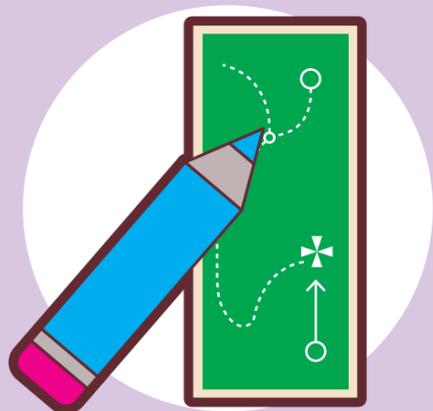


Como faço para importar?



1. Planejando



Pessoa jurídica pode importar bens para industrialização, revenda, consumo e ativo imobilizado.



É **vedada** a importação de alguns produtos, como pneus usados, lixo ou produtos danosos ao meio ambiente e à saúde, materiais bélicos etc. Há também produtos que estão sujeitos à licença de importação.



Alguns bens necessitam de **licença de importação**, pré ou pós-embarque. Essa licença precisa da anuência de alguns órgãos como o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, por exemplo, que controla bens que possam trazer pragas e enfermidades, entre outros problemas, ou a Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA, que também impõe limitações para controle sanitário, fiscaliza produtos médicos etc.



Para o processo de licenciamento o exportador precisa **enviar alguns documentos**, como certificado de origem etc. Ao chegarem ao país de destino (ex.: Brasil), os produtos podem ser submetidos a análises técnicas.



2. Conhecendo o mercado internacional



Primeiramente, é importante enquadrar o produto na **Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM**. A NCM é um código utilizado pela Receita Federal para determinar o enquadramento tributário do produto.



O **imposto de importação** varia de acordo com a classe de produtos (de 0% a 35%). Além disso, há incidência de outros tributos como IPI, PIS, COFINS e ICMS, alíquotas também variam de acordo com o produto. Há ainda custos de frete e seguros internacional e nacional, taxas portuárias, taxas bancárias e o despachante aduaneiro.



Todo importador **precisa estar cadastrado** junto à Receita Federal através de uma habilitação denominada RADAR.



Em alguns casos, o importador já tem um **fornecedor** estabelecido. Caso contrário, ele pode fazer uma prospecção de mercado e localizar fornecedores para o bem desejado.

Dica

Após definido fornecedor, **podem ser solicitadas amostras do produto**. Cabe ressaltar que em todos os processos de envio de amostras para o Brasil, seja via Courier ou Importação/Exportação Formal, serão solicitados documentos referentes aos produtos, data de embarque e retorno dele, modelo, país de origem, fabricante, entre outros. Somente amostras NOVAS podem ser transportadas via Courier, equipamentos usados não podem ser embarcados. Esse procedimento auxiliará e orientará você, empresário, para fazer os embarques de acordo com a Legislação Brasileira, evitando perda de tempo, multas e aborrecimentos.

O Sebrae

Tem como missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável, estimulando o empreendedorismo, de forma ética e justa, bem como a visão de ser referência internacional em sustentabilidade para os pequenos negócios.

Conteúdo:

Mirael França Praeiro
André Luiz Spinelli Schelini

Projeto: Pequenos Negócios no Vale do Rio Cuiabá, São Lourenço e do Guaporé, com foco em internacionalização.

Código: MT000538PJAT

A série

Uma série que simplifica as informações para você acessar novos mercados. Aqui você fica sabendo as melhores formas de acessar os mercados nacional e internacional, tornando-se mais competitivo e gerando mais resultados para o seu negócio.



www.mt.sebrae.com.br
0800 570 0800

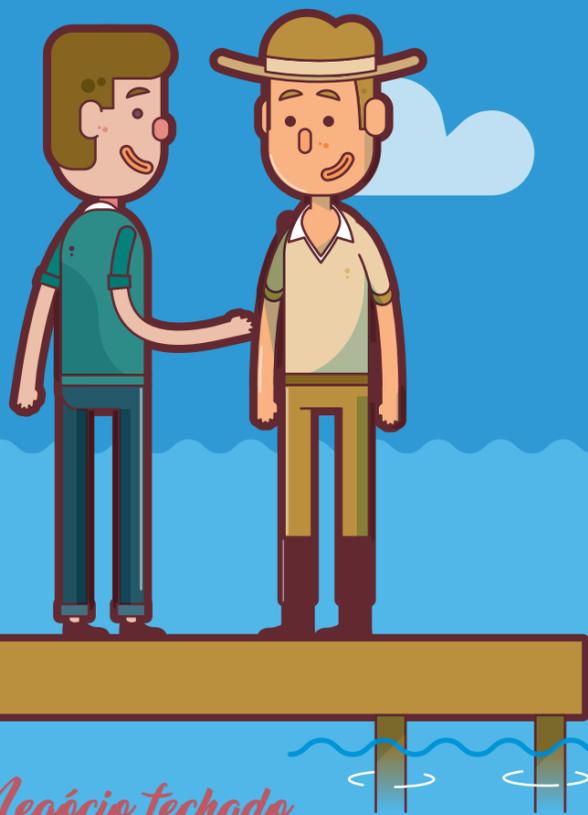
8 INFOGRÁFICO DE MERCADO



Como Importar



Especialistas em pequenos negócios
0800 570 0800 / www.mt.sebrae.com.br



3. Negócio fechado



Após acordada a negociação, é **combinado o pagamento**, que pode ser adiantado, parcialmente adiantado ou posterior ao embarque. O pagamento deve ser feito através de uma operação bancária, denominada contrato de câmbio, que é a compra de moeda estrangeira para ser enviada ao exportador. Os bancos oferecem várias modalidades de pagamento que conferem segurança às transações.



A fatura proforma é enviada pelo exportador ao importador e se assemelha a uma cotação, **onde são especificados** os termos de negociação, informações sobre o bem e as quantidades, preço, peso, local de entrega e dados do pagamento.



Pode ser elaborada uma simulação, apresentando uma **estimativa de todos os custos** envolvidos na importação, da origem até a chegada à porta do importador.



Após a simulação de custos, sendo de interesse do importador, é **fechada a negociação** e procede-se com o processo de importação.



O importador pode **acompanhar a produção** do bem comprado e, se necessário, pode solicitar uma amostra do lote.



Uma empresa que entra no mercado internacional geralmente se torna **mais competitiva**, obtém melhoras significativas, passa a ter novos padrões gerenciais, novas tecnologias, forma de gestão, qualificação da mão de obra e agregação de valor à marca.

4. Desembaraço aduaneiro



O **transporte a ser definido** pelo importador deve considerar alguns aspectos e possibilidades, podendo ser terrestre, marítimo ou aéreo.



O **aéreo é mais rápido, mas geralmente mais caro**, sendo indicado para situações em que haja pressa, para produtos leves ou pequenas quantidades. O transporte internacional pode ficar sob responsabilidade do exportador ou do importador, dependendo do Incoterms negociado.



Não existe um padrão e isso será acordado na negociação. Junto ao transporte também é recomendada, a contratação de **seguro da carga**.



Dica

Segundo estudo realizado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) em 2017, as empresas internacionalizadas possuem diferenciais com as demais empresas:

Maiores salários	43%
Vendem mais	50%
Mais produtivas	54%
Mais competitivas	200%

Fontes de conteúdo: www.mdic.gov.br, www.sebrae.com.br e www.conexaocomex.com.br
Infográfico: Anderson Araujo/Heyboo Design Studio



O exportador é o responsável pela elaboração e envio dos **documentos originais** de importação, tais como: Invoice (fatura comercial), Packing list ou romaneio (demonstra o que foi embarcado), conhecimento de embarque (emitido pelo transportador), certificados gerais. A forma de envio pode ser através de serviço bancário ou envio direto ao importador, dependendo da negociação.



Quando a **mercadoria chega** ao país de destino (ex.: Brasil), é necessário fazer a sua nacionalização, ou seja, o desembaraço, que é a liberação da mercadoria junto à Receita Federal para sua retirada do recinto alfandegário (porto, aeroporto, porto seco etc). Nesse momento são pagos os tributos federais e estaduais, e a mercadoria pode passar por fiscalização física e documental. O processo de desembaraço é feito por um despachante aduaneiro credenciado na Receita Federal.



Após a liberação da mercadoria, é **contratado um frete nacional** para transporte dos bens do recinto alfandegário até o importador.

Busque apoio

Todos os anos, o SEBRAE realiza **missões técnicas internacionais** para os mais diferentes destinos, e pode ser um ponto de apoio sobre aspectos do mercado global, conhecimento dos principais eventos mundiais e agendas para visitas técnicas que têm como objetivo trabalhar eixos prioritários como a inovação, a sustentabilidade e a excelência em gestão. Além das missões, soluções, como SEBRAETEC, podem ajudá-lo no desenvolvimento e na melhoria de sua empresa.

5. Preparando a empresa para internacionalização/ importação



Nessa fase, é importante que a empresa se prepare para acessar o comércio exterior, pois, uma vez **já estabelecida internamente**, este é o destino natural para estas que querem buscar novos e atrativos mercados.



Negociando com o importador, é importante **conhecer os chamados Incoterms** (International Commercial Terms / Termos Internacionais de Comércio) que servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador.



Envolva sua **equipe** de trabalho para entender o quanto é importante o acesso ao comércio exterior.



A internacionalização leva ao **desenvolvimento da empresa**, pois a obriga a modernizar-se, seja para conquistar novos mercados, seja para preservar suas posições no mercado doméstico.



