SEBRAE
#PRACOMEÇARJA:
PRIMEIROS PASSOS
PARA COMEÇAR
A EXPORTAR

SUMÁRIO

Apresentação....3
Você sabe o que é alfândega?....4
Você conhece a APEX?....5

Por que é importante iniciar atividades de Exportação?....6
Maior crescimento e mais segurança....7
Mais credibilidade na área de recursos humanos e aumento da competitividade....7
Significativa redução da carga tributária....8

Análise do Negócio....9
Internacionalizando uma empresa....11
Participação ativa ou parcial no mercado internacional....12

Requisitos Legais....13
Sistema Harmonizado (SH)....14
SISCOMEX....15
RADAR....16
Despachante aduaneiro....16
Despacho aduaneiro de exportação....17

Dicas Gerais....20
Correios como parceiros do Exportador....21

Considerações Finais....23

Sobre o SEBRAE Bahia....25

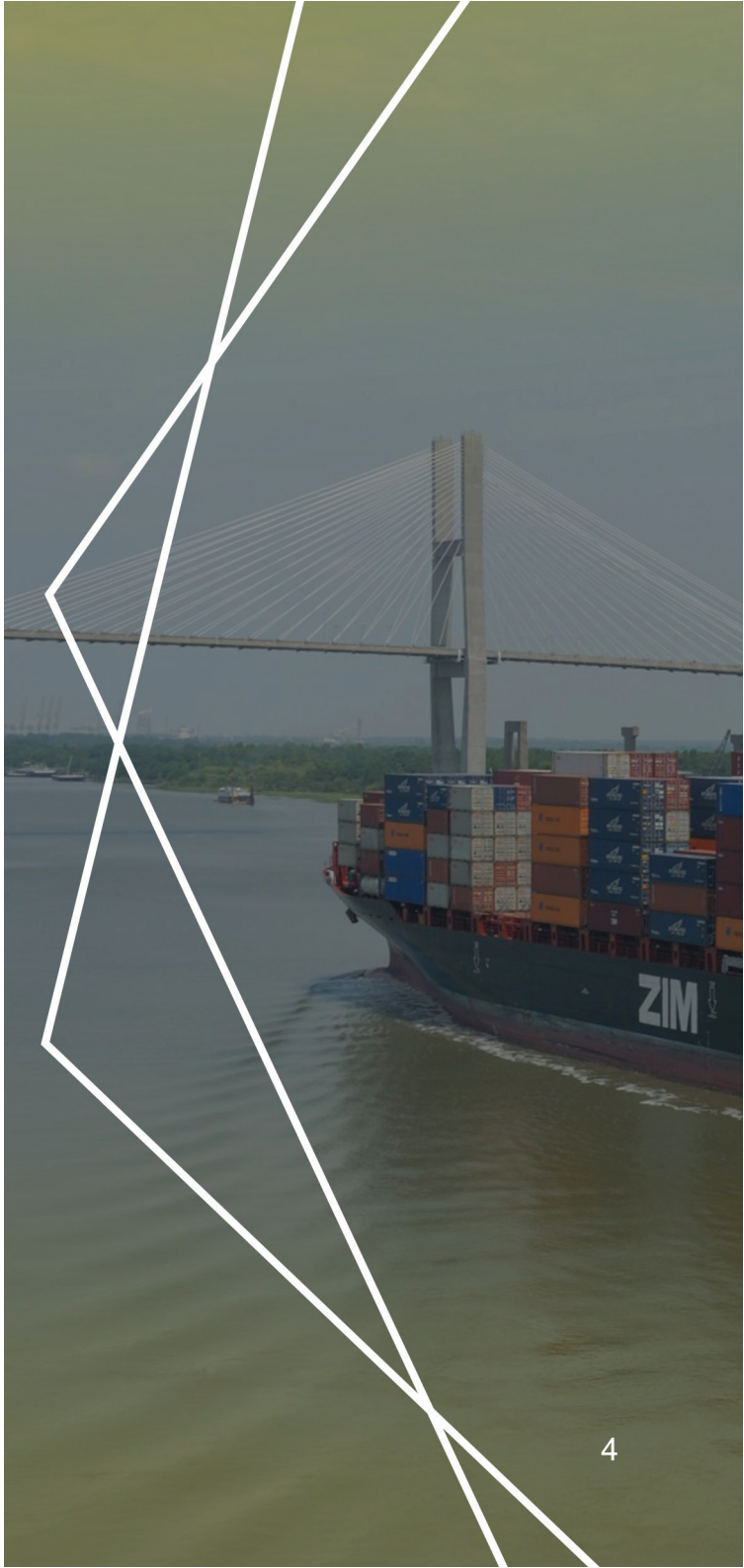
APRESENTAÇÃO

O material Aprendendo a Exportar tem como objetivo principal proporcionar aos empresários de Micro e Pequenas, informações cruciais para que possam iniciar as atividades de exportação de seus produtos ou serviços para o mercado internacional. Este material atuará como um passo a passo, proporcionando informações sobre todo o processo que envolve a exportação, desde a logística interna da empresa, categorização de mercadorias, tributações alfandegárias, onde e como se obter informações a respeito das leis e normas de importação do país em que se irá exportar, os principais motivos sobre a importância de uma empresa iniciar as atividades de exportação, além de muitas outras informações importantes.

Você sabe o que é alfândega?

A Alfândega é um departamento do governo que tem como função o registro e controle de todo e qualquer movimento de entrada e saída de mercadorias e produtos destinados à importação ou exportação em território nacional ou estrangeiro. A alfândega não somente fiscaliza as operações de importação e exportação como também é responsável por aplicar as taxas e tributos cabíveis em relação à categoria do produto que será movimentado para dentro ou para fora do país.

As alfândegas, comumente, ficam instaladas junto a um porto marítimo, uma fronteira terrestre ou a um aeroporto.

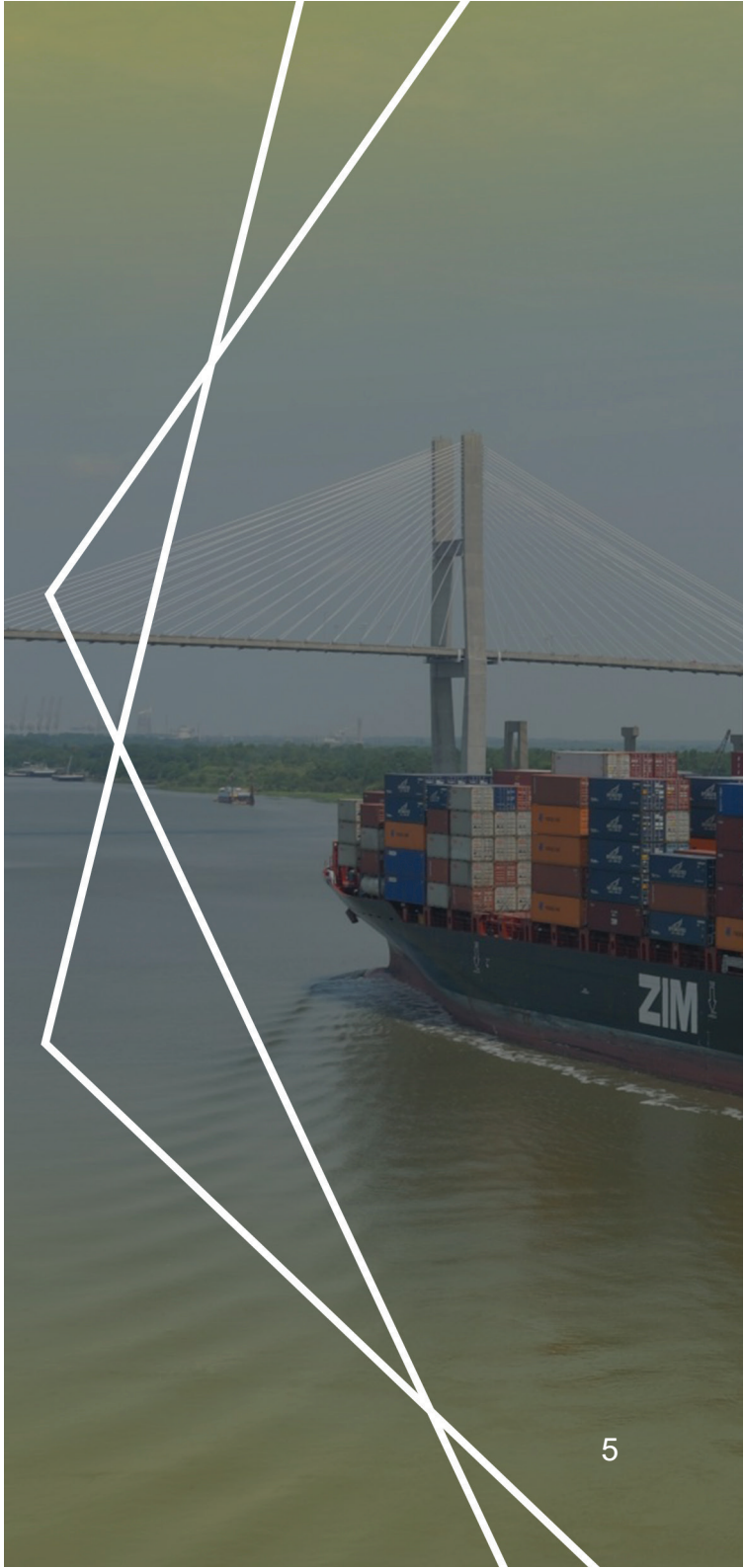


Você conhece a APEX?

A APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), tem como seu principal objetivo desenvolver a competitividade mercado nacional promovendo a internacionalização das empresas brasileiras, atraindo os investimentos estrangeiros para o Brasil. Para viabilizar este fato, a APEX ajuda a promover a exportação dos produtos e serviços nacionais.

Projetos que possam trazer inovação tecnológica, novos modelos de negócios que ofereçam grande possibilidade de geração de empregos e desenvolvimento industrial ao país, quando aprovados podem receber investimentos de empresas internacionais.

A APEX possibilta que o empresário brasileiro possa entrar em contato diretamente com compradores internacionais. Muitas vezes estes encontros são realizados através de feiras setoriais e multisetoriais



POR QUE É IMPORTANTE INICIAR ATIVIDADES DE EXPORTAÇÃO?

Maior crescimento e mais segurança

O processo de exportação oferece oportunidades de crescimento exponencial a uma empresa, pois além de produzir para o mercado interno, esta empresa terá que começar a produzir para o mercado externo, o que consequentemente implicará no aumento da produtividade e a expansão dos métodos de fabricação e comercialização. A empresa passará a conhecer novos planos de negócios que são aplicados em mercados externos, também irá depender menos do ritmo de vendas do mercado interno, que irá aumentar a margem de segurança contra as oscilações de demanda no mercado nacional. O fato de um produto nacional possuir qualidade internacional, pode ser usado como uma grande de estratégia de marketing e destaque entre os concorrentes.

Mais credibilidade na área de recursos humanos e aumento da competitividade

Comprovadamente, as empresas que atuam com atividades de exportação têm possibilidades de fornecer salários melhores a seus funcionários, além de possuírem mais condições de oferecer um consistente programa de treinamento e aperfeiçoamento profissional, o que irá proporcionar oportunidades de que seus funcionários possam ter um futuro promissor dentro da empresa e também é uma forma de mantê-los motivados a buscar mais capacitação e meios de otimizar a qualidade dos produtos para que possam atender o padrão e o nível de exigência do mercado internacional.

Formar uma equipe muito mais estável, profissional e que está preparada para atender as demandas nacionais e internacionais, irá aumentar consideravelmente a competitividade da empresa, destacando o seu nome entre os concorrentes em território nacional, além de que o fato do aumento da produção necessário para atender toda esta demanada, ajuda a diluir os custos fixos de produção.

Significativa redução da carga tributária

É possível compensar o recolhimento de tributações internas através das atividades de exportação, porque:

- Receitas obtidas através de atividades relacionadas à exportação ficam isentas da contribuição com o Programa de Integração Social (PIS) e com o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP).

- Qualquer produto ou serviço exportado não sofrerá nenhum tipo de incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

- Receitas decorrentes de atividades de exportação de produtos industrializados, prestação de serviços, produtos primários ou produtos semi elaborados ficam isentas do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

- Receitas provenientes de exportação também ficam isentas na determinação da base de cálculo da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

ANÁLISE DO NEGÓCIO

O primeiro passo a ser dado antes de iniciar todo o processo relacionado às operações de exportação, considere analisar os seguintes fatores:

1 - O produto ou serviço que sua empresa fornece, é de grande utilidade para o país que você pretende exportá-lo?

2 - Considerando os custos incumbidos no processo de exportação, seu produto poderá possuir um valor final competitivamente viável para ser comercializado no exterior?

3 - O lucro obtido com a venda do seu produto no exterior, terá relevância para a sua empresa no momento?

4 - Você já considerou a possibilidade de precisar viajar até o(s) país(es) que pretende exportar para a resolução de futuras eventualidades ou necessidades?

5 - Legalmente falando, o seu produto ou serviço possui alguma restrição no país em que ele será exportado?

6 - Você tem dimensão de que arcar com exportação de produtos para o exterior é um processo que exigirá um significativo avanço no ritmo de produção de sua empresa?

7 - Sua empresa possui condições de continuar o processo de exportação a longo prazo?

8 - Você já tem contatos de compradores de seu produto no exterior? Se sim, já combinou como e com que frequência serão realizadas as transações?

9 - Já tem informação sobre todos os documentos e requisitos legais necessários para se conseguir permissão para exportar?

10 - Sabe como fará para efetuar o transporte de sua mercadoria para o exterior?

11 - Entrou em contato com algum despachante aduaneiro para saber como serão feitos os trâmites de desembaraço na alfândega, tributações, averbações, entre outros documentos necessários?

Ao procurar uma agência do Sebrae, você poderá obter toda a informação necessária sobre os fatores citados acima, entre muitos outros.

Internacionalizando uma empresa

A internacionalização de uma empresa nacional é o melhor caminho para que ela posicione o seu nome entre os concorrentes internos e mantenha um alto grau de competitividade no mercado. Empresas que se dedicam apenas a produzir e comercializar dentro do âmbito nacional, estão fadadas à concorrência não somente das empresas concorrentes nacionais, mas também com as empresas internacionais que comercializam seus produtos em nosso território.

Portanto, as empresas que pretendem expandir-se iniciando atividades de exportação, devem assumir um nível de competitividade internacional e devem passar a se modernizar. Entretanto, é importante lembrar que para iniciar uma participação ativa em mercados externos, consequentemente irá acarretar em dificuldades e barreiras que devem ser superadas com profissionalismo. O mercado internacional possui idiomas, culturas, hábitos, leis e tributações distintos e muito diferentes do que os empreendedores brasileiros possam estar habituados. Por isso é importante considerar estes fatores na hora de iniciar um Plano de Negócios de atividades de exportação.

Participação ativa ou parcial no mercado internacional

A empresa que deseja trabalhar com exportação poderá participar do mercado externo permanentemente de forma ativa ou parcialmente de forma eventual. O principal fator que pode determinar o nível de participação de uma empresa no mercado internacional e o seu êxito, é a sua estratégia de negócios voltada para os mercados externos.

REQUISITOS LEGAIS

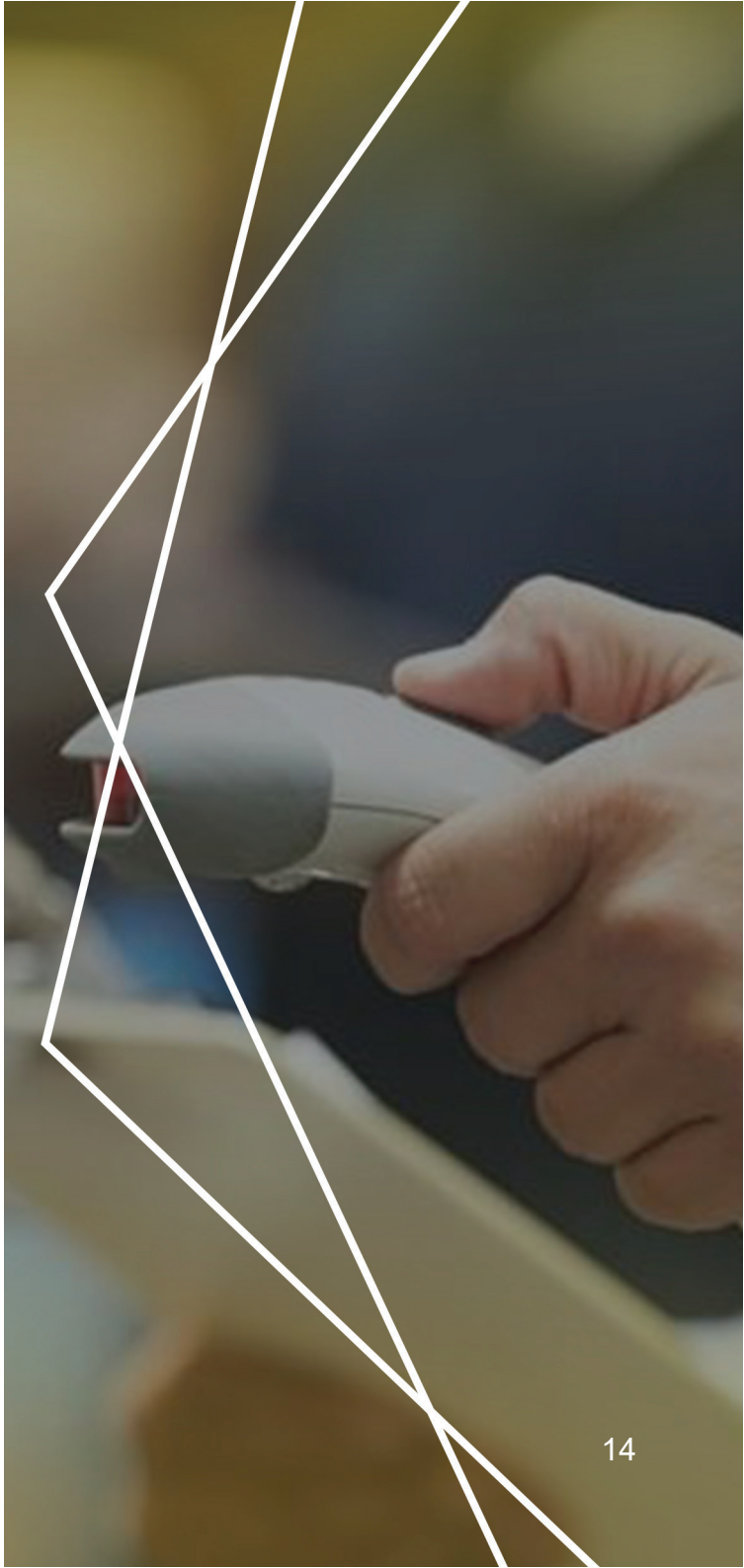
Sistema Harmonizado (SH)

Primeiramente, para que o produto de uma determinada empresa seja comercializado no exterior, ele precisa ser identificado. Para isso, foi criado um sistema que visa harmonizar e designar a codificação de mercadorias, comumente conhecido como Sistema Harmonizado ou SH. O Mercosul definiu a Nomenclatura Comum Mercosul, a NCM, composta por oito dígitos.

As mercadorias são identificadas por códigos de oito dígitos, especificamente todos numéricos, em ordem crescente, de acordo com o seu grau de fabricação ou produção. Em outras palavras, quanto mais complexo o processo de confecção de um produto, maior o seu número no Sistema Harmonizado.

Os produtos estão organizados progressivamente, começando com animais vivos, passando por produtos semi elaborados, produtos industrializados, matérias primas, entre outros, e terminando em obras de arte. Quanto mais manual for a produção de um produto, maior a sua classificação no Sistema Harmonizado.

A nomenclatura deferida à mercadoria que será exportada, também será usada para que o despachante aduaneiro possa elaborar as tarifas e custos decorrentes de direitos aduaneiros, de frete e estatísticas comerciais de exportação.



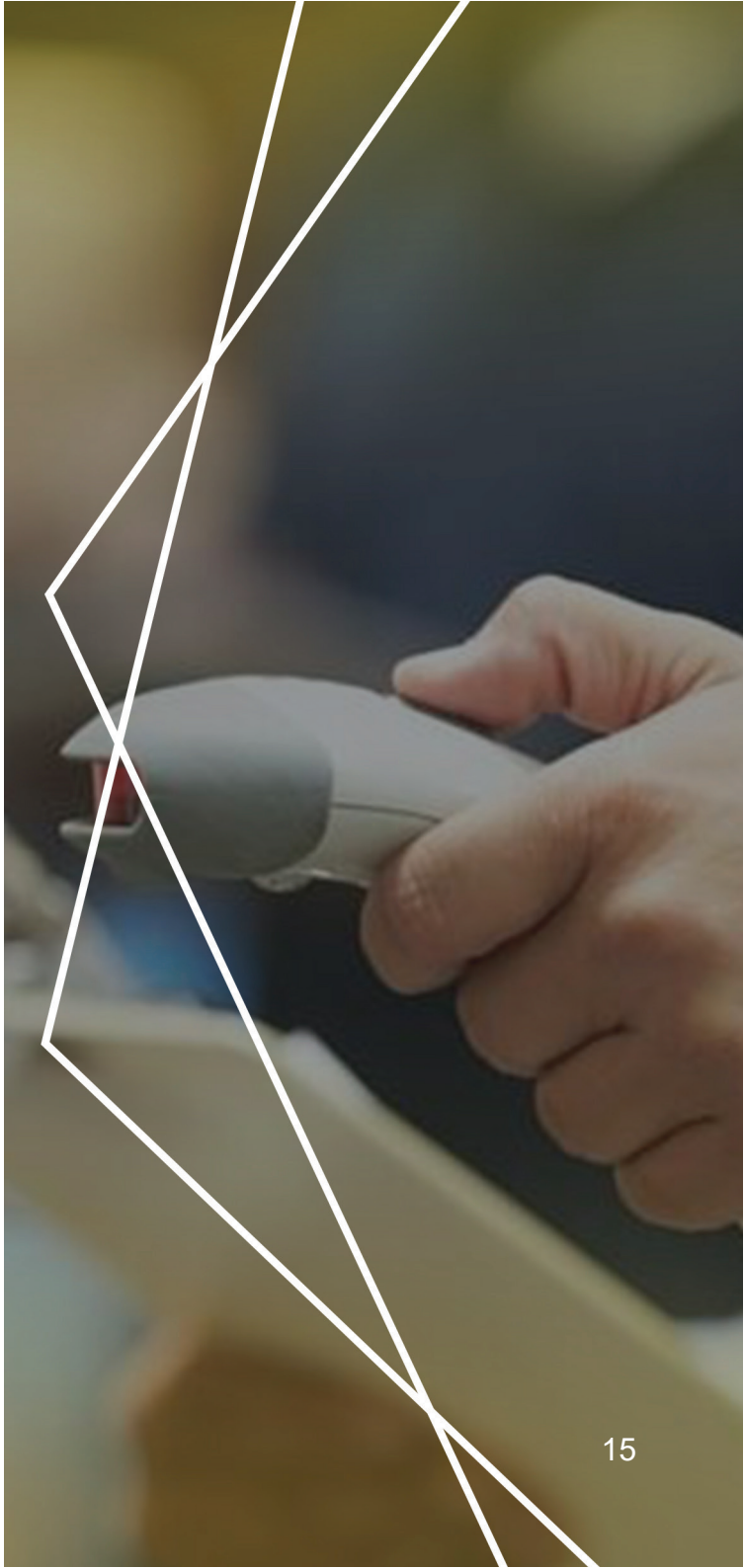
SISCOMEX

O Sistema Integrado de Comércio Exterior da Receita Federal, ou como normalmente é mais conhecido SISCOMEX, é um sistema que tem como principal função controlar, fiscalizar e acompanhar todas as operações relacionadas à exportação ou importação realizadas dentro de nosso país. Qualquer empresa que tem o objetivo de iniciar atividades relacionadas à importação ou exportação, obrigatoriamente precisa fazer um registro no SISCOMEX. A partir do momento em que a empresa está cadastrada no SISCOMEX, ela tem autorização para importar ou exportar para o exterior. A empresa pode ser cadastrada em duas categorias diferentes, sendo pessoa física e pessoa jurídica. Pessoa jurídica está dividida entre três sub categorias: Expressa, Limitada e Ilimitada. O que irá diferenciar estas categorias é o valor máximo que pode ser importado para dentro do país por atividade.

OBS:

- Algumas operações de exportação ou importação realizadas por pessoa física ou jurídica, ficam isentas de serem habilitadas no SISCOMEX. Entre em contato com o Sebrae mais próximo de você para saber mais a respeito.

- Para atividades de exportação, não há nenhum limite de valores previstos por lei.



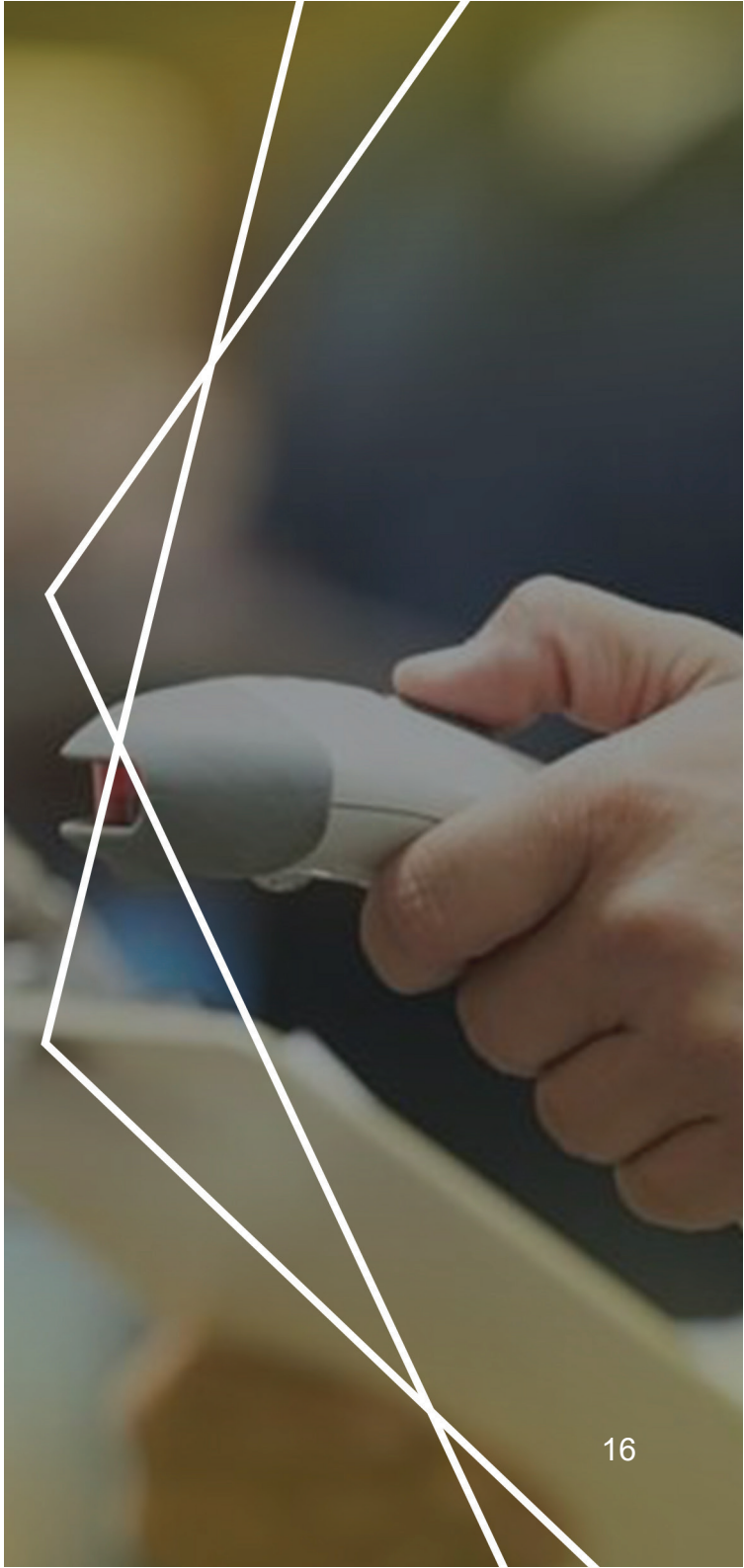
RADAR

É necessário que a empresa também habilite um cadastro no Registro da Habilitação no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros, mais conhecido como RADAR. Sistema que irá efetuar a habilitação da pessoa física responsável pela pessoa jurídica exportadora ou importadora.

Despachante aduaneiro

O Despachante Aduaneiro é o profissional responsável por todo o procedimento de desembaraço das mercadorias na alfândega. Ele ajudará o exportador com todos a documentação necessária para que a mercadoria possa ser exportada dentro dos requisitos legais, além de também ajudar a calcular todos os impostos e valores relacionados ao processo de exportação. Caso seja necessário o pagamento de alguma tarifa ou tributação durante o procedimento de exportação, será o Despachante Aduaneiro que irá verificar o devido enquadramento de cada custo incumbido no produto que o empreendedor deseja exportar. Fará o cálculo completo de todo o custo que o exportador terá em todo o processo de uma atividade de exportação, como os impostos sobre frete de circulação de mercadorias, seja ele marítimo, ferroviário, aéreo ou rodoviário, entre outros tributos.

Além de verificar com o um Despachante Aduaneiro todos os fatores citados acima, o exportador também deverá se informar se existem barreiras em relação à exportação da mercadoria que ele pretende exportar, em relação ao país destinatário, se serão necessárias certificações específicas de órgãos como o INMETRO, ANVISA, entre outros.



Despacho aduaneiro de exportação

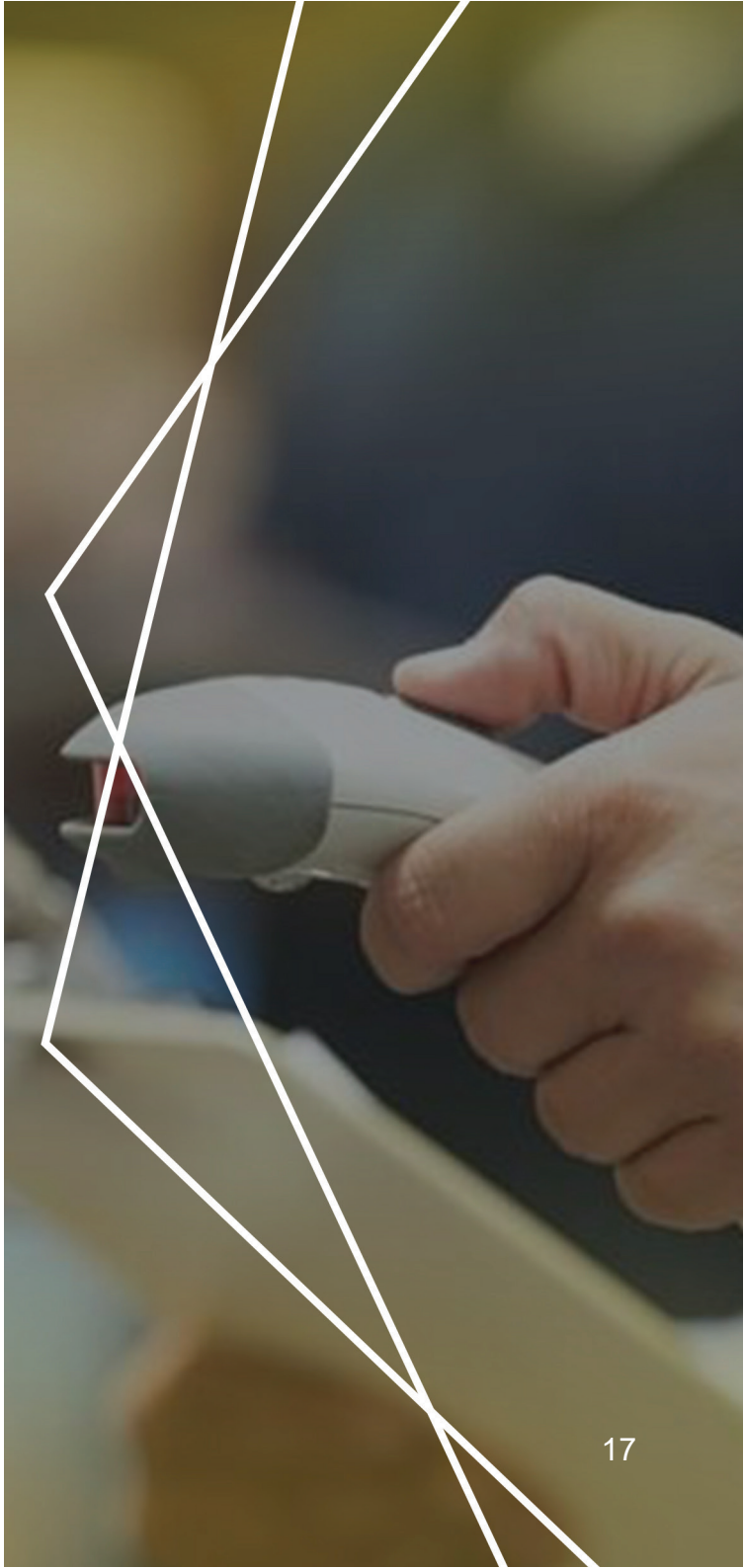
O Despacho Aduaneiro de Exportação é o processo onde toda a documentação e informações declaradas pelo exportador em relação à mercadoria ou serviço exportado, serão checadas com exatidão, e também onde todo o procedimento para o seu desembaraço na alfândega e sua permissão para atividade de exportação é concedido.

Todo e qualquer serviço ou mercadoria destinado ao exterior está sujeito ao despacho de exportação, apenas com exceções designadas na legislação específica.

O processo de Despacho Aduaneiro de Exportação é realizado através das seguintes etapas:

1. O exportador deve efetuar a Declaração para Despacho de Exportação (também conhecida como DDE) e uma Declaração Simplificada de Exportação (DSE) no Siscomex realizada por intermédio de um despachante aduaneiro. Ambas, são documentos representativos de uma atividade exportação no SISCOMEX. Normalmente permitidas para uma atividade exportação até um valor determinado. A partir desta etapa, o DDE receberá uma numeração no sistema.

2. O depositário deverá confirmar a presença de carga em um armazém ou depósito (recinto alfandegário); O exportador deverá confirmar o envio de carga.



3. A entrega dos documentos será realizada após a etapa de confirmação de presença de carga. A fiscalização aduana irá receber os documentos que determinam o despacho e irá fazer o registro da atividade no sistema. Após a etapa da entrega da documentação e seu registro no SISCOMEX, é iniciado um processamento fiscal que impossibilita que o exportador possa realizar qualquer alteração nos documentos.

OBS: Em casos de transporte de mercadoria através de via rodoviária, fluvial ou lacustre, os documentos somente serão recepcionados após o registro no sistema.

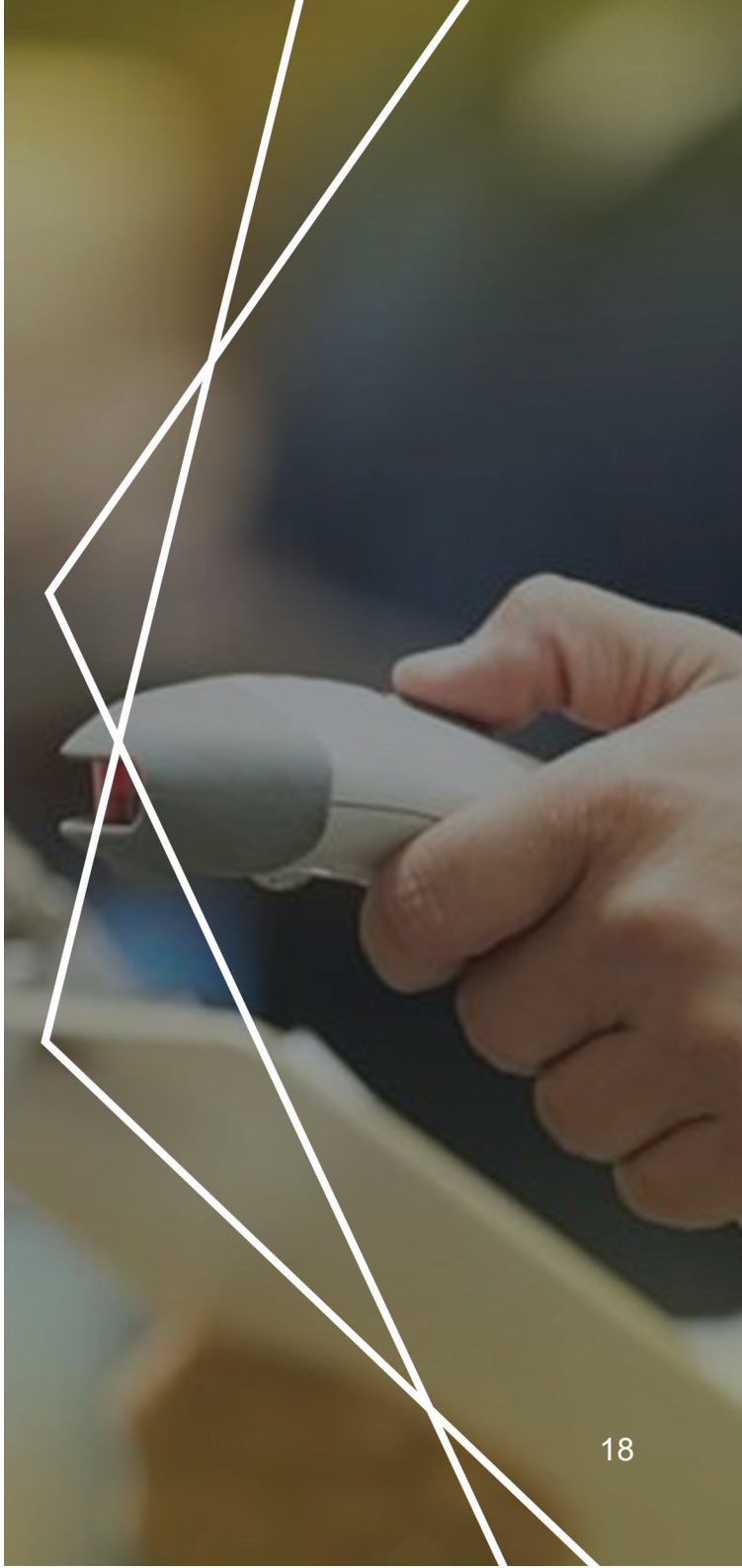
4. Esta é a etapa da fiscalização e conferência aduaneira, que é realizada através de amostragem dentro dos parâmetros estabelecidos pela Receita Federal.

Canal Verde: É quando o sistema automaticamente dispensa análise documental e a verificação da carga.

Canal Laranja: É quando somente é feita a amostragem via documentação, dispensando a necessidade de verificação da carga.

Canal Vermelho: Neste caso, será feita a análise documental e também a verificação da carga pela fiscalização aduaneira.

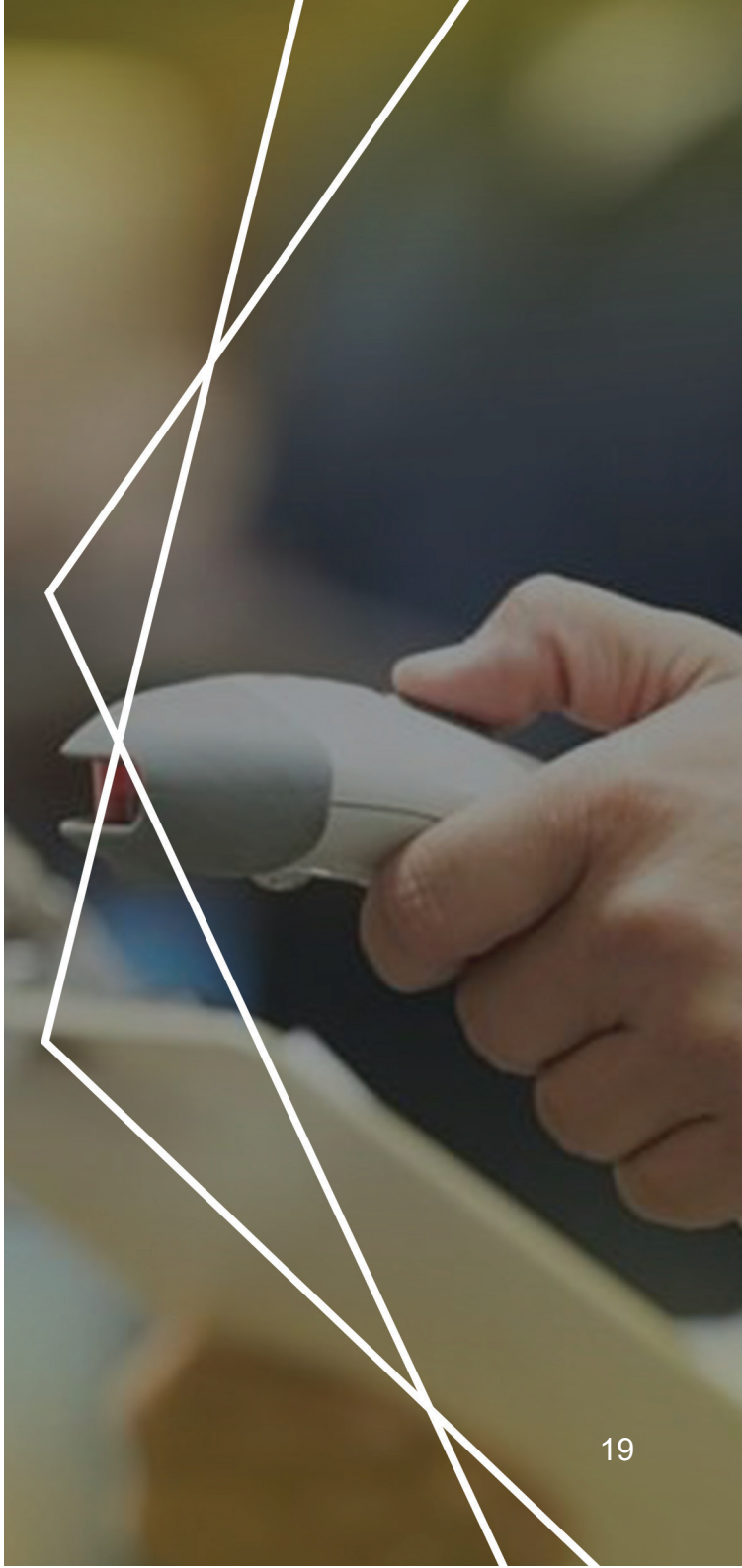
5. Após a verificação realizada através do devido canal, o despachante aduaneiro irá efetuar o registro no sistema, fazendo com que a mercadoria conste como desembaraçada, ficando pronta para entrega.



6. Nesta etapa será realizado o registro dos dados de embarque. O embarque sendo efetivado por via fluvial, lacustre ou rodoviária, o registro dos dados de embarque já terão sido feitos pelo exportador ou pelo transportador, se o embarque for efetivado por via aérea, ferroviária ou marítima, o exportador registrará os dados de embarque imediatamente após o embarque ter sido realizado.

7. Esta é a última etapa, onde ocorrerá a averbação do embarque. Consiste no momento onde a fiscalização aduaneira confirma o embarque ou a transposição da mercado pela fronteira. Se todos os dados informados pelo transportador (quando o transporte é feito por via marítima, ferroviária ou aérea) ou pelo exportador (quando o transporte é realizado por via fluvial, lacustre ou rodoviária) estiverem corretos e coincidirem com os dados constantes na DDE, a averbação do embarque ocorrerá automaticamente pelo sistema. Caso o contrário, a averbação deverá ser realizada manualmente, e os dados serão analisados e confrontados com relação às informações de desembaraço e ao embarque.

8. Emissão de comprovante de exportação. Após a operação de exportação ser concluída com sua averbação no sistema, se o exportador solicitar, será fornecido um documento que comprova a exportação, emitido pelo SISCOMEX. A emissão deste comprovante, cabe à unidade despacho, independente se a unidade de de embarque não seja a mesma.



DICAS GERAIS

Correios como parceiros do Exportador

Você sabia que em 2000, a ECT (Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos) criou um serviço chamado Exporta Fácil, que tem como objetivo facilitar o processo de atividades de exportação de produtos brasileiros em operações comerciais no exterior? Os preços podem variar em relação ao tipo de remessa e o prazo da entrega. Existem duas modalidades de entrega:

- Documento
- Mercadoria

O exportador também poderá escolher entre mais quatro sub modalidades de remessas:

- Econômica
- Prioritária
- Expressa (EMS Mercadoria)
- Premium (Sedex Mundi)

Os valores para exportações realizadas através do Exporta Fácil deverão obedecer o limite de até U$ 50.000,00 por operação.

Quanto às dimensões e proporções dos pacotes, devem respeitar os seguintes requisitos:

- Em Expresso Econômico, individualmente cada pacote não pode ultrapassar o limite de 30 quilos.
- No caso das Remessas Prioritárias, o limite é de até 2 quilos por pacote.
- As dimensões dos pacotes de uma forma geral, não podem ultrapassar 120 cm.
- Não há limite em quantidade de pacotes a serem exportados, desde que os limites de dimensão e peso sejam respeitados.

Desde que o Exporta Fácil foi inaugurado até o atual momento, foram mais de 5.563 municípios atendidos através de seus 46 pontos de atendimento presentes em todo o território nacional. Aproximadamente 2 milhões de clientes são atendidos diariamente, sendo em sua maioria empresários de Micro e Pequenas Empresas.

Este serviço pode ser encontrado em mais de 4.400 agências dos Correios em todo o país, e as agências que oferecem este serviço contam com recintos alfandegários da Receita Federal para agilizar o processo aduaneiro das remessas, possibilitando que o exportar possa efetuar o registro no SISCOMEX na própria agência. O que facilita para exportadores que moram em localidades que não dispõe de autoridades alfandegárias para fazer a liberação de suas mercadorias.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Você já se sente preparado para iniciar uma empreitada no processo de exportação? Entendeu a importância em expandir o seu negócio o internacionalizando e o quanto este fator pode fazer a sua empresa crescer? Toda a questão burocrática sobre fiscalização aduaneira, documentação e tributações ficaram claras? Caso ainda tenha dúvidas sobre algum dos pontos abordados neste material, não hesite em entrar em contato com o Sebrae mais próximo de você! Para mais informações, acesse o site do Sebrae e tire todas as suas dúvidas! Se preferir, também pode entrar em contato através da nossa Central de Atendimento 0800 570 0800.

SEBRAE

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é um entidade privada sem fins lucrativos, que conta com uma rede de quase 700 pontos de atendimento presencial em todo o Brasil, sendo 31 somente na Bahia. Com o apoio e a orientação do Sebrae, as micro e pequenas empresas se fortalecem e geram mais empregos e renda para todo o Brasil.

O Sebrae na Bahia foi concebido para apoiar e fomentar a criação, a expansão e a modernização das micro e pequenas empresas do Estado, capacitando-as para cumprir, eficazmente, o seu papel no processo de desenvolvimento econômico e social. Para facilitar o atendimento em diversas regiões do estado, foram inauguradas diversas unidades de atendimento.

Desta forma, o Sebrae na Bahia fica ainda mais próximo de seus clientes, oferecendo soluções em educação, consultoria, acesso ao crédito e ao mercado, além de incentivar a abertura de novos pequenos negócios e a qualificação das empresas já existentes.

Tudo para fomentar o progresso econômico e social do povo.

0800 570 0800
www.ba.sebrae.com.br