

PROCEDIMENTOS DE EXPORTAÇÃO

OBJETIVO DA PALESTRA

- ✓ Mostrar, resumidamente, como funciona a Exportação.
- ✓ Promover um impulso inicial para novas pesquisas e estudos acerca do tema.



OBJETIVO DA PALESTRA

- ✓ *Conhecer o processo de exportação.*
- ✓ *Compreender termos utilizados no comércio exterior.*
- ✓ *Perceber que há similaridades dos procedimentos de exportação com os procedimentos do mercado interno, com o acréscimo de alguns cuidados e informações.*
- ✓ *Refletir sobre as vantagens e benefícios da inserção nesse novo mercado.*
- ✓ *Aplicar o conhecimento.*



POR QUE E QUANDO EXPORTAR

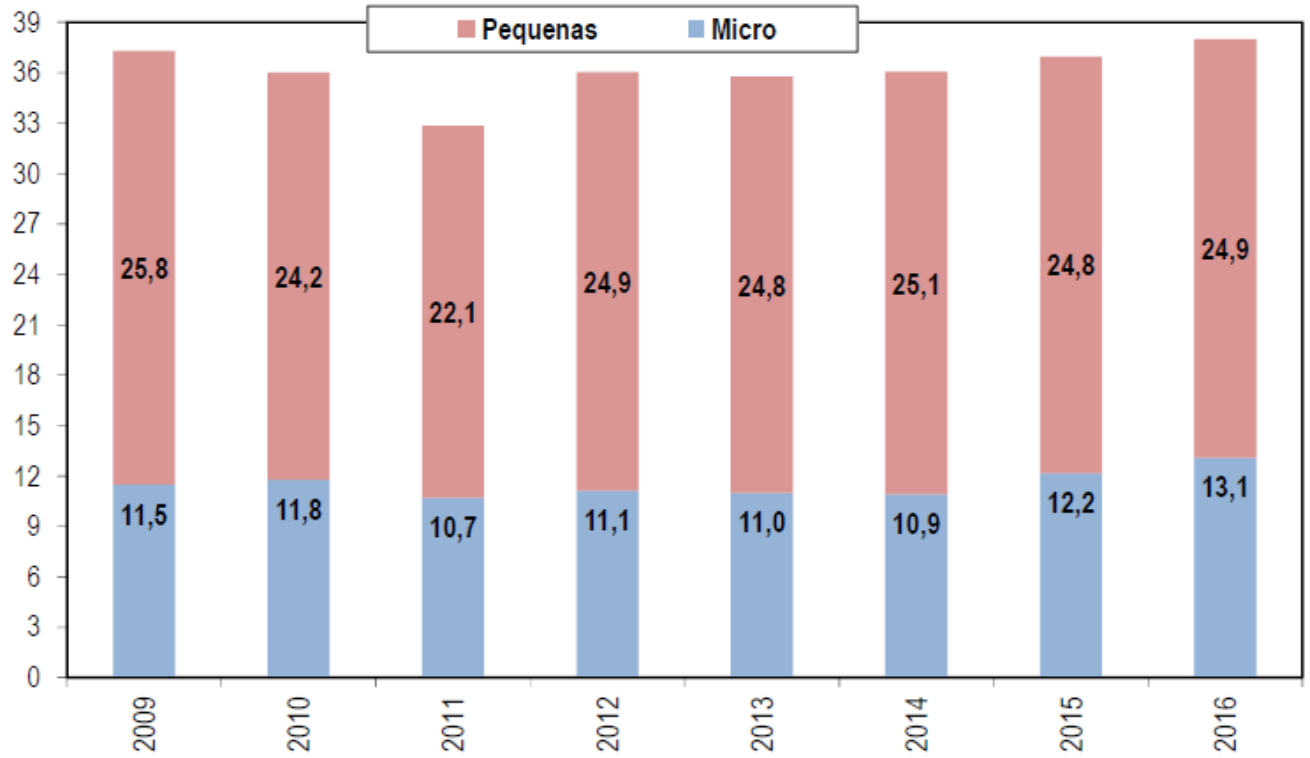
POR QUE E QUANDO EXPORTAR?

- ✓ *Decisão Estratégica*
- ✓ *Benefícios diversos – competitividade, escala, tecnologia, independência do mercado interno*



Participação das MPEs no número de exportadoras brasileiras

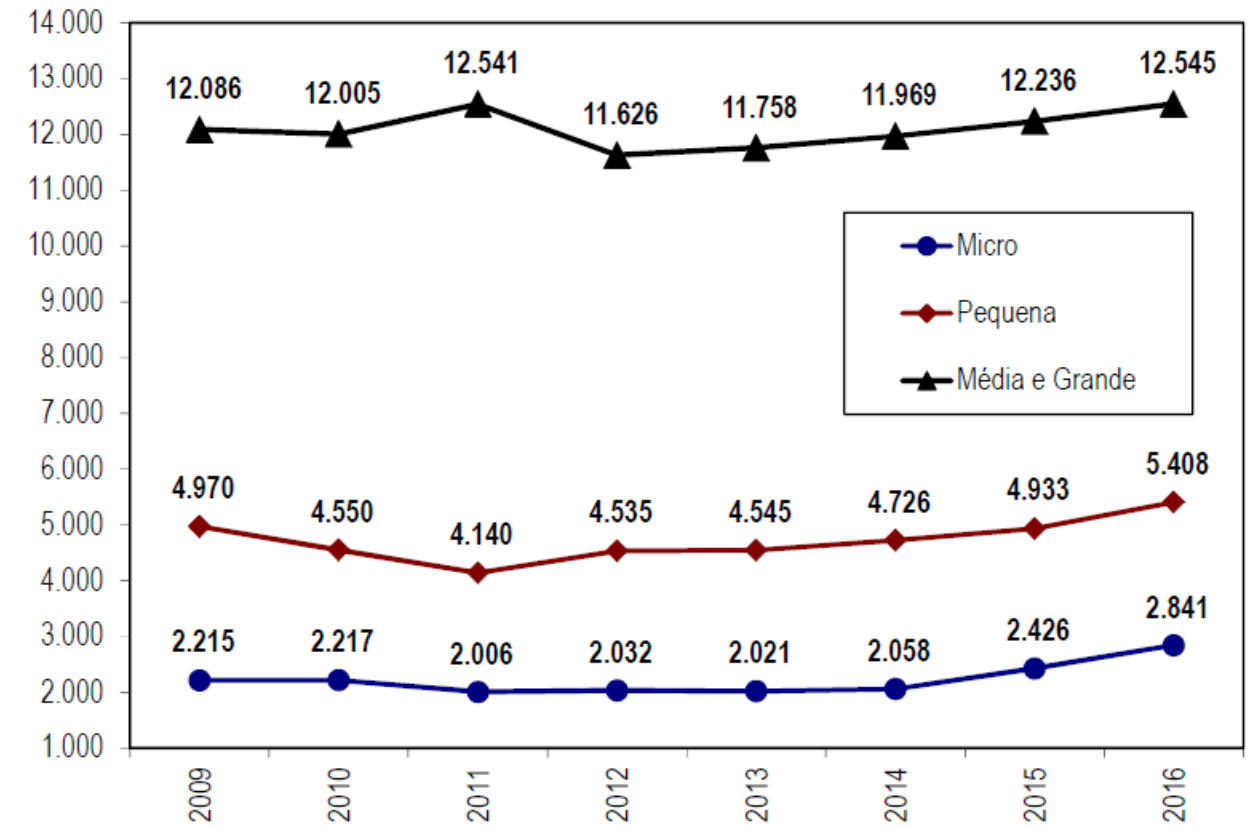
Participação das micro e pequenas empresas no número de exportadoras brasileiras: 2009-2016 (em %)



Fontes: RFB, Secex/MDIC, Rais/MTE e IBGE.

Evolução do número de empresas exportadoras

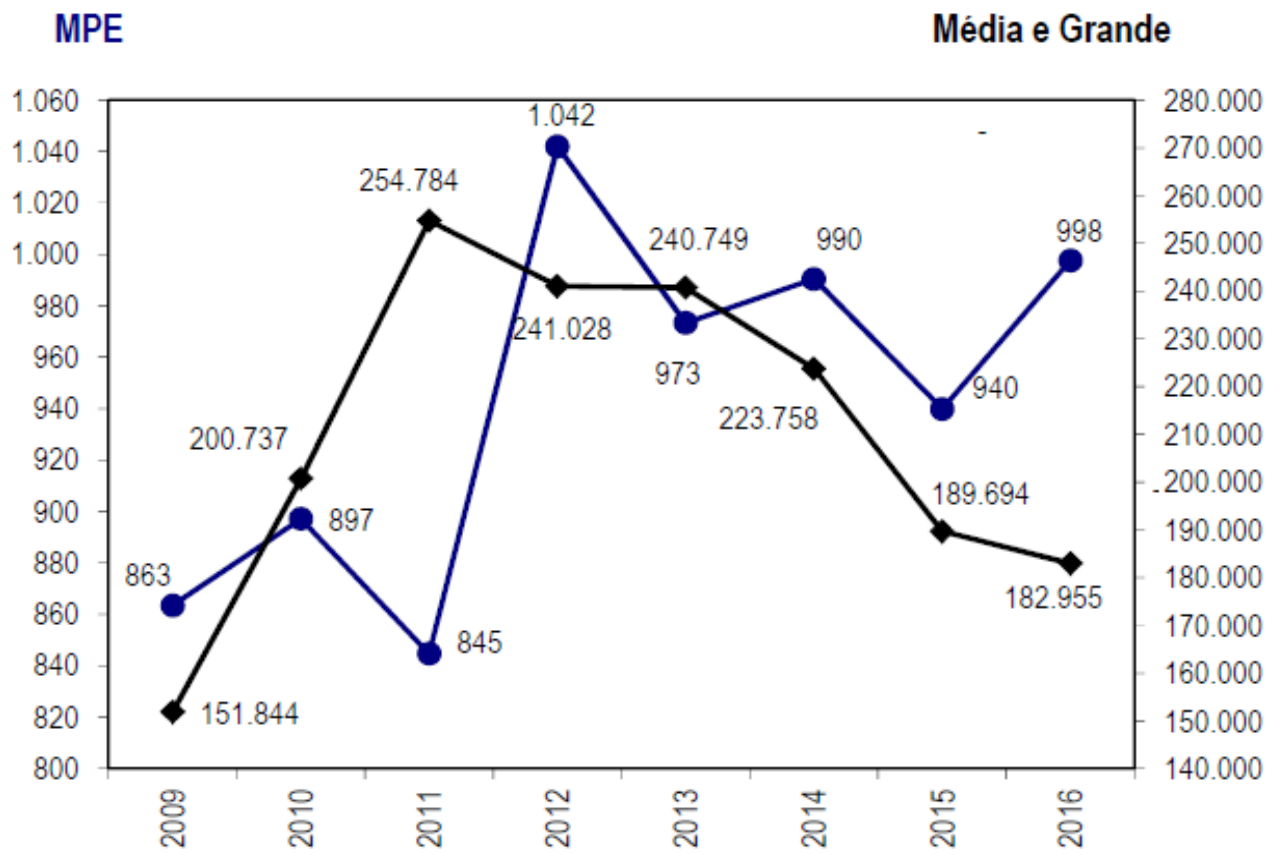
Evolução do número empresas exportadoras – micro, pequenas, médias e grandes: 2009-2016



Fontes: RFB, Secex/MDIC, Rais/MTE e IBGE.

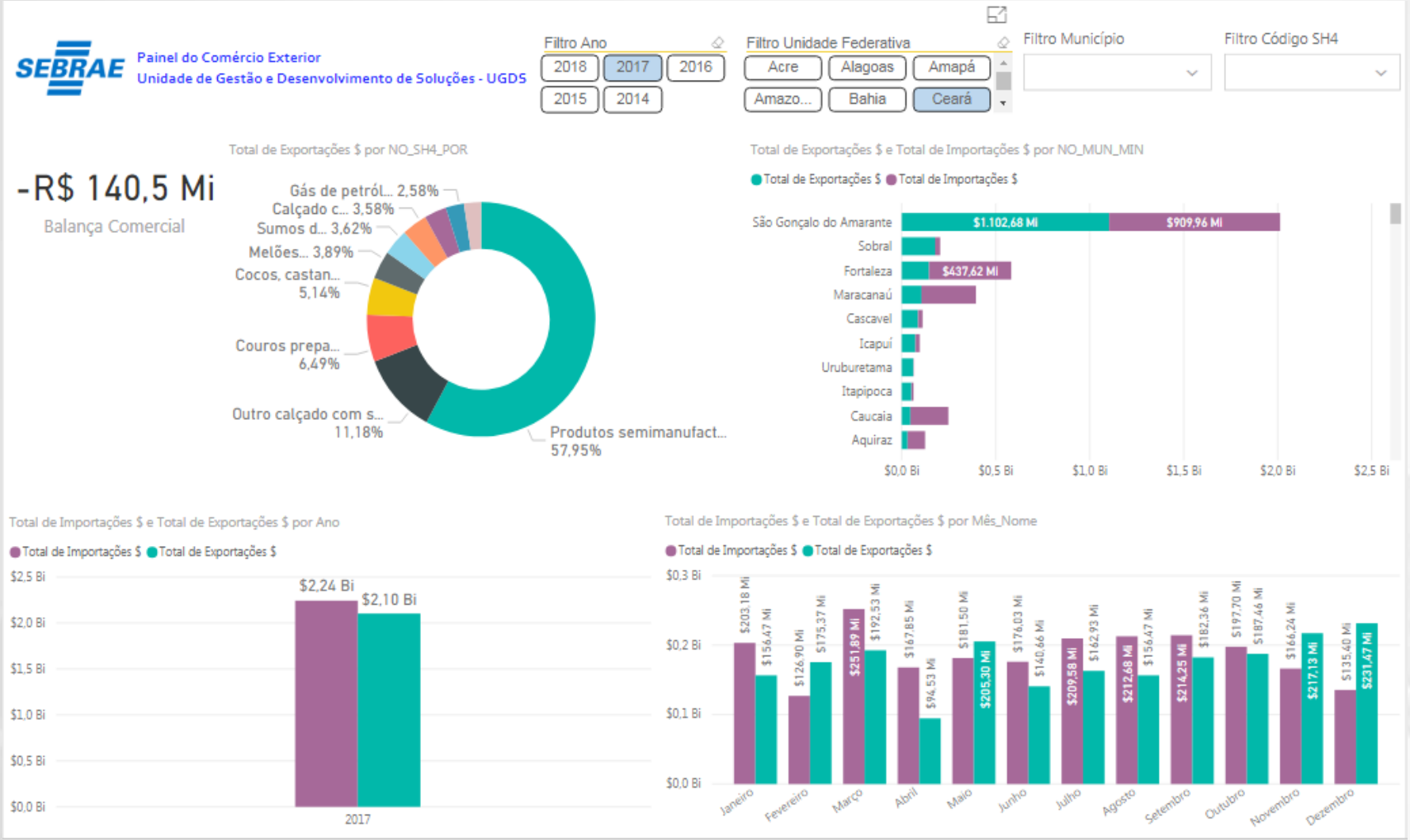
Evolução do Valor Exportado – MPE

Evolução do valor exportado – MPE, médias e grandes: 2009-2016 (US$ milhões)



Fontes: RFB, Secex/MDIC, Rais/MTE e IBGE.

BI – SEBRAE


SEBRAE
Painel do Comércio Exterior
Unidade de Gestão e Desenvolvimento de Soluções - UGDS
Filtro Ano
2018
2017
2016
2015
2014
Filtro Unidade Federativa
Acre
Alagoas
Amapá
Amazo...
Bahia
Ceará
Filtro Município
Filtro Código SH4
Total de Exportações $ por NO_SH4_POR
-R$ 140,5 Mi
Balança Comercial
Gás de petról... 2,58%
Calçado c... 3,58%
Sumos d... 3,62%
Melões... 3,89%
Cocos, castan... 5,14%
Couros prepa... 6,49%
Outro calçado com s... 11,18%
Produtos semimanufact... 57,95%
Total de Exportações $ e Total de Importações $ por NO_MUN_MIN
Total de Exportações $
Total de Importações $
São Gonçalo do Amarante
$1.102,68 Mi
$909,96 Mi
Sobral
Fortaleza
$437,62 Mi
Maracanaú
Cascavel
Icapuí
Uruburetama
Itapipoca
Caucaia
Aquiraz
$0,0 Bi
$0,5 Bi
$1,0 Bi
$1,5 Bi
$2,0 Bi
$2,5 Bi
Total de Importações $ e Total de Exportações $ por Ano
Total de Importações $
Total de Exportações $
$2,5 Bi
$2,0 Bi
$1,5 Bi
$1,0 Bi
$0,5 Bi
$0,0 Bi
$2,24 Bi
$2,10 Bi
2017
Total de Importações $ e Total de Exportações $ por Mês_Nome
Total de Importações $
Total de Exportações $
$0,3 Bi
$0,2 Bi
$0,1 Bi
$0,0 Bi
$203,18 Mi
$156,47 Mi
$126,90 Mi
$175,37 Mi
$251,89 Mi
$192,53 Mi
$167,85 Mi
$94,53 Mi
$181,50 Mi
$205,30 Mi
$176,03 Mi
$140,66 Mi
$209,58 Mi
$162,93 Mi
$212,68 Mi
$156,47 Mi
$214,25 Mi
$182,36 Mi
$197,70 Mi
$187,46 Mi
$166,24 Mi
$217,13 Mi
$135,40 Mi
$231,47 Mi
Janeiro
Fevereiro
Março
Abril
Maio
Junho
Julho
Agosto
Setembro
Outubro
Novembro
Dezembro



QUEM PODE EXPORTAR?

QUEM PODE EXPORTAR?

Pessoas Física/Jurídica

Estarão dispensadas da habilitação no Siscomex para a realização das seguintes operações:

- ✓ *Importação, exportação ou internação (não sujeita a registro no Sicomex), ou quando optar pela utilização de formulários de declaração simplificada de importação ou declaração simplificada de exportação;*

- ✓ *importação, exportação ou internação realizadas por intermédio dos Correios ou de empresas de transporte expresso internacional.*

QUEM PODE EXPORTAR?

Pessoas Jurídicas

Caso a situação não configure hipótese de dispensa de habilitação, a pessoa jurídica deverá providenciar a habilitação de seu responsável legal no Siscomex, conforme os seguintes enquadramentos:

- ✓ *Pessoa jurídica que pretende realizar operações de exportação, sem limite de valores, e importação, com limite de US$ 50.000 e US$ 150.000, semestrais.*

- ✓ *Pessoas jurídicas constituídas sob forma de sociedade anônima de capital aberto, com ações negociadas em bolsas de valores ou no mercado de balcão, como suas subsidiárias integrais.*

- ✓ *Pessoa Jurídica certificada como operador econômico autorizado (OEA).*

QUEM PODE EXPORTAR?

Pessoas Jurídicas

Caso a situação não configure hipótese de dispensa de habilitação, a pessoa jurídica deverá providenciar a habilitação de seu responsável legal no Siscomex, conforme os seguintes enquadramentos:

- ✓ *Pessoa jurídica habilitada para usufruir dos benefícios fiscais previstos na lei n 12.780/2013.*
- ✓ *Outras pessoas jurídicas.*
- ✓ *Empresas públicas ou sociedade de economia mista.*
- ✓ *Órgãos de administração pública direta, autarquia e fundação pública autônoma, organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.*

QUEM PODE EXPORTAR?

O que fazer?

- ***Cumprir com os procedimentos de habilitação no SISCOMEX (exceto os dispensados, ver slide anterior).***

- ***Conter no objeto social a atividade de importação/exportação se vier a ser uma atividade contínua***



QUEM PODE EXPORTAR?

Sua empresa cumpre os requisitos mínimos para exportar?



QUEM PODE EXPORTAR?

PERGUNTAS QUE AJUDAM O EMPREENDEDOR

- ✓ *Vendo para vários Estados do mercado nacional?*
- ✓ *Tenho capacidade de produção ociosa?*
- ✓ *Minha empresa tem estrutura gerencial e tecnológica para atuar no Exterior?*
- ✓ *Tenho diferenciais em relação ao concorrente?*
- ✓ *Os preços são competitivos?*



QUEM PODE EXPORTAR?

- ✓ *Meus concorrentes já exportam?*
- ✓ *Possuo registro de marcas?*
- ✓ *Posso alterar meu produto ou desenvolver outros para o mercado externo?*
- ✓ *Tenho recursos para investir e exportar?*
- ✓ *Pensei em como vender e distribuir meu produto no Exterior?*





SOLUÇÕES SEBRAE

SOLUÇÕES SEBRAE

AUTO DIAGNÓSTICO

QUIZZES

CURSOS

E-BOOK

PALESTRAS

PAPO DE NEGÓCIO

SOLUÇÕES SEBRAE

- **AUTODIAGNÓSTICO**



Site: http://www.internacionalizacao.sebrae.com.br/

SOLUÇÕES SEBRAE

Fase	Forma de atendimento	Local de atendimento	Forma de atendimento
I	Auto atendimento	Online – Virtual www.internacionalização.sebrae.com.br	Cliente
II	Presencial	No SEBRAE	Técnico do SEBRAE ou consultor externo
III	Presencial	Na empresa / Local de produção do cliente	Consultor ou equipe de consultores externos

SOLUÇÕES SEBRAE

➢CURSOS

- ✓ *Exportação: pequena empresa também pode!*
- ✓ *Condições de venda para o mercado externo*
- ✓ *Procedimentos para exportação*
- ✓ *Planejamento para exportar*
- ✓ *Iniciando na importação*

https://ead.sebrae.com.br/temas/mercado

SOLUÇÕES SEBRAE

- **QUIZZES**
  - ✓ *Iniciando na exportação*
  - ✓ *Iniciando na importação*
- ***E-BOOK***
  - ✓ *Iniciando na importação*
  - ✓ *Exportação*
- ***PAPO DE NEGÓCIO***
  - ✓ *Seguro de crédito para exportação*

https://ead.sebrae.com.br/temas/mercado



O QUE EXPORTAR?

O QUE EXPORTAR?

- ✓ *Qual o produto?*

Produto diferenciado e com atributos de qualidade bem definidos

- ✓ *Identificar o produto*

No mercado internacional os produtos são identificados por um conjunto de números, de modo que todos entendam o que está sendo comercializado em qualquer parte do mundo.

NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul

O QUE EXPORTAR?

O sistema NCM foi criado para

- ✓ *Promover o desenvolvimento do comércio internacional.*
- ✓ **Padronizar estatísticas relacionadas as mercadorias, como volumes, preços, países que exportam e importam.**
- ✓ *Aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas.*



O QUE EXPORTAR?

- ***O sistema NCM foi criado para***

- ✓Classificar o produto de acordo com um padrão com a finalidade de compreender o que está sendo comercializado em qualquer parte do mundo.

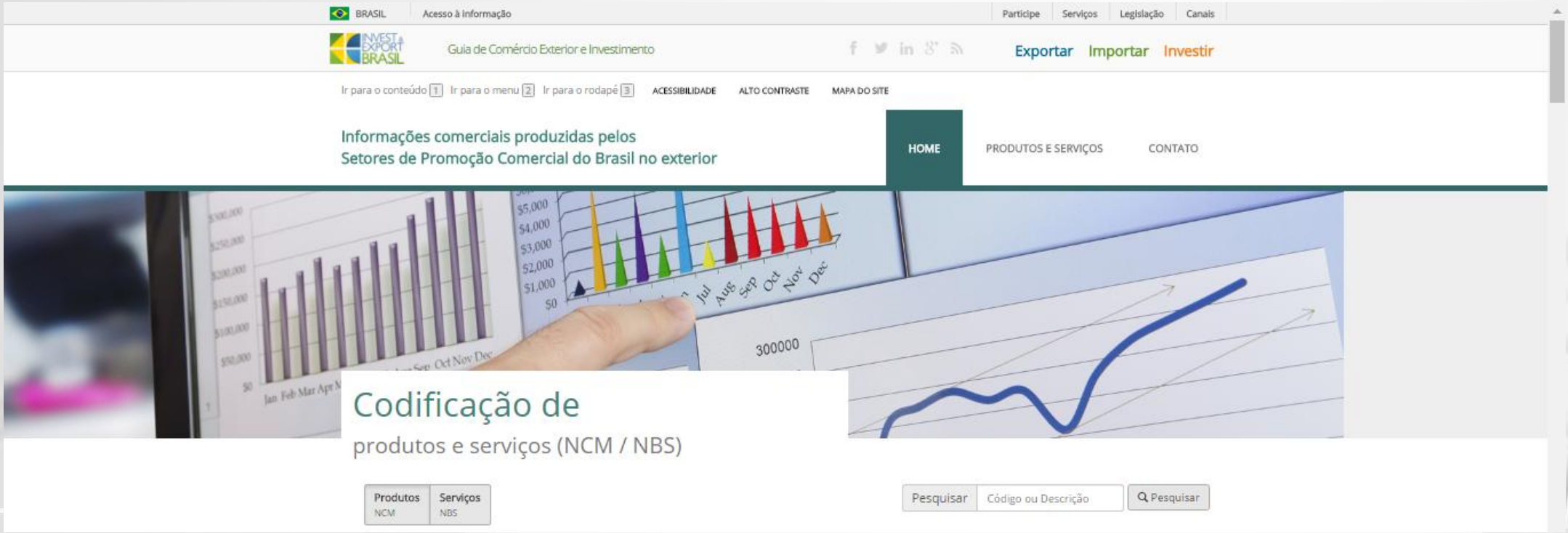
- ✓Identificar quais as exigências de exportação e importação, barreiras técnicas e benefícios oriundos de acordos.

O QUE EXPORTAR?

- ***Como identifico a NCM do produto?***

  Consulte o Guia do Comércio Exterior

  http://investexportbrasil.dpr.gov.br/NCM/frmPesquisaNCMFull.aspx



O QUE EXPORTAR?



61 Vestuário e seus acessórios, de malha
6106 CAMISAS, BLUSAS, BLUSAS CHEMISIERS, DE MALHA, DE USO FEMININO.
61061000 De algodão
61062000 De fibras sintéticas ou artificiais
61069000 De outras matérias têxteis

Aumentar a tela da esquerda, é bom ver como fica a pesquisa no computador

O QUE EXPORTAR?

Exemplo:

22 Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres

- ***2207 ÁLCOOL ETÍLICO NÃO DESNATURADO, COM UM TEOR ALCOÓLICO, EM VOLUME, IGUAL OU SUPERIOR A 80% VOL; ÁLCOOL ETÍLICO E AGUARDENTES, DESNATURADOS, COM QUALQUER TEOR ALCOÓLICO.***
- ***220710 ÁLCOOL ETÍLICO NÃO DESNATURADO, COM UM TEOR ALCOÓLICO, EM VOLUME, IGUAL OU SUPERIOR A 80% VOL***
- ***22071000 ÁLCOOL ETÍLICO NÃO DESNATURADO, COM UM TEOR ALCOÓLICO, EM VOLUME, IGUAL OU SUPERIOR A 80% VOL***
- ***220720 ÁLCOOL ETÍLICO E AGUARDENTES, DESNATURADOS, COM QUALQUER TEOR ALCOÓLICO.***
- ***2207201 ÁLCOOL ETÍLICO***
- ***22072010 ÁLCOOL ETÍLICO***
- ***22072020 AGUARDENTE***



PARA ONDE EXPORTAR

PARA ONDE EXPORTAR?

✓ *Com o NCM do produto diferenciado, o empreendedor pode:*

- *efetuar pesquisas nos sites de comércio exterior;*
- *identificar países que exportam e importam;*
- *conferir os preços praticados;*
- *verificar barreiras, restrições, benefícios;*
- *definir mercado alvo; e*
- *avaliar o que os compradores querem nesse mercado.*



PARA ONDE EXPORTAR?

PESQUISAR AS PREFERÊNCIAS DOS CONSUMIDORES EM DETERMINADO MERCADO.

a) Verificar materiais utilizados e exigências legais.
b) Desempenho do produto.
c) Especificações técnicas.





COMO EXPORTAR

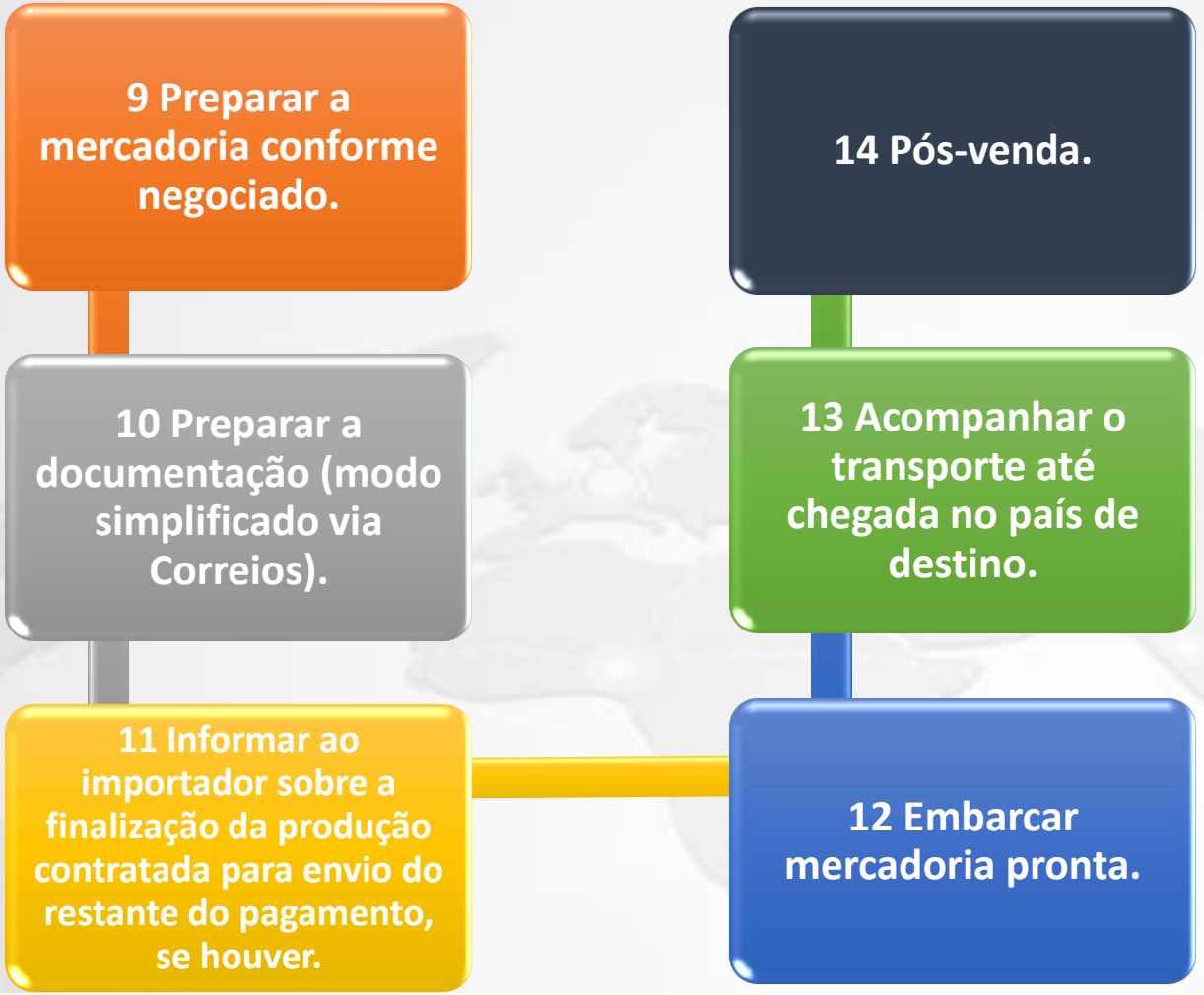
COMO EXPORTAR?

➢ *PASSO A PASSO*

1. DEFINIR O PREÇO DE EXPORTAÇÃO.
2. IDENTIFICAR UM COMPRADOR.
3. NEGOCIAR COM O COMPRADOR.
4. ENVIAR DOCUMENTAÇÃO INICIAL
6. PREPARAR A MERCADORIA CONFORME NEGOCIADO
7. PREPARAR A DOCUMENTAÇÃO RESTANTE
8. INFORMAR O IMPORTADOR SOBRE A FINALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO CONTRATADA
9. EMBARCAR MERCADORIA PRONTA
10. ACOMPANHAR O TRANSPORTE ATÉ CHEGADA NO PAÍS DE DESTINO e pós venda

COMO EXPORTAR?

➢ *PASSO A PASSO*



COMO EXPORTAR?

1. DEFINIR O PREÇO DE EXPORTAÇÃO.

Custo do produto

+

Despesas da exportação



- **Embalagem (diferente da utilizada no mercado interno)**

Percentual do gasto com etiquetas, rótulos, material divulgação etc.

- **Taxas do banco para converter a moeda; quanto custa?**

- **Despesas de embarque.**

- **Comissão de agente ou intermediário?**

- **Outras despesas identificadas?**

COMO EXPORTAR?

2. IDENTIFICAR UM COMPRADOR.

- ✓ **Feiras e eventos relacionados.**
- ✓ **Por meio de *sites* especializados.**



http://www.investexportbrasil.gov.br/

www.vitrinedoexportador.gov.br/

www.apexbrasil.com.br/

COMO EXPORTAR?

3. NEGOCIAR COM O COMPRADOR.

a) **Apresentar.**



COMO EXPORTAR?

3. NEGOCIAR COM O COMPRADOR.

b) Verificar adequações do produto.
c) Enviar amostras e outras informações conforme demanda.
d) Confirmar interesse.



COMO EXPORTAR?

3. negociar com o comprador

e) Definir Incoterm



***INCOTERM* (International Commercial Terms /Termos Internacionais de Comercial)**

Define, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto padronizado de definições e determinando regras e práticas neutras.

(Portal: aprendendoaexportar, 2016)

COMO EXPORTAR?

3. NEGOCIAR COM O COMPRADOR.

f) Definir modalidade de pagamento:

- Pagamento antecipado.
- Cobrança.
- Carta de crédito.



COMO EXPORTAR?

INCOTERM

Exemplos de padronizações:



- *quem paga o frete;*
- *onde o exportador deve entregar a mercadoria; e*
- *quem é o responsável pela contratação do seguro.*

COMO EXPORTAR?

INCOTERM

Sugere-se no início utilizar:

- ✓ ***Ex-works - mercadoria entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor.***
- ✓ ***FCA (avião) ou FOB (navio) - Mercadoria entregue a um transportador internacional indicado pelo comprador.***



COMO EXPORTAR?

3. NEGOCIAR COM O COMPRADOR.

g) Pagamento total ou parcial

Para as primeiras exportações, como é um relacionamento que está se iniciando, é aconselhável que o pagamento seja feito na modalidade antecipada que pode ser de duas maneiras:

- ✓ **após fechar a negociação, o importador deposita a quantia total, ou**
- ✓ **ele envia parte do total e, quando a mercadoria estiver pronta para embarque, o comprador paga o restante, para que esta seja embarcada.**



COMO EXPORTAR?

4. ENVIAR DOCUMENTAÇÃO INICIAL
FATURA PRÓ-FORMA

Fatura Proforma – confirma que ambas as partes entenderam o que negociaram. Em seguida, aguardar aprovação da fatura proforma.



COMO EXPORTAR?

5. HABILITAR A EMPRESA PARA EXPORTAR.

No caso do envio pelos Correios, Exporta Fácil, não precisa obter antecipadamente o registro de importador/exportador, nem aguardar a emissão da Declaração Simplificada de Exportação.
Se for exportação simplificada, o registro é automático, também.

Para operar o SISCOMEX, o exportador (pessoa física ou jurídica) deve estar habilitado por meio de senha obtida junto à Receita Federal do Brasil - RFB.



COMO EXPORTAR?

6. PREPARAR A MERCADORIA CONFORME NEGOCIADO.

7. PREPARAR A DOCUMENTAÇÃO RESTANTE (pelos correios , o modo é simplificado).



COMO EXPORTAR?

No caso de embarques maiores, sugere-se a contratação de despachante aduaneiro.

- O despachante executa o despacho de exportação em nome do exportador e o orienta quanto à documentação necessária.

- Despacho de exportação é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo exportador em relação à mercadoria, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas ao seu desembaraço aduaneiro e à saída para o Exterior.



COMO EXPORTAR?

No caso de embarques maiores

Para volumes maiores, o embarque em geral é feito:



Marítima

98% do comércio exterior mundial

COMO EXPORTAR?

- **Os custos do transporte são influenciados por diversas características, como:**

- tipo da carga,
- peso e volume;
- fragilidade;
- embalagem;
- valor;
- distância; e
- localização dos pontos de embarque e desembarque.



As embalagens devem se adequar ao meio de transporte que vai ser utilizado

COMO EXPORTAR?

8. INFORMAR O IMPORTADOR SOBRE A FINALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO CONTRATADA PARA ENVIO DO RESTANTE DO PAGAMENTO, SE HOUVER.

Na modalidade de pagamento antecipado, conforme o exemplo, é comum que a segunda ou última parcela seja enviada antes do embarque da mercadoria. Isso ocorre nas primeiras negociações entre importadores e exportadores; e não é uma regra.



COMO EXPORTAR?

No caso de pagamento por cobrança documentária ou carta de crédito

✓Nas operações com carta de crédito, o original desse documento é imprescindível para que o exportador possa concretizar a negociação da operação junto ao banco. Ela deve ser providenciada pelo importador e emitida por um banco, de livre escolha do importador.

✓O exportador deve, então, procurar obter mais informações sobre o banco escolhido pelo importador para a emissão da carta de crédito. Se o banco escolhido pelo importador não tiver credibilidade no mercado, o exportador pode exigir o borderô ou Certificado ou Apólice de Seguro:

✓Um borderô ou carta de entrega (nos casos de cobrança) é um protocolo fornecido pelo banco negociador de câmbio, no qual são relacionados todos os outros documentos a ele entregues.

COMO EXPORTAR?

9. EMBARCAR MERCADORIA PRONTA (PELOS CORREIOS, o MODO é SIMPLIFICADO).

✓Preencher o AWB (AIRWAY BILL) dos Correios.

✓Informações contidas:

- informações sobre remetente, destinatário;
- tipo de remessa; e
- orientações sobre o tratamento comercial (registro no Siscomex, seguro e modalidade de pagamento).



COMO EXPORTAR?

10. ACOMPANHAR O TRANSPORTE ATÉ CHEGADA NO PAÍS DE DESTINO

11. PÓS-VENDA

- ✓ Enviar *e-mail* de agradecimento.
- ✓ Manter contato com o importador para avaliar aceitação do seu produto, ofertar mais produtos ou nova coleção.
- ✓ Reiniciar o ciclo de identificação de novos mercados e compradores.





QUANTO CUSTA EXPORTAR

QUANTO CUSTA EXPORTAR?

- ✓ Operação de médio a longo prazo
- ✓ Os custos dependem das oportunidades de mercado
- ✓ Outros fatores interferem como produto diferenciado, preço, postura estratégica da empresa, dentre outros



QUEM PODE AJUDAR?

- ✓ Instituições de apoio – SEBRAE, CIN FIEC, Correios, associações, universidades;
- ✓ despachantes aduaneiros;
- ✓ gerente do seu banco;
- ✓ especialistas em comércio exterior; e
- ✓ Internet – *links* do material.

ALGUMA DÚVIDA?

Competências – retomar.

- ✓Conhecer o processo de exportação.
- ✓Compreender termos utilizados no comércio exterior.
- ✓Perceber que há similaridades dos procedimentos de exportação com os procedimentos do mercado interno, com o acréscimo de alguns cuidados e informações.
- ✓Refletir sobre as vantagens e benefícios da inserção nesse novo mercado.
- ✓Aplicar o conhecimento.



UGDS
UNIDADE DE GESTÃO E DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES

SEBRAE/CE
(85) 3255.68.36