

Guia de Exportação **de Máquinas e Equipamentos**



esforço Exportador

Você está recebendo a mais nova versão do **Guia de Exportação de Máquinas e Equipamentos**, editado especialmente para a Campanha Esforço Exportador 2015, que está sendo lançada neste mês de março. A iniciativa da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), viabilizada pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimento (Apex-Brasil) por meio do Projeto Brasil Machinery Solutions, visa estimular e reforçar a cultura exportadora do setor.

A Apex-Brasil, a ABIMAQ e o Programa BMS acreditam que mais do que nunca, apesar de todos os desafios impostos pelo atual cenário econômico no Brasil, o momento é propício para as exportações. Por essa razão, a **Campanha Esforço Exportador 2015** traz propostas que incluem ações que estimulem os empresários do setor a crescer no mercado internacional. Como ações iniciais, serão realizadas reuniões com as câmaras setoriais, com o objetivo de discutir e criar condições para ampliação de vendas para o mercado externo, bem como o acompanhamento dos pleitos da ABIMAQ a serem inseridos no Plano Nacional de Exportação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Este Guia é mais uma ferramenta importante para nortear este caminho, na medida em que traz informações relevantes e fundamentais para cada uma das etapas e processos que envolvem a exportação de máquinas e equipamentos. Aproveite. A hora é essa!



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira. Apex-Brasil coordena os esforços de atração de investimento estrangeiro direto (IED) para o Brasil com foco nos setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país. Mais informações: www2.apexbrasil.com.br



A ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos - atua em favor do fortalecimento da indústria nacional, mobilizando o setor por meio de ações junto às instâncias políticas e econômicas. Diariamente, trabalha para a inovação e desenvolvimento tecnológico, desoneração total dos investimentos, financiamentos competitivos e incentivo às exportações da indústria brasileira. Mais informações: www.abimaq.com.br



O resultado da aliança estratégica entre ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos e Apex-Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, do Programa de Soluções Machinery Brasil tem como objetivo promover as exportações brasileiras de máquinas e equipamentos, e fortalecer a imagem do Brasil como um fabricante de bens de capital mecânicos. Mais informações: www.brazilmachinery.com



ABIMAQ
Departamento de Mercado Externo
São Paulo – 2015

Guia de Exportação de Máquinas e Equipamentos

Diretor Executivo

Klaus Curt Müller

Gerente

Patrícia da Silva Gomes

Equipe

Rafael Ferreira Martins

Kauê Bittencourt de Carvalho

Caroline Ferreira de Carvalho

Camila Gomes R. L. de Andrade

Sumário

INTRODUÇÃO	8
INFORMAÇÕES CONCEITUAIS	9
A. CLASSIFICAÇÃO DO PRODUTO	10
1. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM)	10
2. Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração (NALADI/SH).	10
B. PREFERÊNCIAS TARIFÁRIAS	11
C. INCOTERMS 2010	12
D. TRATAMENTO TRIBUTÁRIO NA EXPORTAÇÃO	15
1. Impostos	15
1.1. Imposto de Exportação (IE)	15
1.2. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)	15
1.3. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)	16
1.4. PIS/PASEP	16
1.5. Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins)	17
1.6. Imposto sobre a Renda (IR) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL)	19
1.7 IOF	19
2. Resumo – Tratamento Tributário na Exportação	19
2.1. Exportação Direta	19
2.2. Exportação Indireta	20
3. Reintegra	20
4. Empresas Optantes pelo Simples Nacional	21
E. FORMAÇÃO DE PREÇO NA EXPORTAÇÃO	22
F. TIPOS DE EXPORTAÇÃO	24
1. Exportação Direta	24
2. Exportação Indireta	24
3. Consórcio de Exportação	24
INFORMAÇÕES OPERACIONAIS	25
A. CAMINHO PARA EXPORTAR	26
1. Habilitação para Exportar	26
1.1. Habilitação da Empresa	26
1.2. Habilitação de Representante Legal	26

1.3. Siscomex Exportação Web - NOVOEX	26
2. Negociação	26
2.1. Comunicação	26
2.2. Purchase Order	27
2.3. Definição de Incoterms	27
2.4. Proforma	27
3. Despacho Aduaneiro	27
3.1. Documentos Necessários	28
3.2. Etapas do Processo de Despacho Aduaneiro	29
B. FORMAS DE PAGAMENTO	31
1. Pagamento Antecipado	31
2. Cobrança Documentária	31
3. Carta de Crédito	32
4. Convênio de Créditos e Pagamentos Recíprocos (CCR)	33
C. CÂMBIO	35
1. Manutenção de recursos no exterior	35
2. Ingresso de divisas	35
3. Contrato de Câmbio	35
4. Fechamento do câmbio	36
D. FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO	37
1. BNDES-Exim	37
2. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC	37
3. Adiantamento sobre Cambiais de Exportação – ACE	37
4. PROEX	37
4.1. Proex Financiamento	38
4.2. Proex Equalização	38
5. Combinação de Financiamentos	38
E. SEGUROS	39
1. Seguros de Crédito A Exportação	39
2. Seguro Internacional da Mercadoria	39
LINKS ÚTEIS	41

Introdução

O Guia de Exportação tem por finalidade mapear todos os processos envolvidos em uma exportação, desde os eventos pré-embarque, como a negociação e a formação do preço, até todo o procedimento operacional envolvido. O guia pode servir como passo a passo para as empresas que nunca exportaram, e para as empresas já exportadoras, ele se propõe a servir como um guia estruturante no qual o departamento de vendas externas possa se apoiar para a otimização de seus processos.

Para melhor entendimento, este guia foi dividido em duas partes. A primeira parte abordará as informações conceituais que a empresa deve estar a par para iniciar um processo de exportação. A segunda parte, por sua vez, abordará as informações operacionais necessárias para que a empresa realize seu processo de exportação do início ao fim.

Informações Conceituais

A. Classificação do Produto

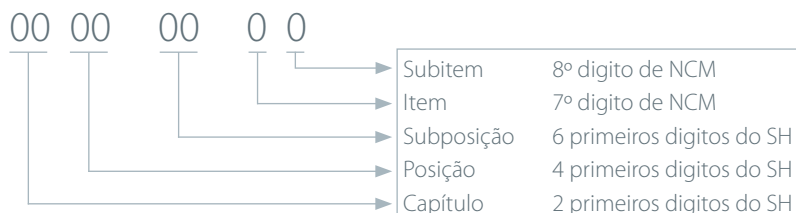
Para facilitar as transições tarifárias e negociações internacionais, foi necessária a criação de uma classificação internacional comum para as mercadorias. Foi criado então a **Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM)** e a **Nomenclatura Aduaneira da ALADI (NALADI/SH)**.

1. Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM)

Criada em 1995, aprovada pelo Decreto 2.376, de 13 de Novembro de 1997, assim como as alíquotas do imposto de importação que constituem a Tarifa Externa Comum (TEC). A NCM possui 8 dígitos, e está dividida em 21 Seções, 96 Capítulos, Posições e Subposições, Itens e Subítem, obedecendo aos seguintes critérios:

- As Seções agrupam as mercadorias em função da sua natureza, mas não integram o código da nomenclatura.
- Os Capítulos (correspondem aos dois primeiros dígitos da nomenclatura) são numerados de forma seqüencial crescente e identificam as características de cada produto dentro das Seções.
- As Posições (correspondem aos quatro primeiros dígitos) e Subposições (correspondem aos seis primeiros dígitos) indicam o desdobramento da característica de uma mercadoria identificada no Capítulo.
- Os Subítem correspondem à classificação integral, em oito dígitos, e apresentam a descrição mais completa de uma mercadoria.

A sistemática de classificação dos códigos na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) obedece à seguinte estrutura:



Exemplo:

8436.10.00 - Máquinas e aparelhos para preparação de alimentos ou rações para animais

8436.80.00 - Outras máquinas e aparelhos.

2. Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração (NALADI/SH).

É de uso regular, ainda, outra nomenclatura - a NALADI - Nomenclatura Aduaneira para a ALADI, que prevalece nos acordos firmados no âmbito do referido mecanismo.

A NCM e a NALADI apresentam muitas semelhanças, pois estão baseadas no Sistema Harmonizado de Codificação de Mercadorias - S.H. Ambas dispõem da mesma estrutura, idêntico número de dígitos, sendo que os quatro primeiros são absolutamente coincidentes.

B. Preferências Tarifárias

Ao planejar uma exportação, a formação do preço do produto é um dos pontos mais críticos para o sucesso do negócio. Em um mundo competitivo como o atual, é essencial ter um preço atrativo no mercado internacional, e uma das formas de se conseguir uma maior competitividade é através dos Acordos de Complementação Econômica (ACE).

Os ACE's são permitidos apenas para países em desenvolvimento, e tem por objetivo criar Zonas de Preferência Tarifária, através das quais os países eliminam parcialmente as barreiras alfandegárias, sob a forma de concessões mútuas (ou não) de redução de alíquotas, ou seja, os produtos terão suas alíquotas dos impostos de importação reduzidas ou zeradas.

O Brasil possui hoje ACE's firmados com 12 países, além da Zona de Livre Comércio formada junto com os demais Estados-Membros do Mercosul. Destes 12 países, grande parte encontra-se na América Latina, porém há ainda acordo com países mais distantes, como Israel e Índia. A lista completa de Acordos de Complementação Econômica que o Brasil possui encontra-se no site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, no link: <http://www.mdic.gov.br//sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>.

Para saber se o seu produto possui alguma preferência tarifária no País de destino, a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) lançou o sistema de Consultas aos Acordos de Preferência Tarifária – CAPTA.

O CAPTA permite o fácil acesso às preferências tarifárias recebidas e concedidas pelo Brasil em seus acordos comerciais internacionais. Trata-se de um sistema inteiramente gratuito e que não exige cadastro, através do qual em pose da classificação do Sistema Harmonizado (SH) do produto é possível consultar todas as preferências tarifárias que ele possui, em seus respectivos países de destino.

Para acessar o CAPTA, basta acessar o site <http://capta.mdic.gov.br>.

C. Incoterms 2010

Os Incoterms - International Commercial Terms são condições de vendas que definem nas transações internacionais de mercadorias, as condições em que os produtos devem ser exportados. Essas fórmulas contratuais fixam direitos e obrigações, tanto do exportador como do importador, estabelecendo com precisão o significado do preço negociado entre ambas as partes.

Uma operação de comércio exterior com base nos INCOTERMS reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma das partes envolvidas. A importância desses termos reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações, ou seja, do momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado. Os INCOTERMS definem regras apenas para exportadores e importadores, não produzindo efeitos com relação às demais partes, como transportadoras, seguradoras, despachantes, etc.

Os Incoterms sofrem alterações periódicas, sendo que a última atualização é a de 2010, portanto o exportador e o importador devem indicar no contrato, de maneira expressa e clara, o ano que corresponde ao Incoterm utilizado.

A fim de facilitar o entendimento, os Incoterms foram agrupados em quatro categorias, sendo:

- Grupo E – Partida
- Grupo F – Transporte principal não pago
- Grupo C – Transporte principal pago
- Grupo D – Chegada

Incoterms 2010

Grupo	Sigla	Incoterm
F	FCA	Free Carrier
	FAS	Free Along Ship
	FOB	Free on Board
C	CFR	Cost and Freight
	CIF	Cost, Insurance and Freight
	CPT	Carriage Paid to
	CIP	Carriage and Insurance Paid to
D	DAT	Delivered at Terminal
	DAP	Delivered at Place
	DDP	Delivered Duty Paid

- **EXW – Ex Works:** o produto e a fatura devem estar à disposição do importador no estabelecimento do exportador. Todas as despesas e quaisquer perdas e danos a partir da entrega da mercadoria, inclusive o despacho da mercadoria para o exterior, são da responsabilidade do importador. Quando solicitado, o exportador deverá prestar assistência ao importador na obtenção de documentos para o despacho do produto. Esta modalidade pode ser utilizada com relação a qualquer via de transporte. Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento da colocação do produto à disposição do importador, no estabelecimento do exportador.

- **FCA - Free Carrier:** o exportador entrega as mercadorias, desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador, no local indicado pelo importador, cessando aí todas as responsabilidades do exportador. Essa condição pode ser utilizada em qualquer tipo de transporte, inclusive o multimodal.

Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento da entrega da mercadoria, desembaraçada para exportação, à custódia do transportador.
- **FAS - Free Along Ship:** as obrigações do exportador encerram-se ao colocar a mercadoria, já desembaraçada para exportação, no cais, livre junto ao costado do navio. A partir desse momento, o importador assume todos os riscos, devendo pagar inclusive as despesas de colocação da mercadoria dentro do navio. O termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior.

Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento da colocação do produto, desembaraçado para exportação, junto ao costado do navio.
- **FOB - Free on Board:** o exportador deve entregar a mercadoria, desembaraçada, a bordo do navio indicado pelo importador, no porto de embarque. Esta modalidade é válida para o transporte marítimo ou hidroviário interior. Todas as despesas, até o momento em que o produto é colocado a bordo do veículo transportador, são da responsabilidade do exportador. Ao importador cabem as despesas e os riscos de perda ou dano do produto a partir do momento que este transpuser a amurada do navio.

Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento em que a mercadoria, desembaraçada para exportação, tenha cruzado a amurada do navio no porto de embarque.
- **CFR - Cost and Freight:** o exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino escolhido pelo importador. As despesas de transporte ficam, portanto, a cargo do exportador. O importador deve arcar com as despesas de seguro e de desembarque da mercadoria. A utilização desse termo obriga o exportador a desembaraçar a mercadoria para exportação e utilizar apenas o transporte marítimo ou hidroviário interior.

Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento em que a mercadoria, desembaraçada para exportação, tenha cruzado a amurada do navio no porto de embarque.
- **CIF - Cost, Insurance and Freight:** modalidade equivalente ao CFR, com a diferença de que as despesas de seguro ficam a cargo do exportador. O exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos. A responsabilidade do exportador cessa no momento em que o produto cruza a amurada do navio no porto de destino. Esta modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior.

Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento em que a mercadoria, desembaraçada para exportação, tenha cruzado a amurada do navio no porto de embarque.
- **CPT - Carriage Paid to...:** como o CFR, esta condição estipula que o exportador deverá pagar as despesas de embarque da mercadoria e seu frete internacional até o local de destino designado. Dessa forma, o risco de perda ou dano dos bens, assim como quaisquer aumentos de custos são transferidos do exportador para o importador, quando as mercadorias forem entregues à custódia do transportador. Este INCOTERM pode ser utilizado com relação a qualquer meio de transporte.

Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento da entrega da mercadoria, desembaraçada para exportação, à custódia do transportador.

- CIP – Carriage and Insurance Paid to...:** adota princípio semelhante ao CPT. O exportador, além de pagar as despesas de embarque da mercadoria e do frete até o local de destino, também arca com as despesas do seguro de transporte da mercadoria até o local de destino indicado. O CIP pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.
 Nessa modalidade o exportador assume os riscos até o momento da entrega da mercadoria, desembarçada para exportação, à custódia do transportador.
- DAT – Delivered At Terminal:** O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, num terminal de destino nomeado (cais, terminal de contêineres ou armazém, dentre outros), descarregada do veículo transportador, mas não desembarçada para importação.
- DAP – Delivered at Place:** O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, num local de destino indicado que não seja um terminal, pronta para ser descarregada do veículo transportador e não desembarçada para importação.
- DDP – Delivered Duty Paid :** O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, no local de destino designado no país importador, não descarregada do meio de transporte. O vendedor, além do desembarço, assume todos os riscos e custos, inclusive impostos, taxas e outros encargos incidentes na importação. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.

Principais atribuições do importador e do exportador

	EXW	FAS	FOB	FCA	CFR	CPT	CIF	CIP	DAT	DAP	DDP
Formalidades alfandegárias país de origem	I	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
Seguro internacional	I	I	I	I	I	I	E	E	E	E	E
Embarque	I	I	E	I	E	E	E	E	E	E	E
Transporte internacional	I	I	I	I	E	E	E	E	E	E	E
Desembarque	I	I	I	I	I	I	I	I	E	E	I
Formalidades alfandegárias no país de destino	I	I	I	I	I	I	I	I	I	I	E

2) em virtude de o vendedor estrangeiro não dispor de condições legais para providenciar o desembarço para entrada de bens do País, este termo não pode ser utilizado na importação brasileira.

D. Tratamento Tributário na Exportação

1. Impostos

Com o objetivo de proporcionar maior competitividade às empresas do país, o governo brasileiro adota, no âmbito tributário, o princípio da tributação no país de destino, ou seja, as exportações de produtos não sofrem a incidência de impostos internos, respeitando-se os princípios e as regras internacionais.

Dessa maneira, tributos que normalmente incidem sobre os bens comercializados no mercado interno, a saber, o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o Programa de Integração Social e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep) e a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins) não entram no cálculo do preço de exportação.

Esse incentivo à exportação, pela desoneração dos tributos do mercado interno, está embasado nas respectivas legislações específicas e vigentes, tributo por tributo, conforme apresentado abaixo.

1.1. Imposto de Exportação (IE)

Apesar de não se tratar de um tributo a ser recolhido quando de uma operação de mercado interno, o Imposto de Exportação (IE), tratado nos artigos 212 a 236 do Regulamento Aduaneiro (Decreto 6.579/09), é um imposto federal que incide sobre operações de exportação de produtos nacionais ou nacionalizados constantes em lista publicada pelo governo brasileiro.

Obs: os produtos do setor de Bens de Capital não estão sujeitos ao pagamento do Imposto de Exportação

1.2. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

O IPI é o imposto de competência federal que incide sobre operações com produtos nacionais ou estrangeiros que sejam industrializados. Quando de uma exportação, tem-se o incentivo da desoneração do IPI.

Nas operações de exportação direta concede-se, pelo artigo 153, parágrafo 3º, Inciso II, da Constituição Federal de 1988, a imunidade de IPI. Essa imunidade, atribuída por meio de incentivo fiscal, permite que a saída dos produtos destinados ao exterior seja efetuada com isenção do IPI, de acordo com o artigo 18, inciso II, do Regulamento do IPI (RIPI).

No caso da venda de um produto no mercado interno, com destino à exportação ou equiparada à exportação, para empresa comercial que opere no comércio exterior, ou seja, de uma **exportação indireta**, também é concedido o incentivo fiscal, porém, a saída é efetuada com **suspensão** do IPI, conforme o artigo 42 do RIPI.

O enquadramento acima mencionado também vale para uma venda com o fim específico de exportação, nos termos do DECRETO Nº 6.759, De 5 De Fevereiro De 2009, à empresa comercial exportadora. Consideram-se destinadas ao fim específico de exportação as mercadorias que forem diretamente remetidas do estabelecimento do produtor-vendedor para:

- embarque de exportação por conta e ordem da empresa comercial exportadora;
- depósito sob o regime extraordinário de entreposto aduaneiro na exportação.

A suspensão do IPI aplica-se, ainda, a matéria-prima, produto intermediário e material de embalagem, de fabricação nacional, vendidos a (Lei nº 8.402, de 08 de janeiro de 1992, art. 3º):

- Estabelecimento industrial para industrialização de produtos destinados à exportação; ou
- Estabelecimento comercial, para industrialização em outro estabelecimento da mesma empresa ou de terceiro, de produto que também se destinem à exportação.

Crédito do IPI

É importante observar que, além do incentivo da isenção/suspensão desse imposto na exportação, ao fabricante/exportador é concedido o **direito à manutenção do crédito do IPI** relativo à matéria-prima, produto intermediário e material de embalagem adquiridos no mercado interno como insumos na industrialização de produto exportado (**exportação direta**: Decreto-lei nº 491, de 1969, art. 5º, e Lei nº 8.402, de 1992, art. 1º, inciso II / **exportação indireta**: Decreto-lei nº 491, de 1969, art. 5º, e Lei nº 8.402, de 1992, arts. 1º, inciso II, e 3º, e Lei nº 9.532, de 1997, art. 39, § 1º).

1.3. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

O ICMS é um imposto de competência estadual que incide sobre as operações de circulação de mercadorias e prestação de serviços específicos, como de comunicação e transportes (interestadual e intermunicipal).

A Constituição Federal de 1988, em seu artigo 155, parágrafo 2º, inciso X, alínea a, com redação dada pela Emenda Constitucional nº 42 de 2003, concede a não-incidência constitucional do ICMS nas operações de exportação de produtos ao exterior e nas operações de prestação de serviços a destinatários no exterior, assegurada a manutenção e o aproveitamento do montante do imposto cobrado nas operações e prestações anteriores (artigo 3º, inciso II e artigo 32, inciso I, da Lei Complementar 87/96).

Conforme o artigo 3º, parágrafo único, da Lei Complementar 87/96, o ICMS não incide, ainda, sobre a saída com fim de exportação, em operações destinadas a:

- empresa comercial exportadora, inclusive a constituída nos termos do Decreto-Lei nº 1.248, de 29.11.72 ou outro estabelecimento da mesma empresa;
- armazém alfandegado ou entreposto aduaneiro.
- crédito ICMS

Pela Lei Complementar 87/96 (artigo 32, inciso II) também é concedido o direito à manutenção do crédito de ICMS relativo à mercadoria entrada no estabelecimento para integração ou consumo em processo de produção de mercadorias industrializadas, inclusive semi-elaboradas, destinadas ao exterior.

1.4. PIS/PASEP

O PIS/Pasep é a contribuição federal que incide sobre o faturamento ou receita de empresas e tem por objetivo de seu recolhimento o financiamento da seguridade social. Os incentivos fiscais à exportação também abarcam essa contribuição e são efetuados de acordo com o regime da empresa, se não-cumulativo ou cumulativo.

Contribuição Não-Cumulativa (Alíquota de 1,65%)

O regime não-cumulativo nas operações de exportações beneficia-se da **não-incidência** da contribuição. De acordo com o art. 5º, incisos I, II e III, da Lei nº 10.637/02, a contribuição para o

PIS/PASEP não incidirá sobre as receitas decorrentes das operações de:

- exportação de mercadorias para o exterior;
- prestação de serviços para pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, cujo pagamento represente ingresso de divisas; e
- vendas a empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação.

Os créditos da Contribuição do PIS/Pasep referentes a custos, despesas e encargos vinculados às receitas decorrentes das operações mencionadas acima, que não puderem ser deduzidos na forma do art. 5º, §1º, inciso I, da Lei nº 10.637/02, e art. 6º, §1º, inciso II, da Lei nº 10.833/03, poderão ser utilizados na compensação de débitos próprios, vencidos ou vincendos, relativos a tributos e contribuições administrados pela SRF, observada a IN SRF nº 460/04, alterada pela IN SRF nº 534/05.

Contribuição Cumulativa (Alíquota de 0,65%)

No regime cumulativo as operações de exportação são isentas da contribuição para o PIS/Pasep, conforme o artigo 45, inciso II, do Decreto nº 4.524/02:

São isentas do PIS/Pasep e da Cofins as receitas (Medida Provisória nº 2.158-35, de 2001, art. 14, Lei nº 9.532, de 1997, art. 39, § 2º, e Lei nº 10.560, de 2002, art. 3º, e Medida Provisória nº 75, de 2002, art. 7º).

1.5. Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins)

A Cofins é a contribuição federal que incide sobre o faturamento ou receita das empresas e seu objetivo é o de prover investimentos na área de saúde, previdência e assistência social. Essa contribuição também é passível de incentivo tributário quando da exportação. O enquadramento do incentivo é dado pelo regime no qual a empresa está inserida: não-cumulativo ou cumulativo.

Contribuição Não-Cumulativa (Alíquota de 7,6%)

De acordo com o art. 6º, da Lei nº 10.833/03, a contribuição para a Cofins **não incidirá** sobre as receitas decorrentes das operações de:

- exportação de mercadorias para o exterior;
- prestação de serviços para pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, cujo pagamento represente ingresso de divisas; e
- vendas a empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação.

Crédito Presumido do PIS/COFINS

Os créditos da Contribuição do PIS/Pasep e da Cofins referentes a custos, despesas e encargos vinculados às receitas decorrentes das operações mencionadas acima, que não puderem ser deduzidos na forma do inciso I, do §1º, do art. 5º, da Lei nº 10.637/02, e do inciso I, do §1º, do art. 6º, da Lei nº 10.833/03, poderão ser utilizados na compensação de débitos próprios, vencidos ou vincendos, relativos a tributos e contribuições administrados pela SRF, observada a IN SRF nº 460/04, alterada pela IN SRF nº 534/05.

Contribuição Cumulativa (Alíquota de 3%)

Em relação ao regime cumulativo, há **isenção** da Cofins, conforme o art. 45 do Decreto nº 4.524/02, as receitas:

- da exportação de mercadorias para o exterior;
- dos serviços prestados a pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, cujo pagamento represente ingresso de divisas;
- do fornecimento de mercadorias ou serviços para uso ou consumo de bordo em embarcações e aeronaves em tráfego internacional, quando o pagamento for efetuado em moeda conversível;
- de vendas realizadas pelo produtor-vendedor às empresas comerciais exportadoras nos termos do Decreto-Lei nº 1.248, de 29 de novembro de 1972, e alterações posteriores, desde que destinadas ao fim específico de exportação para o exterior;
- de vendas, com fim específico de exportação para o exterior, a empresas exportadoras registradas na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Crédito Presumido do IPI

Consoante às disposições das Leis nº 9.363/96 e nº 10.276/01 é concedido crédito presumido do IPI a título de ressarcimento dos valores da Cofins e do PIS/Pasep que hajam incidido sobre a aquisição de insumo nacional utilizado em produto exportado.

O incentivo aplica-se, inclusive, nos casos de venda à empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação para o exterior. O crédito pode ser transferido para qualquer estabelecimento da empresa para efeito de compensação com o IPI, observadas as normas expedidas pela Secretaria da Receita Federal – SRF.

A base de cálculo do crédito presumido estabelecido na Lei nº 9.363/96 é determinada mediante a aplicação sobre o valor total das aquisições de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, do percentual correspondente à relação entre a receita de exportação e a receita operacional bruta do produtor exportador.

O crédito presumido do IPI, como ressarcimento, cumulativamente, do PIS e da Cofins, é o resultado da aplicação de 5,37% sobre a base de cálculo (Lei nº 9.363/96, art. 2º, parágrafo 1º).

Alternativamente à sistemática de apuração supra, a pessoa jurídica produtora e exportadora de mercadorias nacionais para o exterior poderá determinar o valor do crédito presumido do IPI, mediante a aplicação do fator (F) sobre o somatório dos seguintes custos, sobre os quais incidiram a Cofins e o PIS/Pasep:

- I – de aquisição de insumos, correspondentes a matérias-primas, a produtos intermediários e a materiais de embalagem, bem assim de energia elétrica e combustíveis, adquiridos no mercado interno e utilizados no processo produtivo;
- II – correspondentes ao valor da prestação de serviços decorrente de industrialização por encomenda, na hipótese em que o encomendante seja o contribuinte do IPI, na forma da legislação deste imposto.

O fator (F), antes mencionado, será calculado pela fórmula constante do Anexo à Lei nº 10.276/01, a seguir reproduzida:

$F = 0,0365 \cdot Rx / (Rt - C)$, onde:

F é o fator;

Rx é a receita de exportação;

Rt é a receita operacional bruta;

C é o custo de produção determinado na forma do § 1º do art. 1º, da referida Lei;

Rx é o quociente de que trata o inciso I do § 3º do art. 1º da referida Lei.

De acordo com a Lei nº 10.637/02, que dispõe sobre a não-cumulatividade do PIS/PASEP, o direito ao ressarcimento do PIS/PASEP não subsiste para a pessoa jurídica submetida à forma de apuração da referida contribuição. Em razão disto, e porque permaneceu a cumulatividade da COFINS, a mesma Lei nº 10.637/02 reduziu a **4,04%**, aquele percentual de **5,37%**, definido pela Lei nº 9.363/96, e a **0,03** (três centésimos) o fator (F) de **0,0365**, utilizável no cálculo do crédito presumido do IPI estabelecido na Lei nº 10.276/01.

De acordo com o Art. 14 da Lei nº 10.833/03 as pessoas jurídicas submetidas à apuração do PIS/Pasep e da Cofins de forma **não-cumulativa** não terão direito ao crédito presumido do IPI, pois passarão a efetuar os créditos efetivos dessas contribuições de acordo com as Leis nº 10.637/02 e nº 10.833/03.

1.6. Imposto sobre a Renda (IR) e Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL)

Não há nenhum benefício fiscal que se aplique ao IR e à CSLL quando da geração de lucro, renda e/ou proventos de uma operação de exportação. Logo, o lucro da exportação recebe a tributação normal do I.R. e da CSLL, inclusive adicionais.

1.7. IOF

Nas operações de câmbio relativas ao ingresso, no País, de receitas de exportação de bens e serviços a alíquota do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou relativas a Títulos ou Valores Mobiliários (IOF) é **zero** (Decreto nº 6.391- DOU de 13/03/08).

2. Resumo – Tratamento Tributário na Exportação

2.1. Exportação Direta

Tributo	Enquadramento (Incentivo Fiscal – Exportação)
IPI	Imunidade de IPI (artigo 18, inciso II, do RIPI)
ICMS	Não-incidência de ICMS (artigo 3º, inciso II, da Lei Complementar 87/96)
PIS/Pasep (Não-cumulativo)	Não-incidência (artigo 5º, inciso I, da Lei nº 10.637/02)
Cofins (Não-cumulativo)	Não-incidência (artigo 6º, inciso I, da Lei nº 10.833/03)
PIS/Pasep (Cumulativo)	Isenção (artigo 45, inciso II, do Decreto nº 4.524/02)
Cofins (Cumulativo)	Isenção (artigo 45, inciso II, do Decreto nº 4.524/02)

Emissão da Nota Fiscal

Enquadramentos dos CFOP possíveis para emissão da Nota Fiscal:

- 7.101 – para a exportação de produção do estabelecimento
- 7.102 – para bens de revenda (mercadorias)
- 7.127 – para venda de produção sob regime de drawback
- 7.551 – para venda de bem do ativo imobilizado
- 7.930 – para retorno de admissão temporária
- 7.949 – para outras saídas não especificadas
- CST: 041 – bem nacional não-tributado

2.2. Exportação Indireta

Tributo	Enquadramento (Incentivo Fiscal – Exportação)
IPI	Suspensão de IPI (artigo 42, inciso V, do RIIPI)
ICMS	Não-incidência de ICMS (artigo 3º, inciso II, da Lei Complementar 87/96)
PIS/Pasep (Não-cumulativo)	Não-incidência (artigo 5º, inciso I, da Lei nº 10.637/02)
Cofins (Não-cumulativo)	Não-incidência (artigo 6º, inciso I, da Lei nº 10.833/03)
PIS/Pasep (Cumulativo)	Isenção (artigo 45, inciso VIII e IX, do Decreto nº 4.524/02)
Cofins (Cumulativo)	Isenção (artigo 45, inciso III, da Lei nº 10.833/03)

Emissão da Nota Fiscal

Efetuar uma remessa com o fim específico de exportação, nos possíveis enquadramentos fiscais na emissão da Nota Fiscal:

- Possíveis enquadramentos CFOP do fornecedor:
 - 5.501/6.502: remessa de produção, com o fim específico de exportação
 - 5.502/6.502: remessa de mercadorias de terceiros, com o fim específico de exportação
- Enquadramento CFOP do exportador:
 - 7.501: exportação de mercadorias recebidas com fim específico de exportação
 - CST: 041 – bem nacional não-tributado

3. Reintegra

O REINTEGRA possibilita, dentro de determinadas condições, que empresas brasileiras exportadoras de todo o setor manufaturado, que utilizem até 40% de insumos importados na sua fabricação, recuperem um percentual da receita decorrente da exportação.

De acordo com o Decreto nº 8.415, de 27 de fevereiro de 2015, o percentual restituído pelo REINTEGRA será de:

- 1% entre 1º de março de 2015 e 31 de dezembro de 2016.
- 2% entre 1º de janeiro de 2017 e 31 de dezembro de 2017.
- 3% entre 1º de janeiro de 2018 e 31 de dezembro de 2018.

A recuperação destes percentuais pode ser feita de duas formas:

- via compensação com débitos próprios, vencidos ou vincendos, relativos a tributos administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, observada a legislação específica aplicável à matéria; ou
- via ressarcimento em espécie, nos termos e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil.

Essa medida foi adotada como uma das formas de incentivar a desoneração das exportações brasileiras, e poderá ser de grande auxílio às empresas que já exportam, assim como as que têm interesse em iniciar as suas operações no mercado externo.

Pedido de ressarcimento e compensação

Através da Instrução Normativa RFB nº 1.300/2012, a Receita Federal normatizou os procedimentos para ressarcimento e compensação do Reintegra.

O pedido de ressarcimento será efetuado pelo estabelecimento matriz da pessoa jurídica produtora que realize a exportação de bens manufaturados, mediante a utilização do programa PER/DECOMP ou, na impossibilidade de sua utilização, mediante o formulário “pedido de restituição ou ressarcimento” constante do Anexo I da Instrução Normativa RFB 900/2008, acompanhado de documentação comprobatória do direito de crédito.

O crédito somente poderá ser apurado a partir de 1º de outubro de 2014 e o pedido de ressarcimento somente poderá ser enviado após o encerramento do trimestre calendário em que ocorreram as exportações; e

Cada pedido de ressarcimento deverá:

- a) referir-se a um único trimestre; e
- b) ser efetuado pelo valor total do crédito apurado no período.

O pedido de ressarcimento poderá ser solicitado no prazo de até 5 (cinco) anos contados do encerramento do trimestre ou da data de averbação do embarque dos bens, o que ocorrer por último.

A declaração de compensação deverá ser precedida de pedido de ressarcimento.

4. Empresas Optantes pelo Simples Nacional

O Simples Nacional² implica o recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, dos seguintes tributos:

- Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Contribuição para o PIS/Pasep;
- Contribuição para a Seguridade Social (cota patronal);

2) (a) O recolhimento na forma do Simples Nacional não exclui a incidência de outros tributos não listados acima; (b) mesmo para os tributos listados acima, há situações em que o recolhimento dar-se-á à parte do Simples Nacional.

- ICMS;
- Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

As informações sobre o Simples Nacional foram obtidas no endereço eletrônico: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/sobre/perguntas.asp>, no item perguntas e respostas.

E. Formação de Preço na Exportação

Para compor o preço para exportação a empresa deve efetuar a avaliação conjunta dos custos internos, dos custos para realizar a exportação e obter informações sobre o mercado-alvo como: certificações necessárias para exportar, tratamento tributário, acordos de comércio firmados, dentre outros aspectos. Ademais, o preço final da exportação estará vinculado diretamente à escolha do **INCOTERMS**.

Salientamos que o desconhecimento de quanto cada item representa no custo do produto tende a torná-lo mais elevado por medida de precaução, o que poderá refletir na perda da competitividade do produto no mercado internacional.

Exemplo da composição do preço para exportação

Preço	Composição
Na origem ou fábrica (EXW)	Custo Total
	+ Embalagem
	+ Encargos
	+ Lucro
	+ Benefícios à Exportação
	+ Despesas de Exportação
No local de embarque (FOB)	Preço na Fábrica (EXW)
	+ Transporte Interno
	+ Licenças, autorizações e formalidades de Exportação
	+ Movimentação em Terminal
No local de desembarque (CIF)	Preço no local de embarque (FOB)
	+ Transporte Internacional
	+ Seguro internacional
No local de consumo (DDP)	Preço no local de desembarque (CIF)
	+ Movimentação em Terminal
	+ Licenças, autorizações e formalidades de Importação
	+ Transporte interno no destino

Exemplo de Cálculo de Preço - Incoterm FOB

Preço de mercado interno sem o IPI (Para efeito de cálculo das deduções)	R\$ 5.000,00
Preço de mercado interno (inclusive IPI de 5%)	R\$ 5.250,00
Deduções	
IPI (5% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 250,00
ICMS (18% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 900,00
COFINS (7,6% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 380,00
PIS (1,65% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 82,50
Lucro no mercado interno (10% sobre o preço de mercado sem IPI)	R\$ 500,00
Embalagem de mercado interno	R\$ 40,00
Comissão de vendedor no mercado interno	R\$ 50,00
Despesas de distribuição de mercado interno	R\$ 500,00
Outras despesas que não incidirão no mercado externo	R\$ 100,00
Total das deduções	R\$ 2.802,50
Primeiro Subtotal (Diferença entre o preço com o IPI R\$ 5.250,00 e o total de deduções R\$ 2.802,50)	R\$ 2.447,50
Inclusões	
Embalagem de exportação	R\$ 55,00
Carregamento	R\$ 100,00
Transporte interno	R\$ 200,00
Desembaraço aduaneiro na exportação	R\$ 500,00
Despesas Portuárias	R\$ 30,00
Aluguel do container	R\$ 100,00
Transporte e seguro do container até o costado do navio	R\$ 150,00
Carga, descarga e estadia do container	R\$ 55,00
Capatazia e taxas portuárias	R\$ 25,00
Outras despesas	R\$ 25,00
Total das inclusões	R\$ 1.240,00
Segundo Subtotal (Soma do primeiro subtotal R\$ 2.447,50 com o total das inclusões R\$ 1.240,00)	R\$ 3.687,50
Margem de lucro pretendida (10% calculado sobre o preço FOB – valor calculado “por dentro”, mediante a utilização de uma regra simples)	R\$ 409,72
Preço FOB (R\$ 3.687,50 mais R\$ 409,72)	R\$ 4.097,22
Preço em dólares americanos - taxa cambial US\$ 1,00 = R\$ 1,95, tem-se o preço FOB de	US\$ 2.101,14

Obs.: os valores indicados na tabela acima são meramente ilustrativos, devendo ser adequados à operação de sua empresa.

F. TIPOS DE EXPORTAÇÃO

1. Exportação Direta

A Exportação Direta é a operação em que o próprio fabricante da mercadoria é o exportador, ou seja, não existe um intermediário como na exportação indireta. Neste caso, o fabricante ficará responsável por todo o processo de exportação, incluindo a emissão da documentação em nome do comprador (importador).

2. Exportação Indireta

A exportação indireta é realizada por intermédio de empresas estabelecidas no Brasil, que adquirem produtos para exportá-los. Essas empresas podem ser:

- Empresa comercial exclusivamente exportadora; (classificadas como “trading company”, nos termos do Decreto-lei nº 1.248, de 29.11.72)
- Empresa de atividade mista (importa, exporta e atua no mercado interno);
- Empresa industrial que atua comercialmente com produtos de terceiros.
- Cooperativa ou consórcio de produtores ou exportadores; ou

Apesar de bem-sucedidos em vários países, os consórcios de exportação encontram-se em fase crescente de desenvolvimento no Brasil. Trata-se de associações de empresas, que conjugam esforços e/ou estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes.

3. Consórcio de Exportação

Existem três tipos de Consórcio de Exportação, sendo estes elencados e explicados abaixo:

- **Consórcio de Promoção de Exportações** - esta forma de consórcio é mais recomendável para empresas que já possuem experiência em comércio exterior. As vendas no mercado externo são realizadas diretamente pelas empresas que integram o consórcio. Sua finalidade é desenvolver atividades de promoção de negócios, capacitação e treinamento, bem como a melhoria dos produtos a serem exportados;
- **Consórcio de Vendas** - a formação deste tipo de consórcio é recomendada quando as empresas que dele pretendem participar não possuem experiência em comércio exterior. As exportações são realizadas pelo consórcio, por intermédio de uma empresa comercial exportadora;
- **Consórcio de Área ou País** - reúne empresas que pretendem concentrar suas vendas em um único país ou em uma região determinada. O consórcio pode ser de promoção de exportações ou de vendas. Pode ainda ser monosssetorial - agrega empresas do mesmo setor - ou multissetorial - os produtos fabricados pelas empresas podem ser complementares (produtos de diferentes segmentos da mesma cadeia produtiva) ou heterogêneos (produtos de diferentes setores), assim como destinados ou não a um mesmo cliente.

Informações Operacionais

A. Caminhos para Exportar

1. Habilitação para Exportar

1.1. Habilitação da Empresa

Antes de realizar um processo de exportação é necessário que a empresa possua o “Radar”, que é a habilitação, concedida pela Receita Federal, para realizar operações no Sistema Integrado de Comércio Exterior (**Siscomex**). É por meio deste sistema que são emitidos documentos de exportação e/ou importação, seguindo os procedimentos especificados na Instrução Normativa SRF nº 650, publicada no Diário Oficial de 19/05/06 e modificada pela Instrução Normativa RFB nº 1.288, de 31 de agosto de 2012, complementada pelo Ato Declaratório Executivo Coana nº33, de 28 de setembro de 2012 (D.O.U. 01/10/12).

Após a habilitação da empresa em operar no comércio exterior, é necessário habilitar um funcionário da empresa para ser o responsável legal. Esta pessoa poderá operar no sistema e credenciar os representantes legais da empresa.

1.2. Habilitação de Representante Legal

Após a habilitação do responsável legal pela pessoa jurídica junto à RFB, este poderá credenciar no Siscomex as pessoas físicas que atuarão como representantes da empresa para a prática dos atos relacionados com o despacho aduaneiro. Esta pessoa estará credenciada a atuar em nome da empresa no Siscomex.

1.3. Siscomex Exportação Web - NOVOEX

O NOVOEX é um novo programa de gerenciamento das exportações brasileiras, implementado no dia 17 de novembro de 2010, que substituiu o Siscomex na emissão de alguns documentos de exportação. Apesar disso, para conseguir o acesso do NOVOEX é necessário a empresa estar habilitada no Siscomex, conforme exposto anteriormente.

A diferença entre os sistemas consiste no fato de o NOVOEX utilizar unicamente a plataforma Web, não havendo assim a necessidade de nenhuma instalação extra, basta apenas acessar o site <http://www.mdic.gov.br>, e seguir as opções: Comércio Exterior >> Siscomex >> Sistemas em Produção >> Exportação Web. Para acessar, pode-se utilizar o mesmo CPF/ senha ou certificado digital, utilizados para acessar o Siscomex.

2. Negociação

2.1. Comunicação

A comunicação é o elo principal entre a oferta e a demanda. A ausência de uma boa comunicação pode impossibilitar a concretização da operação comercial.

Dada sua importância e o fato que esta comunicação se dará de modo escrito o setor de vendas externas da empresa deve tomar os seguintes cuidados na confecção de suas mensagens:

- na correspondência comercial, utilizar papel timbrado com o endereço e nome da empresa, inclusive e-mail e endereço de homepage na internet, se houver;
- redigir o texto das cartas de forma breve, clara e precisa e, se possível, no idioma do destinatário (importador estrangeiro), quando não em inglês;
- não utilizar termos como “empresa tradicional” ou exaltar qualidades da empresa não diretamente relacionadas com a atividade ou o produto a ser exportado.

Cabe manter sempre em mente que para o cliente internacional as informações abaixo são de extrema relevância e devem, sempre que possível, estarem facilmente à disposição:

- Perfil da empresa - data de fundação, experiência exportadora, número de empregados, dimensões da fábrica, equipamentos utilizados, referências bancárias, etc. O fornecimento a empresas multinacionais, estabelecidas no Brasil, constitui boa referência, especialmente para a empresa que ainda não exporta;
- Descrição dos produtos - folhetos ou catálogos a serem encaminhados ao importador devem conter o endereço da empresa (inclusive fax, e-mail, sítio), ilustrações fotográficas dos produtos; cada produto pode ser identificado por um número, o que facilita a referência à respectiva descrição (dimensão, volume, identificação do material utilizado, entre outras características);
- Lista de preços - deve indicar preço FOB e/ou CIF de venda e não deve ser incorporada ao catálogo, uma vez que os preços podem mudar. Por isso, é mais apropriado utilizar folha avulsa, que seguirá com o catálogo

2.2. Purchase Order

Ainda na fase de comunicação com o importador, após toda a parte da conversação e troca de informações sobre o produto, ao ser concretizada a efetivação do pedido de compra, deverá ser emitido uma Ordem de Compra, podendo esta ser uma simples carta de confirmação do pedido, ou até mesmo uma “*Purchase Order*” completa. É importante que esta ordem de compra contenha o maior número de informações possíveis sobre a transação, tais como: característica do produto, especificações técnicas, principais aplicações, embalagem, condições de venda, preço, quantidade, prazo de entrega, modalidade de pagamento, meio de transporte, ponto de destino, documentos que deverão ser fornecidos etc.

2.3. Definição de Incoterms

Os *Incoterms* são termos ou condições de venda que definem, nas transações internacionais de mercadorias, as condições em que os produtos devem ser exportados. Estes termos devem ser negociados com o importador previamente à oficialização do pedido. (Para mais informações sobre o Incoterms, ir para Informações Conceituais, item C – Incoterms 2010, deste guia).

2.4. Proforma

Após definidos todos os aspectos da transação, como produtos, *incoterms*, modalidade de pagamento, entre outros, o negócio será oficializado e tornado em um pedido firme de compra através da emissão de uma Fatura Proforma. Este documento é o modelo de contrato mais frequentemente utilizado para formalizar e confirmar a negociação. Após o exportador emitir a Fatura Proforma, ele deverá enviá-la para o importador, para que este dê o aceite nas especificações contidas no documento. A Proforma é similar à fatura definitiva, pois em ambas constam as mesmas informações, porém a Proforma possui características de um orçamento, não gerando, portanto, obrigação de pagamento por parte do comprador.

3. Despacho Aduaneiro

No momento em que os produtos encomendados pelo comprador já estiverem disponíveis para envio, o exportador dará início aos trâmites do despacho aduaneiro de exportação.

A Base legal do Despacho Aduaneiro encontra-se no Regulamento Aduaneiro - artigos 580 a 596 - Decreto nº. 6.579/09 (D.O.U. 06/09/09 – retificado no DOU de 17.9.2009.) e na Instrução Normativa SRF nº. 28, de 27.4.94.

3.1. Documentos Necessários

Segue abaixo os documentos que são necessários para realizar os trâmites de despacho aduaneiro na exportação. No entanto, o exportador deve obter do importador a relação de documentos que deverão ser providenciados para ingresso das mercadorias no país de destino.

- **Fatura Proforma:** documento emitido no momento da negociação entre exportador e importador, para fins de cotação do produto.
Emissor: Exportador
- **Fatura Comercial (Commercial Invoice):** Documento internacional que, no âmbito externo, equivale a Nota Fiscal, cuja validade começa a partir da saída da mercadoria do território nacional e é imprescindível para o importador liberar a mercadoria em seu país.
Emissor: Exportador
- **Romaneio de Carga (Packing List):** O Packing List é uma simples relação da mercadoria a ser exportada, indicando os volumes a serem embarcados e respectivos conteúdos.
Emissor: Exportador
- **Nota Fiscal:** A nota fiscal é emitida no momento em que o exportador irá transportar a mercadoria para o local de embarque. A NF deve acompanhar a mercadoria desde a saída do estabelecimento até o efetivo desembarque físico junto à Secretaria da Receita Federal. A emissão desse documento deve ser feita em reais, sendo o valor obtido pela conversão da moeda estrangeira à taxa de câmbio do dia da emissão da Nota Fiscal. Mais informações sobre o preenchimento da Nota Fiscal constam em Informações Conceituais, item D, subitem 2, deste guia.
Emissor: Exportador
- **Conhecimento de Embarque:** Documento que comprova o efetivo embarque da mercadoria a bordo do veículo que a transportará para o exterior. A via original deste documento é emitida apenas após o embarque da mercadoria para o exterior, porém durante o desembarque aduaneiro na exportação utiliza-se o draft do documento. O conhecimento de embarque possui diferentes denominações para cada tipo de transporte utilizado que listamos a seguir:
 - Conhecimento de Embarque Marítimo - Bill of Lading (B/L)
 - Conhecimento de Embarque Aéreo - Airway Bill (AWB)
 - Conhecimento de Transporte Rodoviário (CRT)
 - Conhecimento de Transporte Ferroviário (TIF/DTA)
- Emissor: Transportador internacional ou Agente de Carga
- **Certificado de Origem:** O Certificado de Origem é o documento necessário para que as mercadorias se beneficiem do tratamento tarifário preferencial. Para tanto, deve ser emitido em conformidade com as regras prescritas por cada Acordo. Caso a operação de exportação em questão não se beneficie de nenhum acordo com o país de destino, ou o país de destino não exija este documento para outra finalidade, não será necessária a emissão do certificado de origem.
Cada certificado está estritamente vinculado a uma fatura comercial. Assim, se um exportador emite três faturas, mesmo destinadas a um só importador, deverá providenciar a emissão de igual número de certificados.

O prazo de validade destes certificados é de 180 dias, contados a partir da data de sua emissão. Estes certificados.

O Certificado de Origem somente pode ser emitido por repartição oficial ou entidade de classe, com personalidade jurídica, credenciadas pelo governo do país exportador. No Brasil os certificados são emitidos, em cada Estado, pela Federação local das Indústrias ou por algumas de suas Delegacias Regionais. No Estado de São Paulo, por exemplo, a entidade autorizada é a FIESP.

O valor para emissão do Certificado de Origem é de R\$ 110,00 para não associados da FIESP e R\$ 28,00 para associados. O custo para associados da ABIMAQ, também é de R\$ 28,00, com a necessidade de apresentar uma Declaração de Associado, emitida pela ABIMAQ por meio do Departamento de Expansão Associativa (deea@abimaq.org.br)

Para mais informações entrar em contato pelo e-mail: certificadodeorigem@fiesp.org.br.

Emissor: Entidade de Classe

- **Outros documentos exigidos pelo importador:** podem ser exigidos pelo importador outros documentos, como certificados fitossanitários, certificados de inspeção prévia, entre outros.

Os modelos de cada documento apontado podem ser encontrados no site Aprendendo a Exportar, acessando o link abaixo:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/documentosdeexportacao.htm>

3.2. Etapas do Processo de Despacho Aduaneiro

Etapa 1 – Emissão do Registro de Exportação (RE)

O primeiro passo no despacho aduaneiro de exportação é a emissão do Registro de Exportação (RE). O RE é preenchido eletronicamente, via Siscomex Exportação Web (NOVOEX), diretamente pelo exportador ou representante legal. Este documento destina-se ao registro da operação para fins dos controles governamentais na área comercial, fiscal, cambial e aduaneira. Após a aprovação do RE pela Receita Federal, aprovação esta feita também via sistema, o exportador pode iniciar os estágios seguintes dos trâmites de exportação da mercadoria.

Um despacho aduaneiro de exportação pode conter um ou mais Registros de Exportação - RE, desde que estes se refiram, cumulativamente:

- ao mesmo exportador;
- a mercadorias exportadas para um mesmo país de destino;
- a mercadorias negociadas na mesma moeda e na mesma condição de venda;
- a operações com o mesmo enquadramento, ou seja, sob o mesmo código (ex.: exportação sem cobertura cambial, exportação financiada etc.);
- à mesma repartição fiscal para despacho e ao mesmo local de embarque.

Esta prática é disciplinada pela Instrução Normativa SRF nº 28, de 27.4.94 (e suas alterações).

Etapa 2 – Registro da Declaração para Despacho de Exportação (DDE)

A Declaração para Despacho de Exportação – DDE, emitida após a aprovação do RE, formaliza o início do despacho aduaneiro de exportação. A emissão deste documento é feita diretamente pelo exportador ou representante legal via Siscomex.

A partir do registro da DDE no Siscomex, o exportador tem o prazo de 15 dias úteis para entregar a documentação da mercadoria a ser exportada junto à Unidade da Secretária da Receita Federal.

Etapa 3 – Confirmação da Presença de Carga

A confirmação da presença de carga, obrigatória para todos os despachos, pode ser feita:

- pelo depositário, em recinto alfandegado, cujo serviço seja explorado por permissionário;
- pelo exportador, em local não-alfandegado, cujo serviço seja explorado por permissionário.

Etapa 4 – Fiscalização Aduaneira Parametrizada

No despacho aduaneiro, as exportações passam pela “seleção parametrizada”, onde, de acordo com uma série de fatores, a critério da Secretaria da Receita Federal do Brasil, a operação recebe:

Canal verde: implicando liberação para embarque;

Canal laranja: implicando conferência documental da mercadoria;

Canal vermelho: implicando conferências física e documental da mercadoria.

No caso de encontrarem alguma divergência na documentação apresentada, ou a própria conferência física, a autoridade aduaneira, conforme o caso, pode proceder à averbação, registrando as divergências no Sistema (averbação com divergência), que deverão ser regularizadas posteriormente.

Etapa 5 – Desembarço Aduaneiro

Após adotados os procedimentos correspondentes ao canal parametrizado para o despacho, o funcionário da aduana registrará, no Sistema, o desembarço da mercadoria, estando a mesma pronta para o embarque.

Etapa 6 – Registro dos dados de embarque

Efetivado o embarque, o transportador registrará os dados de embarque imediatamente após realizado o embarque, com base nos documentos por ele emitidos (Manifesto e Conhecimento de Carga).

Etapa 7 – Averbação do Embarque

É o final do despacho de exportação e consiste na confirmação, pela fiscalização aduaneira, do embarque ou da transposição de fronteira da mercadoria.

Se os dados informados pelo transportador (em alguns casos, pelo exportador, como no transporte rodoviário) coincidirem com os dados constantes na DDE, haverá averbação automática do embarque pelo sistema. Caso contrário, a documentação apresentada será analisada e confrontada com os dados relativos ao desembarço e ao embarque, sendo efetuada a averbação manual, com ou sem divergência, em função da situação diagnosticada.

Etapa 8 – Emissão do Comprovante de Exportação

Está é a última etapa do processo de exportação. Após concluída a operação de exportação, com sua averbação no Sistema, a Secretaria da Receita Federal emite, via Siscomex, o Comprovante de Exportação (CE).

Este documento concretiza a operação de exportação e tem força legal para fins administrativos, cambiais e fiscais.

B. Formas de Pagamento

Tanto o exportador quanto 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. Assim, a escolha da modalidade de pagamento deve atender simultaneamente aos interesses do exportador e do importador.

São as seguintes as modalidades de pagamento no comércio exterior:

- Pagamento Antecipado;
- Cobrança Documentária; e
- Carta de Crédito ou Crédito Documentário.

1. Pagamento Antecipado

Nesta modalidade, o importador paga ao exportador antes do envio da mercadoria. Trata-se da opção mais interessante para o exportador, que recebe antecipadamente o pagamento. O risco é assumido pelo importador, que pode não receber a mercadoria ou recebê-la em condições não acordadas anteriormente com o exportador. Embora o Pagamento Antecipado não seja procedimento muito adotado, pode ocorrer quando houver relação de confiança entre as empresas envolvidas. Pode ainda ser utilizado entre matrizes e filiais, e também pela empresa importadora que procura garantir-se quanto a possíveis oscilações futuras de preço.

Tão logo a mercadoria seja embarcada, o exportador deverá encaminhar ao importador os documentos originais de exportação, para que este possa desembaraçá-la no ponto de destino, bem como fornecer cópias desses documentos ao banco responsável pela contratação do câmbio.

2. Cobrança Documentária

A Cobrança Documentária é regida pelas *Uniform Rules for Collections* (Regras Uniformes para Cobranças) da Câmara de Comércio Internacional – CCI. Esse conjunto de regras é também conhecido como URC 522 ou Brochura 522. Nesta modalidade de cobrança, o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida igualmente por “cambial” ou “saque”) 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. Em alguns casos, o exportador envia diretamente ao importador os documentos para a liberação da mercadoria, e cabe ao banco cobrador apresentar a letra de câmbio para recebimento do pagamento ou aceite. Nesta hipótese, se o importador recusar-se a apor o seu “aceite” na letra de câmbio, o exportador não terá base legal para acioná-lo judicialmente.

Se a venda é à vista, o importador efetua o pagamento ao banco cobrador e recebe a documentação para desembaraço da mercadoria. Se a venda é a prazo, o banco entrega os documentos ao importador contra aceite. O importador efetuará o pagamento no vencimento do saque e, caso não o faça, estará sujeito a sanções legais.

São os seguintes os documentos a serem encaminhados juntamente com a carta-cobrança:

A cobrança a prazo é o procedimento mais usual nas exportações. O prazo de pagamento pode ser contado a partir da data da emissão da letra de câmbio, do aceite do importador ou do embarque da mercadoria. A receita de uma venda a prazo pode ser antecipada pelo exportador, por meio do desconto do saque, com o aceite do importador, em um banco. Isto pode ser feito com ou sem direito de regresso (*with recourse* ou *without recourse*). No primeiro caso, o exportador será o responsável perante o banco, se o importador não cumprir a promessa de pagamento; no segundo, o risco passa a ser do próprio banco.

Todos esses procedimentos de cobrança e remessa de documentos implicam despesas, como comissões dos bancos intervenientes, gastos com comunicação e impostos. Em geral, estes custos são assumidos pelo exportador. Caso contrário, é aconselhável que seja definido antecipadamente quem os assumirá.

3. Carta de Crédito

Esta modalidade de pagamento tem seus procedimentos definidos pela UCP600 das Regras e Usos Uniformes sobre Créditos Documentários da Câmara de Comércio Internacional (CCI). A UCP 600 trata-se de um conjunto de normas que regulam as operações com carta de crédito (crédito documentário), um dos mais eficientes instrumentos de pagamento utilizados no comércio internacional.

Por serem instrumentos particulares, as Cartas de Crédito devem fazer menção a que versão da UCP elas estão sujeitas. Assim sendo, atentar para a necessidade de mencionar na emissão da Carta de Crédito se ela está sujeita a UCP 500, vigente desde 1994, ou UCP 600, vigente desde 2007, substituindo a UCP anterior.

Nos casos de exportação, contate seu importador e esclareça com ele esta situação para evitar emendas desnecessárias a Carta de Crédito, uma vez que emendas geram custos e dúvidas podem gerar prejuízos operacionais.

A Carta de Crédito é emitida por um banco, denominado "banco emissor", na praça do importador, a seu pedido, e representa um compromisso de pagamento do banco ao exportador da mercadoria. Na Carta de Crédito, são especificados o valor, beneficiário (exportador), documentação exigida, prazo, portos de destino e de embarque, descrição da mercadoria, quantidades e outros dados referentes à operação de exportação.

Uma vez efetuado o embarque da mercadoria, o exportador entrega os documentos a um banco de sua praça, denominado "banco avisador", que via de regra, é o mesmo banco com o qual negociou o câmbio. 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.

O pagamento por Carta de Crédito envolve, por conseguinte:

- importador que, após as negociações iniciais com o exportador, solicita a abertura da carta de crédito;
- banco emissor da carta de crédito, responsável pelo pagamento ou pelo aceite da letra de câmbio;
- banco avisador, que informa o exportador sobre a abertura de crédito, confere a documentação apresentada pelo exportador e efetua o pagamento ou aceite da letra de câmbio; e
- exportador.

É importante notar que as instituições financeiras trabalham com documentos e não com mercadorias. Por exemplo, o banco confere os dados do Conhecimento de Embarque para verificar se as mercadorias estão de acordo com a descrição contida no crédito documentário. Se o Conhecimento de Embarque for fraudado, não haverá responsabilidade do banco.

A Carta de Crédito deve explicitar as formas de pagamento, ou seja, se trata de pagamento:

- à vista (se a documentação estiver em ordem, o exportador recebe o pagamento de imediato);
- por aceite de letra de câmbio (o banco sacado dará o "aceite" e devolverá a letra de câmbio ao exportador, que poderá negociar o seu desconto na rede bancária);
- por diferimento (pagamento efetuado na data designada na Carta de Crédito); e
- por negociação (negociação da Carta de Crédito com um banco).

No caso do pagamento por negociação, a carta pode ser restrita ou irrestrita. Na primeira, a designação do banco avisador é determinada e especificada na Carta de Crédito pelo banco emissor. Na carta irrestrita, o banco avisador é de livre escolha do exportador. Evidentemente, a segunda alternativa aumenta o poder de negociação do exportador com os bancos. A negociação concretiza-se quando o banco avisador confirma que os documentos apresentados pelo exportador estão de acordo com as exigências da Carta de Crédito e os envia ao banco emissor, que, por sua vez, efetua o reembolso ao banco avisador.

A Carta de Crédito é em geral de caráter irrevogável, exceto quando dela constar expressamente que é revogável. O seu cancelamento ou sua modificação serão permitidos apenas com a prévia anuência do exportador. A grande vantagem de uma Carta de Crédito irrevogável é que o pagamento ou aceite da letra de câmbio são garantidos pelo banco emissor.

A Carta de Crédito também pode ser transferível, isto é, o exportador poderá transferir o valor ou parte do crédito para outros beneficiários. Para tanto, a Carta de Crédito deve ser declarada "transferível", de modo expresso. A omissão desta declaração implica automaticamente o caráter intransferível da Carta de Crédito.

O exportador deve verificar antecipadamente todas as exigências da Carta de Crédito para evitar discrepâncias com a documentação em seu poder. Havendo discrepâncias, o exportador deve contatar o importador antes do embarque da mercadoria, para solicitar emendas à Carta de Crédito e evitar, assim, que o banco avisador, no país do exportador, notifique a divergência ao banco emissor. Neste caso, a garantia de pagamento "firme e irrevogável", dada pelo banco emissor, ficará temporariamente suspensa. Isto significa que a forma de pagamento por Carta de Crédito se transforma em Cobrança Documentária. De todo modo, o banco avisador deve notificar o exportador de que os documentos não estão de acordo com as exigências, com indicação das discrepâncias, dentro do prazo de sete dias úteis.

Os exportadores devem, portanto, estar atentos para a necessidade de certificados emitidos por agências ou empresas especializadas, para a data de emissão dos documentos, documentos de embarque e de seguro, se for o caso.

No link a seguir encontra-se um simulador de carta de crédito:

http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/plaExportacao/pp_carCredito.html

4. Convênio de Créditos e Pagamentos Recíprocos (CCR)

O Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR foi firmado em 25 de agosto de 1982, no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração – Aladi. São signatários do

Convênio os bancos centrais dos países membros da Aladi - Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela (exceto Cuba) - e da República Dominicana, no total de doze participantes.

O mecanismo do CCR se constitui, na prática, de um Sistema de Compensação de Pagamentos operacionalizado pelos bancos centrais participantes, por meio de compensações quadrimestrais, que considera os períodos janeiro/abril, maio/agosto e setembro/dezembro.

A compensação – em dólares dos Estados Unidos - é efetivada na semana seguinte ao fechamento de cada quadrimestre. Baseado em um sistema de Liquidação Diferida pelo Líquido – LDL, são cursados e compensados pagamentos internacionais entre esses bancos centrais, de modo que, logo após o encerramento de cada período de compensação, somente se transfere ou se recebe, segundo resulte deficitário ou superavitário, o saldo global do banco central de cada país perante os demais. O Centro de Operações do CCR, centralizador de todas as transações cursadas no Convênio e das informações sobre os seus resultados, está localizado em Lima, no Banco Central da Reserva do Peru.

As regras que estabelecem o funcionamento do CCR têm amparo em dois instrumentos principais da Aladi:

- o Convênio: acordo entre os bancos centrais participantes do CCR (cujo texto está disponível no portal daquela associação – <http://www.aladi.org/> –, no link “Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos”, em espanhol, português e inglês); e
- Regulamento: conjunto de normas que detalha as definições e a operacionalização do Convênio entre os bancos centrais participantes (também disponível da mesma forma naquele portal, no link “Regulamento”).

Além dos dispositivos do Convênio e do Regulamento, que constituem regras comuns a todos os países participantes, os seus bancos centrais exercem a prerrogativa de editar normas internas. Assim, cada banco central define a forma da operacionalização do CCR no seu país, podendo restringir, de acordo com suas políticas internas, as garantias, as operações e os instrumentos passíveis de curso.

O normativo do Banco Central do Brasil que disciplina o funcionamento do CCR está inserido no **Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais** – RMCCI, no seu Capítulo 17 (disponível no portal <http://www.bcb.gov.br/> – no link “Câmbio e Capitais Estrangeiros”, seguido do “Legislação e Normas”, e, finalmente, “RMCCI – Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais”).

O CCR oferece, **entre os bancos centrais**, garantias recíprocas de **convertibilidade** (conversão imediata para dólares dos Estados Unidos, dos pagamentos efetuados por suas instituições em moeda local), de **transferibilidade** (remessa dos dólares correspondentes aos pagamentos efetuados por suas instituições) e de **reembolso** (a aceitação irrevogável dos débitos que lhes forem imputados, resultantes de operações cursadas sob o Convênio).

Em resumo, é indispensável preservar e valorizar o mecanismo do CCR, ainda o único instrumento mundial multilateral disponível para alavancar operações de exportação e importação, mitigar riscos comerciais e soberanos e atender a todas as normas legais da Organização Mundial do Comércio (OMC), principalmente quando se sabe que o Brasil possui superávit comercial com quase todos os países da América do Sul.

C. Câmbio

1. Manutenção de recursos no exterior

Os exportadores brasileiros de mercadorias e serviços podem manter no exterior a integralidade (100%) dos recursos relativos ao recebimento de suas exportações. Entretanto, os valores que permanecerem no exterior só poderão ser utilizados para a realização de investimentos, aplicação financeira ou pagamento de obrigação próprios do exportador, sendo vedada a realização de empréstimo ou mútuo de qualquer natureza.

A pessoa jurídica que mantiver recursos no exterior fica obrigada a manter escrituração contábil nos termos da legislação comercial, para evidenciar, destacadamente, os respectivos saldos e suas movimentações, independentemente do regime de apuração do imposto de renda adotado.

A manutenção dos recursos no exterior implica a autorização para o fornecimento à Secretaria da Receita Federal do Brasil, pela instituição financeira ou qualquer outro interveniente, residente, domiciliado ou com sede no exterior, das informações sobre a utilização de tais recursos.

As empresas que mantiverem recursos no exterior decorrentes de operações de exportação de bens e serviços devem apresentar a Declaração sobre a Utilização dos Recursos em Moeda Estrangeira Decorrentes do Recebimento de Exportações (Derex) para a Secretaria da Receita Federal do Brasil. A Derex foi instituída pela Instrução Normativa SRF nº 726, de 28 de fevereiro de 2007.

Salientamos que a manutenção de recursos acima indicada não se aplica aos valores de exportação com curso no Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos, bem como àquele objeto de financiamento concedido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) ou pelo Tesouro Nacional, os quais devem observar a regulamentação específica.

2. Ingresso de divisas

As vendas ao exterior são usualmente cotadas em dólares americanos, porém, outras moedas conversíveis, como o euro, o iene japonês, a libra esterlina, o dólar canadense, o dólar australiano, o franco suíço, a coroa dinamarquesa, a coroa sueca e a coroa norueguesa também podem ser utilizadas.

Apesar disso, o exportador recebe o pagamento em reais. Em suas transações com o exterior, o exportador depara-se, portanto, com a possibilidade de riscos cambiais, ou seja, uma mudança na taxa de câmbio pode afetar a quantia a ser recebida em reais.

O ingresso, no País, da receita de exportação ocorre por meio da liquidação dos correspondentes contratos de câmbio, inclusive no caso de contrato simplificado de câmbio de exportação, com ou sem liquidação simultânea de contrato simplificado de transferência financeira para constituição de disponibilidade no exterior.

3. Contrato de Câmbio

As normas cambiais brasileiras estão regulamentadas pelo RMCCI - Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais, que trata do assunto: Contratação de Câmbio, em seu Título 1 – Mercado de Câmbio, Capítulo 11 – Exportações, Seção 2 – Contratação de Câmbio.

Os contratos de câmbio podem ser celebrados para liquidação pronta ou futura, prévia ou posteriormente ao embarque da mercadoria ou da prestação dos serviços, limitado ao prazo

máximo de 750 dias entre a contratação e a liquidação, observado que:

- no caso de contratação prévia, a antecipação máxima admitida é de 360 dias;
- no caso de contratação posterior, o prazo máximo admitido para contratação e liquidação do contrato de câmbio é o último dia útil do 12º mês subsequente ao do embarque da mercadoria ou da prestação de serviço.

Portanto, toda vez que é realizada uma transação comercial ou financeira com residentes no exterior é necessária uma operação cambial que consiste na troca entre a moeda nacional e a estrangeira. As vendas ao exterior de mercadorias e serviços são efetuadas por meio da formalização de Contrato de Câmbio – TIPO 1 entre o exportador – vendedor da moeda estrangeira – e um banco autorizado a operar com câmbio – comprador da moeda estrangeira. A operação cambial envolve os seguintes agentes:

- exportador, que vende a moeda estrangeira;
- banco autorizado pelo Banco Central a realizar operações de câmbio;
- corretora de câmbio, caso seja requerida pelo vendedor da moeda estrangeira.

4. Fechamento do câmbio

O Fechamento do Câmbio implica os seguintes compromissos por parte do exportador:

- negociar as divisas obtidas com a instituição financeira escolhida, a uma determinada taxa de câmbio;
- entregar, em data fixada, os documentos comprobatórios da exportação e outros comprovantes, estes se solicitados pelo importador.
- efetuar a liquidação do câmbio em uma determinada data, que é marcada pela entrada efetiva da moeda estrangeira. O cumprimento deste compromisso depende, evidentemente, do pagamento por parte do importador.

A definição do momento mais apropriado para o Fechamento do Câmbio depende da necessidade de recursos financeiros para a elaboração do produto a ser exportado, da taxa de juros nominal vigente e da expectativa de alterações na taxa de câmbio, entre a data escolhida para a contratação e a data da liquidação do contrato de câmbio.

A liquidação do contrato se dá mediante a entrega da moeda estrangeira ou do documento que a represente ao banco com o qual tenha sido celebrado o contrato de câmbio.

O recebimento em moeda nacional decorrente da exportação deve ocorrer mediante crédito do correspondente contra valor em conta titulada pelo comprador ou acolhimento de cheque de emissão do banco, nominativo ao exportador, cruzado e não endossável.

D. Financiamento à Exportação

O financiamento às exportações, com o objetivo de propiciar maior competitividade aos produtos destinados ao mercado externo, aplica-se tanto à produção, como à comercialização externa dos bens. São consideradas financiadas as operações com prazo de pagamento acima de 360 (trezentos e sessenta) dias, podendo, facultativamente, operações com prazo igual ou inferior a 360 dias serem financiadas também.

Nas operações financiadas faz-se necessário o preenchimento, no SISCOMEX, do Registro de Crédito – RC.

Listamos a seguir as linhas de crédito disponíveis atualmente:

1. BNDES-Exim

Tratam-se de linhas de crédito, disponibilizadas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), para financiar a exportação de bens e serviços brasileiros, nas fases pré ou pós-embarque, em condições competitivas. O BNDES poderá conceder os créditos por meio de repasse por agente financeiro credenciado ou diretamente ao exportador. Mais informações sobre o BNDES-Exim poderão ser obtidas no site do BNDES.

2. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC

Consiste na antecipação de recursos, em moeda nacional (R\$), ao exportador por conta de uma exportação a ser realizada no futuro.

Este tipo de financiamento, colocado à disposição das empresas exportadoras pela rede bancária, permite ao exportador obter recursos financeiros antes do embarque da mercadoria, a taxas de juros internacionais mais um spread. Com o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC), poderá o exportador contar antecipadamente com recursos para a produção do bem a ser exportado. O ACC pode ter o prazo de até 180 dias, contado a partir da data prevista para o embarque. A taxa reduzida do ACC proporcionará à empresa menores custos de produção e, conseqüentemente, maior competitividade, além de ganhos pelas aplicações financeiras no mercado interno. Ao obter um ACC, o exportador deve estar seguro de que o produto será embarcado dentro do prazo previsto, caso contrário, terá que devolver ao banco o valor do ACC, com correção monetária, diferenças cambiais, multa e outros encargos.

3. Adiantamento sobre Cambiais de Exportação – ACE

Trata-se de instrumento de financiamento à exportação que consiste no desconto da cambial (letra de câmbio, saque) junto ao banco escolhido pelo exportador. Assim, o exportador pode obter recursos financeiros após o embarque da mercadoria. O prazo do ACE é o mesmo do ACC (180 dias).

O ACC e ACE têm como finalidade prover recursos antecipados ao exportador, para completar as diversas fases do processo de produção e comercialização da mercadoria a ser exportada.

4. PROEX

O PROEX é administrado pelo Banco do Brasil, como agente financeiro da União, e abrange tanto a concessão de financiamento ao exportador (*Supplier's Credit*) como ao importador (*Buyer's Credit*). No financiamento concedido ao exportador, a empresa emite a cambial e desconta o título na agência autorizada do Banco do Brasil. Na modalidade de financiamento ao importador, a liberação dos recursos é feita ao exportador, por autorização do importador,

contra o recebimento da mercadoria. O recurso utilizado para esse financiamento provém do Tesouro Nacional.

O financiamento é operacionalizado nas seguintes modalidades: PROEX Financiamento e PROEX Equalização.

4.1. Proex Financiamento

Financiamento ao exportador de bens e serviços brasileiros, realizado exclusivamente pelo Banco do Brasil, com recursos do Tesouro Nacional.

O exportador deve solicitar o enquadramento da operação quando houver negociado a venda com o importador. Caso necessite de um diferencial para negociação da venda, o Banco do Brasil poderá ajudá-lo, analisando previamente as condições do financiamento.

4.2. Proex Equalização

Esta é uma modalidade de crédito ao exportador, de bens e serviços brasileiros, realizada por instituições financeiras com recursos internos ou externos. O Tesouro Nacional paga parte dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional. Os produtos e serviços elegíveis estão listados a Portaria 208 do MDIC.

A amortização do financiamento pode ser feita também em parcelas trimestrais ou semestrais, em um prazo que varia de 60 dias a 10 anos.

5. Combinação de Financiamentos

A empresa também pode se utilizar de alguns mecanismos de financiamento em conjunto, conforme abaixo:

- ACC + BNDES-EXIM: é o adiantamento sobre contrato de câmbio encadeado com uma operação do BNDES. Os recursos liberados pelo BNDES serão utilizados para a liquidação do contrato.
- ACC + PROEX: é a possibilidade de utilização conjunta de operações de Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC) e do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), modalidade financiamento. É um instrumento que agrega as vantagens do ACC aos benefícios do PROEX.

Informamos que a ABIMAQ, por meio de seu **Departamento de Financiamentos**, mantém estreito contato com o sistema financeiro, junto aos diversos órgãos de fomento públicos na busca de todas as opções possíveis, negociando convênios e parcerias, encaminhando pleitos setoriais e orientando as empresas associadas na obtenção de financiamentos para as vendas internas e externas, implantação, modernização, ampliação, desenvolvimento tecnológico e financiamento para capital de giro.

Mediante ações junto às instituições competentes, a ABIMAQ procura viabilizar propostas que facilitem o acesso ao crédito das micro e pequenas empresas; a redução do custo dos financiamentos e a criação/aprimoramento de mecanismos de compartilhamento de risco.

Departamento de Financiamentos

Tel.: (11) 5582-6361

E-mail: defi@abimaq.org.br

E. SEGUROS

1. Seguros de Crédito a Exportação

O Seguro de Crédito à Exportação - SCE garante ao exportador a indenização por perdas líquidas definitivas, em consequência do não recebimento de crédito concedido a cliente no exterior. Adicionalmente, funciona também como instrumento de prevenção, como incentivo para prospecção de novos clientes e novos mercados, e como ferramenta de cobrança. Entre as garantias vinculadas às vendas externas, esta modalidade é a que apresenta o menor custo. Na medida em que o SCE pode ser aceito como garantia pelas instituições financeiras, ele facilita o acesso a financiamentos, tais como o ACE, o BNDES/EXIM e o PROEX, mantendo as outras opções de garantia disponíveis pelo tomador do financiamento não comprometidas, de modo a poderem ser utilizadas em outras finalidades.

O SCE tem por objetivo a cobertura contra os riscos comerciais, políticos e extraordinários a que estão sujeitas as transações comerciais e financeiras vinculadas às exportações. Pode ser contratado pelo exportador ou pela instituição financeira que amparar a exportação de bens e serviços. A Agência de Crédito à Exportação no Brasil é a ABGF – Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A., empresa habilitada a operar o Seguro de Crédito à Exportação. Maiores informações podem ser obtidas em www.abgf.gov.br.

O custo do Seguro de Crédito à Exportação é personalizado, e varia de acordo com diversos pontos, como por exemplo:

- Países para onde o exportador pretende vender com o seguro;
- Volumes por País;
- Tipo de produto exportado
- Qualidade dos importadores;
- Histórico de perdas definitivas do exportador.

Para saber os preços das operações, consultar:

<http://www.abgf.gov.br/pages/simulador.php>

Para operações de curto prazo, consultar:

<http://www.coface.com.br/Nossa-Oferta/Assegurar-minhas-vendas>

Para operações de médio e longo prazo:

<http://www.abgf.gov.br/pages/produtos/seguro-de-credito-a-exportacao-sce/cobertura-mlp.php>

2. Seguro Internacional da Mercadoria

O seguro internacional deve cobrir acidentes que podem ocorrer desde o momento em que a mercadoria é embarcada, até a chegada ao estabelecimento do importador. Abrange, portanto, o transporte após embarque, o desembarque e o traslado da mercadoria até o local designado pelo importador.

No caso de exportação na modalidade FOB, o seguro é de responsabilidade do importador, cabendo ao exportador apenas fornecer os dados eventualmente solicitados pelo importador para contratar o seguro. Nas exportações sob as modalidades CIF e CIP, os gastos com seguro ficam a cargo do exportador.

As apólices de seguro internacional podem ser dos seguintes tipos:

- **Apólice por viagem:** geralmente utilizada para exportações ocasionais;
- **Apólice flutuante:** composta de uma série de apólices por viagem, com validade de 12 meses. O valor da cobertura tem um teto máximo e uma franquia fixa. É mais adequada quando há um fluxo permanente de exportações;
- **Apólice aberta:** cobre embarques que ocorrem com regularidade e com características conhecidas. Trata-se de tipo apólice semelhante ao anterior.

Links Úteis

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/>

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/>

<http://capta.mdic.gov.br/>

<http://www.bndes.gov.br/>

Financiamento PROEX:

<http://www.bb.com.br/portalbb/page44,107,2944,9,1,1,2.bb?codigoMenu=135>

Portaria SECEX nº 23/2011 – Regulamento das Operações de Comércio Exterior:

http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1311100642.pdf







ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

Departamento de Mercado Externo – DEME

Fone: (11) 5582-5722

E-mail: consultas@abimaq.org.br