

Como Exportar?



Como exportar?

Para processar suas operações de exportação, as empresas exportadoras podem acessar o SISCOMEX (Sistema Integrado de Comércio Exterior) diretamente, de seu próprio estabelecimento, desde que disponham dos necessários equipamentos e de condições de acesso. Por meio do SISCOMEX, as operações de exportação são registradas e, em seguida, analisadas on-line pelos órgãos gestores do sistema.

A empresa utilizará, ainda, para processar suas exportações:

- Despachantes aduaneiros;
- Comerciais importadoras / exportadoras;
- Corretoras de câmbio;
- Agências bancárias que realizem operações de câmbio;
- Outros órgãos anuentes (mapa, anvisa, inmetro, ibama, etc)

Para acesso ao SISCOMEX, será necessário registro no Sistema Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros, na Receita Federal do Brasil (RFB).

NOMENCLATURA – CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS

Ao preencher o Registro de Exportadores e Importadores (REI) no SISCOMEX, a empresa deverá classificar seus produtos de acordo com a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM).

A NCM trata-se de um código de oito dígitos estabelecido pelo Governo Brasileiro para identificar a natureza das mercadorias e promover o desenvolvimento do comércio internacional, além de facilitar a coleta e análise das estatísticas do comércio exterior.

Informações adicionais :
www.desenvolvimento.gov.br
www.receita.fazenda.gov.br
www.bcb.gov.br

Para maiores informações:
info@b2btrade.center

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Para ingressar em um novo mercado, a empresa precisa estar ciente que a sua marca ainda não é consolidada e que inicialmente terá que ter mais flexibilidade em aceitar pedidos de menores volumes, enviar amostras, entrar em contato repetidamente com o cliente. A construção de um relacionamento vendedor/ comprador é muito importante para que o cliente desenvolva mais confiança em relação a empresa e aos produtos. É um processo de médio e longo prazo.

Para que um empresário brasileiro seja bem-sucedido na negociação de um contrato internacional de compra e venda de mercadorias, vai precisar contar, necessariamente, com diversos fatores, a saber:

- a) Boa dose de paciência e perseverança para insistir nas longas negociações internacionais, que, conforme a cultura e a nacionalidade dos compradores, podem durar muito tempo;
- b) Definição do idioma a ser utilizado durante as negociações e na redação do contrato. Caso o empresário brasileiro não domine o idioma escolhido, deverá buscar ajuda de conhecido ou de profissional que efetivamente o auxilie nesse sentido.
- c) Atuação com profissionalismo e respeito, sem esquecer que, para os estrangeiros, a pontualidade é regra, e não exceção. Demorem a responder às correspondências que chegam do exterior.

- d) Negociação de contrato com certa margem de flexibilidade, ou seja, buscar ceder em alguns pontos secundários para garantir que termos e condições essenciais para sua empresa sejam mantidos tanto quanto possível no texto final.

FORMAS DE PAGAMENTO

Tanto o exportador como o importador devem evitar os riscos de natureza comercial a que estão sujeitas as transações internacionais. Ao remeter a mercadoria ao exterior, o exportador deve tomar precauções para receber o pagamento. Por sua vez, o importador necessita de segurança quanto ao devido recebimento da mercadoria nas condições acertadas com o exportador. Definir com clareza a forma de pagamento que deverá ser observada em uma operação de exportação é de fundamental relevância para ambas as partes.

Outros aspectos que o exportador deverá ter em conta são a situação socioeconômica social do país do importador, a situação da balança comercial e do balanço de pagamentos do país do importador, bem como a tradição do importador e do país do importador na área de comércio internacional.

São as seguintes as modalidades de pagamento em comércio exterior:

- **Pagamento Antecipado:** O importador paga ao exportador antes do envio da mercadoria.

VANTAGENS	DESVANTAGENS
O exportador garante o pagamento antes do envio.	O risco é assumido pelo importador, que não pode receber a mercadoria ou recebê-la em condições não acordadas anteriormente com o exportador.

- **Cobrança com saque, conhecida como cobrança documentária, e cobrança sem saque, também denominada cobrança direta:** o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio ao banco negociador do câmbio no Brasil, denominado "banco remetente", que, por sua vez, os encaminha, por meio de carta-cobrança, ao seu banco correspondente no exterior, denominado "banco cobrador". O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento ou aceite do saque. De posse dos documentos, o importador pode desembaraçar a mercadoria importada.

VANTAGENS	DESVANTAGENS
Possibilidade de pagamento à prazo.	Riscos ao exportador. Despesas dos bancos intervenientes, gastos em comunicação e impostos.

- **Carta de Crédito ou Crédito Documentário:** A carta de crédito é emitida por um banco, denominado "banco emissor", na praça do importador, e representa um compromisso de pagamento do banco ao exportador da mercadoria. Uma vez efetuado o embarque da mercadoria, o exportador entrega os documentos a um banco de sua praça, denominado "banco avisador". Este, após a conferência dos documentos requeridos na carta de crédito, efetua o pagamento ao exportador e encaminha os documentos ao banco emissor no exterior. O banco emissor entrega os documentos ao importador, que, assim, poderá efetivar o desembaraço da mercadoria. O recebimento do pagamento pelo exportador depende apenas do cumprimento das condições estabelecidas na carta de crédito.

VANTAGENS	DESVANTAGENS
Oferece garantia tanto ao exportador quanto ao importador.	Qualquer discrepância da carta de crédito, inviabiliza o recebimento das dividas da exportação.

DICA: É fundamental exigir as garantias necessárias ao comprador para se certificar de que o documento de crédito realmente existe. A empresa exportadora deve conhecer seu cliente, desenvolvendo um relacionamento inicial com pedidos menores e pagamentos antecipados. Uma vez que o relacionamento é estabelecido, outras formas de pagamento podem ser adotadas. Para transações internacionais todo cuidado é pouco, seja através de processos offline ou online.

TRATAMENTO TRIBUTÁRIO

Em geral, os governos evitam onerar com encargos tributários os produtos exportados, para manter sua competitividade nos mercados externos. Por essa razão, costuma-se isentar os produtos exportados dos impostos indiretos, incluindo os incidentes nos insumos (matérias-primas, embalagem, partes e peças) que são incorporados aos produtos finais. Segundo as normas da Organização Mundial de Comércio (OMC), esse procedimento não caracteriza subsídio à exportação.

EXPORTAÇÃO DIRETA

Nesta modalidade, o produto exportado é isento do IPI e não ocorre a incidência do ICMS. É permitida também a manutenção dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo. No caso do ICMS, é

recomendável consultar as autoridades fazendárias estaduais, quando houver créditos a receber ou insumos adquiridos em outros Estados.

EXPORTAÇÃO INDIRETA

A exportação indireta, ou seja, quando realizada por meio de trading company – empresa comercial exportadora e consórcios de exportação – é equivalente à exportação direta, para efeito de isenção do IPI e do ICMS.

REGIME DE DRAWBACK

O mecanismo de drawback tem por objetivo propiciar ao exportador a possibilidade de adquirir, a preços internacionais e desonerados de impostos, os insumos (matérias-primas, partes, peças e componentes) incorporados ou utilizados na fabricação do produto exportável. Assim, o regime de drawback permite a importação de insumos sem o pagamento do Imposto de Importação, do IPI e do ICMS. Em geral, podem ser importados sob o regime de drawback:

1. Matérias-primas, produtos semi elaborados ou acabados utilizados na fabricação do produto de exportação;
2. Partes, peças e dispositivos que são incorporados ao produto de exportação;
3. Materiais destinados à embalagem de produtos destinados ao mercado externo.

FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO

O financiamento das exportações também tem o objetivo de propiciar maior competitividade aos produtos destinados ao mercado externo. O financiamento aplica-se tanto à produção como à comercialização externa dos bens.

- **BNDES EXIM**

Trata-se de linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para financiar a exportação de bens e serviços brasileiros em condições competitivas.

- **ADIANTAMENTO SOBRE CONTRATO DE CâMBIO (ACC) E ADIANTAMENTO SOBRE CAMBIAIS DE EXPORTAÇÃO OU CAMBIAIS ENTREGUES (ACE)**

O Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (reais) ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro.

O Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE) é uma antecipação de recursos em moeda nacional (reais) ao exportador, após o embarque da mercadoria para o exterior, mediante a transferência ao banco dos direitos sobre a venda a prazo.

As modalidades se destinam às empresas exportadoras ou produtores rurais com negócios no exterior que necessitam de capital de giro e/ou de recursos para financiar a fase de produção (ACC) ou a de comercialização (ACE).

- **PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES (PROEX)**

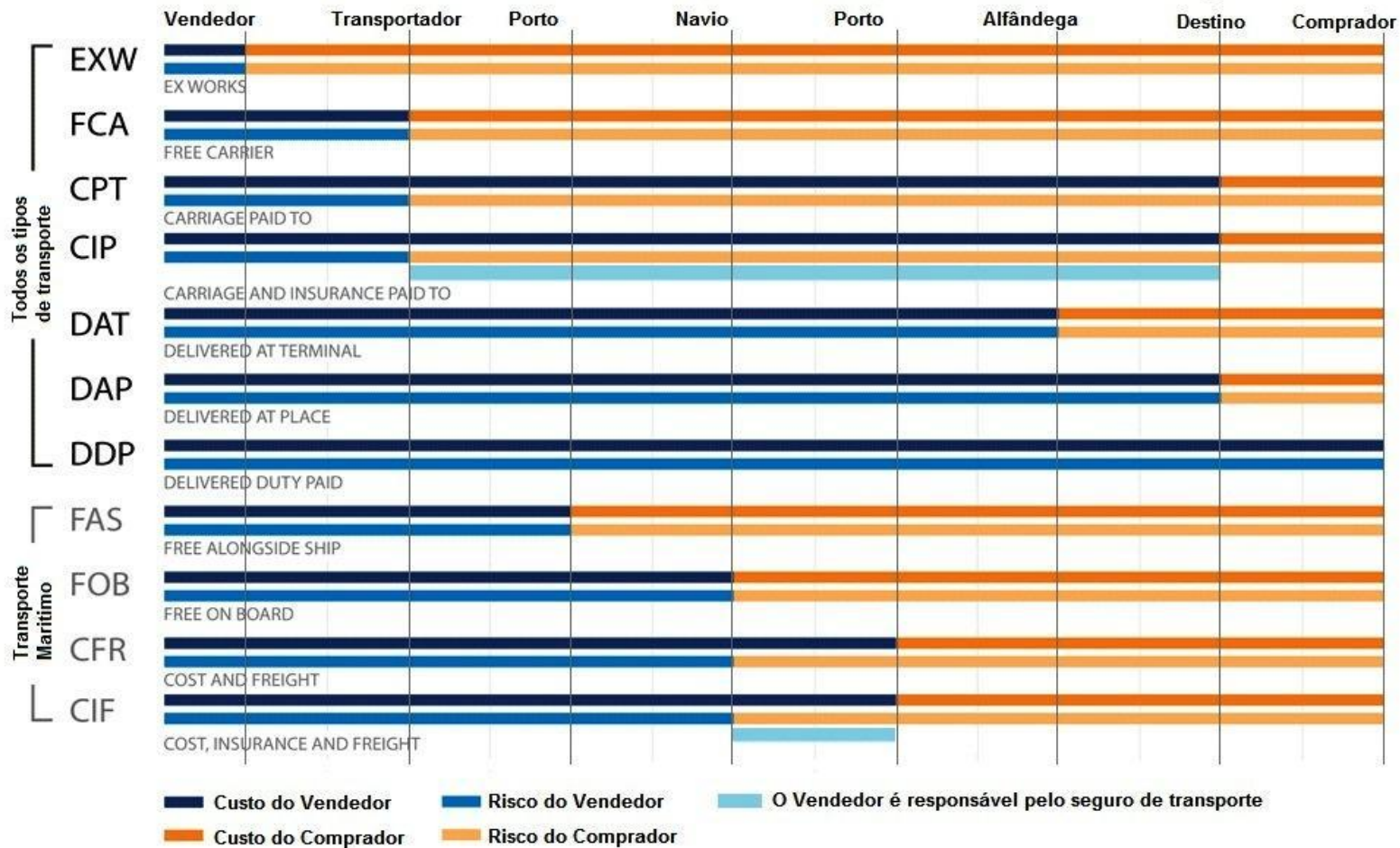
O PROEX é o principal instrumento público de apoio às exportações brasileiras. Exportação Passo a Passo 172 de bens e serviços. O Banco do Brasil atua com exclusividade como o agente financeiro da União responsável pela sua gestão. Criado com o objetivo de conceder às exportações condições equivalente às do mercado internacional, o Programa está disponível em duas modalidades operacionais: financiamento e equalização.

- **PROGER**

Linha de financiamento do Banco do Brasil para promoção internacional das empresas.

Incoterms





Fluxograma



