador;
- e) condições de pagamento (pagamento antecipado, cobrança e carta de crédito);
- f) embalagem de apresentação e de transporte;
- g) transporte internacional;
- h) seguro internacional;
- i) preço do produto (este deverá abranger todos os itens que compõem a operação: em termos de prazo, quantidade, forma de pagamento, tipo de embalagem etc.);
- j) prazo de entrega, levando-se em conta, a partir da data do pedido, o prazo necessário para a elaboração do produto mais o tempo necessário para o envio da mercadoria (transporte internacional - tempo da viagem (transit time)).
- l) validade da cotação (esta indicará até que data as condições oferecidas não sofrerão alterações para o comprador no exterior);
- m) documentos (normalmente, são indicados aqueles que o exportador remete, informando ao importador quais os documentos que se pretende remeter para que, no caso de precisar de outros, para atender exigências da legislação de seu país, estes possam vir a ser solicitados);

## **2. ANÁLISE DO PEDIDO**

Estando o pedido ou a carta de crédito de acordo com o proposto na venda, o exportador deve iniciar a preparação da mercadoria e dos documentos necessários à execução da encomenda, tanto para fins de transporte da mercadoria até o destino estipulado como também para a devida negociação junto aos bancos.

### **3. PREPARAÇÃO DA MERCADORIA E DEMAIS DOCUMENTOS PARA EMBARQUE**

#### **3.1- Preparação da Mercadoria**

Ao serem concluídas a preparação e a embalagem da mercadoria a ser exportada, o exportador deverá providenciar documento denominado "Packing list" (ou romaneio).

#### **3.2 - Romaneio ou Packing List**

Este documento é necessário para o desembaraço da mercadoria, tanto na saída promovida pelo exportador como também para orientar o importador (quando da chegada da mercadoria no país de destino), pois indica a descrição detalha da mercadoria, incluindo: peso líquido, peso bruto, caixa de alocação de cada item, valor unitário, volumes, respectivos conteúdos, etc.

#### **3.3 - Registro de Exportação - RE**

De posse da fatura e do packing list, torna-se possível o preenchimento do RE, no Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX, por parte do Despachante Aduaneiro.

#### **3.4 - Nota Fiscal**

Preparado o RE, o passo seguinte é a emissão da Nota Fiscal que acompanhará a mercadoria desde a saída do estabelecimento até seu efetivo desembaraço para o exterior.

#### **3.5 - Conhecimento de Embarque**

Este documento é emitido pelo transportador internacional da mercadoria ou seu agente.

### **3.6 - Certificados**

Dependendo da mercadoria que se esteja embarcando para o exterior, poderá vir a ser exigido algum certificado que ateste a qualidade ou certas especificações do produto, seja para atender imposições da legislação brasileira, ou exigências do importador face às normas vigentes em seu país.

## **4. DOCUMENTAÇÃO**

Quando a operação estiver amparada por carta de crédito, o exportador deve redobrar suas atenções para a confecção dos documentos, visto que estes deverão respeitar rigorosamente o contido nesse instrumento de pagamento.

Os documentos usualmente exigidos para a negociação junto aos bancos são:

### **4.1 - Fatura Comercial:**

Documento elaborado após a efetivação do embarque, devendo conter todos os elementos básicos da operação.

### **4.2 - Saque ou Cambial:**

Também denominado draft, representa o título de crédito da operação.

### **4.3 - Conhecimento de Embarque:**

Seus originais são documentos básicos para a negociação, uma vez que o importador os utilizará para o desembaraço da mercadoria no destino.

#### **4.4 - Carta de Crédito:**

Nas operações conduzidas sob esta condição de pagamento, o original deste documento é imprescindível para que o exportador possa concretizar a entrega e o recebimento de seu valor junto ao banco.

#### **4.5 - Certificados:**

Tanto aqueles certificados porventura exigidos para o embarque da mercadoria para o exterior como também aqueles que atestam a origem do produto exportado devem fazer parte dos documentos que estão sendo negociados.

#### **4.6 - Carta de Entrega:**

Consiste em uma carta na qual são relacionados todos os documentos que estão sendo negociados (entregues ao banco). A cópia desta carta, devidamente protocolada pelo banco, representa a prova do exportador ter cumprido o compromisso de negociar os documentos, imposto pelo Banco Central do Brasil.

#### **4.7. DOCUMENTOS DO PROCESSO**

- a) para trânsito interno das mercadorias: nota fiscal;
- b) para fins de embarque para o exterior: nota fiscal; conhecimento de embarque; RE - Registro de Exportação; romaneio ou packing list; certificados (se necessários);
- c) para fins de negociação junto ao banco: fatura comercial; conhecimento de embarque; original da carta de crédito (se esta for a condição de pagamento); saque ou cambial; certificado ou apólice de seguro (se exigido pela operação); fatura e/ou visto consular (se exigido); certificados - tanto aqueles utilizados para o

embarque como também os de origem (quando solicitados); packing list; carta de entrega;

d) para fins fiscais e contábeis (sempre por cópias): contrato de câmbio e alterações (se houver); protocolo da carta de negociação; comprovante de exportação - SISCOMEX; nota fiscal e nota fiscal complementar (se houver); certificado ou apólice de seguro (se for o caso); conhecimento de embarque; fatura comercial.

#### **4.8. Operações de Câmbio**

É pela contratação do câmbio que o exportador recebe o valor de sua operação de exportação, convertido em reais pelo banco.

### **5 - Amostras**

São consideradas amostras:

a) até cinco mil dólares dos Estados Unidos ou seu equivalente em outras moedas, mediante a elaboração de "RE", no SISCOMEX.

b) podem ser remetidas amostras até o valor de cinco mil dólares ou seu equivalente em outras moedas, desde que sejam respeitadas as seguintes particularidades: aquelas representadas por quantidades, fragmentos ou partes de qualquer mercadoria, estritamente necessárias para dar a conhecer sua natureza, espécie ou qualidade.

### **6 - Drawback**

O drawback, apesar de ser um processo de importação, é uma operação de extrema importância no contexto das exportações, uma vez que consiste na aquisição, no exterior, de insumos (matérias-primas, materiais secundários, embalagens e partes e peças), destinados à produção de bens exportados ou a exportar.

Essa aquisição é caracterizada como um incentivo, pelo fato de ser desonerada dos impostos normais que gravam os produtos importados.

O incentivo do drawback, assim conhecido no âmbito das exportações, é uma operação que permite ao fabricante-exportador a utilização de insumos importados que apresentem melhor qualidade, menor preço e maior rapidez de entrega, quando comparados com similares nacionais, permitindo a obtenção de um produto em melhores condições ou custo e prazo de entrega mais adequados aos compromissos assumidos com a exportação do produto final, não implicando a mencionada importação em verificação de existência de similaridade ou mesmo o transporte em navio ou embarcação de bandeira brasileira.

## **7 - Preço de Exportação**

É preciso que, quando do cálculo do preço de exportação de um produto, também sejam computados os tratamentos fiscais diferenciados dos quais, em geral, gozam os produtos em suas saídas para a comercialização externa.

a. excluem-se todas as parcelas que compõem o preço de mercado interno que não ocorrerão na exportação (ICMS, COFINS, PIS, Lucro de mercado interno, comissão de vendedor no mercado interno, Propaganda de mercado interno, Despesas de distribuição de mercado interno e Embalagem de mercado interno);

b. adicionam-se todos os componentes que não faziam parte do preço de mercado interno, mas que ocorrerão na exportação (Embalagem de exportação, Comissão de agente no exterior, Lucro esperado na exportação e Despesas até o efetivo embarque para o exterior);

c. adotando-se os procedimentos acima teremos:

<b>Preço</b>
<b>(-) ICMS: 18%</b>
<b>(-) COFINS: 3%</b>
<b>(-) PIS: 0,65%</b>
<b>(-) Lucro de mercado interno: 10%</b>
<b>(-) Comissão de vendedor, mercado interno: 3%</b>
<b>(-) Propaganda de mercado interno: 0,35%</b>
<b>(-) Despesa de distribuição, mercado interno: 1%</b>
<b>(-) Embalagem de mercado interno: 1%</b>
<b>= Subtotal</b>

O subtotal representa o valor do preço de mercado interno com a exclusão de todas as parcelas nele contidas e que não ocorrerão na composição do Preço de exportação. Ao mencionado subtotal, deverão ser agregadas todas as parcelas que farão parte do preço de exportação: embalagem, comissão de agente, lucro e despesas até o efetivo embarque. Por exemplo:

<b>(+) comissão de agente:</b>	<b>3% sobre FOB</b>
<b>(+) lucro desejado:</b>	<b>10% sobre FOB</b>
<b>(+) despesas até embarque:</b>	<b>1,8% sobre FOB</b>
<b>= Total:</b>	<b>14,8% sobre FOB</b>

Adotando-se os procedimentos acima, poderemos chegar ao custo aproximado de exportação.