

Planejamento e documentação



Sumário



01 Pronto para o próximo passo?

02 Radar aceso: a habilitação para o comércio exterior

7 passos para se habilitar

03 Documentos para exportação

O momento de usar cada documento



Tudo o que você precisa saber sobre Incoterms

As 11 cláusulas padronizadas dos Incoterms

04 Formação de preços: o papel das isenções e incentivos

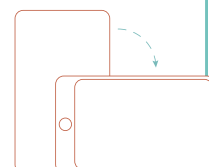
Sobre os impostos

Como calcular o preço para exportação?



05 Até logo!

Para melhor visualização em smartphone, vire na horizontal



Pronto para o próximo passo?

Olá, participante Agro.BR!

É muito bom saber que você chegou a mais um volume da nossa trilogia de exportação. A gente sabe que o caminho da internacionalização pode parecer difícil, mas mergulhamos no trabalho de deixar esta jornada cada vez mais tranquila.

O Agro.BR é um projeto da CNA em parceria com a Apex que apoia empreendedores e indústrias rurais de todos os tamanhos na trilha para ganhar o mundo. Pode parecer grande – e talvez difícil demais – mas, ao longo desta trajetória, você vai ver que, a cada passo, você já está chegando mais longe.

No segundo volume do nosso ebook, vamos nos debruçar em um obstáculo muito comum no processo de internacionalização: os procedimentos e documentos necessários para a exportação, formação de preços e a sopa de letrinhas que existe dentro do termo 'Incoterms'.

Não se preocupe! No fim deste ebook, você já estará craque no assunto e munido de diversos modelos de documentação que vão te fazer avançar muito neste processo. Afinal, é para isso que estamos aqui.

Aproveite a viagem e nos falamos novamente no próximo passo.

Um abraço,



João Martins
Presidente da CNA



01

Radars aceso: a habilitação para o comércio exterior





Nenhum avião chega ao seu destino sem um instrumento básico: o radar. Quem está no caminho da exportação também precisa de um. Mas, neste caso, estamos falando de outro instrumento. **Radar, para as empresas exportadoras, quer dizer Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros.** O radar, para a nossa conversa aqui, significa este registro realizado na Receita Federal.

Qualquer empresa, independentemente do seu porte, setor ou tempo de existência, pode requerer a habilitação no Radar, inclusive o Microempreendedor Individual (MEI). Não existe custo pela Receita Federal para a habilitação e credenciamento no RADAR.

É a partir do Radar que a empresa pode ter acesso ao [Siscomex](#), uma plataforma usada para o registro dos documentos, que contém as informações envolvidas nas atividades de exportação e/ou importação do comércio exterior brasileiro. Para usar o software, é necessário que a Receita Federal conceda uma autorização mediante a habilitação e credenciamento.

A [normativa](#) mais atual subdivide as empresas habilitadas no Siscomex em duas modalidades:

LIMITADO
U\$ 150 mil

<

ILIMITADO
U\$ 150 mil

a empresa que deseja importar terá um limite de valor aduaneiro por semestre de U\$ 150 mil.

aplicada para operações de importação que ultrapassam U\$ 150 mil (valor aduaneiro).

Fique atento! Os valores estipulados se referem ao valor aduaneiro para IMPORTAÇÃO. Não existe restrição para exportação.

7 passos para se habilitar

Antes de mais nada: o responsável legal da empresa deve ser cadastrado e habilitado no sistema. Para isso, é importante estar munido do certificado digital, com e-CPF, além de ter feito a adesão ao Domicílio Tributário Eletrônico (DTE).

01 Com o e-CPF do representante legal da empresa, acesse o Portal Único de Comércio Exterior: portalunico.siscomex.gov.br/portal

02 Clique em habilitar empresa

Selecione **Cadastro de Intervenientes**, vá para **Habilitação** e selecione **Requerer Habilitação**. Selecione a sua empresa entre os CNPJs apresentados.



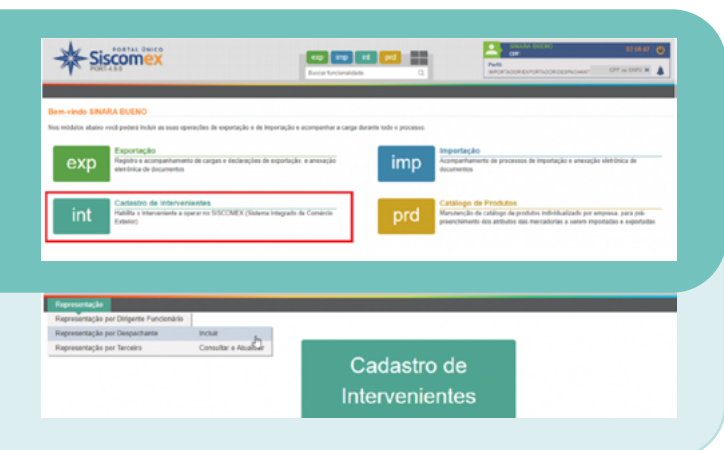
Apenas nos casos em que o sistema não conceder a habilitação de forma automática, deverá ser formalizado um requerimento por meio de um processo digital, nos termos da Instrução Normativa RFB nº 2022/2021.



03 Após a habilitação da empresa no Radar Siscomex, o próximo passo é cadastrar o representante que irá atuar como despachante aduaneiro. Acesse novamente o Portal Único Siscomex com o certificado digital.

04 Clique em **Importador Exportador** e selecione a opção **Importador/Exportador/Despachante**.

05 Na nova tela, clique em **Cadastro de Intervenientes**, selecione a opção **Representação**. Se o procedimento for feito por despachante, clique em incluir para seguir com a habilitação.



06 Aqui, você deve ter em mãos algumas informações:

- CNPJ do Representado
- Tipo de atuação: importador/exportador
- CPF do despachante
- Data final de procuração (se for o caso)

Com todo o necessário preenchido, clique em **Adicionar**.

07 Com todas as etapas concluídas, sua empresa e seu despachante já poderão acompanhar o processo de habilitação no Radar Siscomex e realizar os registros necessários dentro do sistema quando for exportação e/ou importação.

The screenshot shows the 'PORTAL ÚNICO Siscomex' interface. At the top, there are navigation tabs for 'exp', 'imp', 'int', and 'prd'. Below the header, the page title is 'Representação' and the main heading is 'Incluir Representação por Despachante'. The form is divided into two main sections: 'Dados do Representado' and 'Dados do Despachante'. Under 'Dados do Representado', there is a field for 'CNPJ/CPF' and a dropdown menu for 'Tipo de atuação' with 'Importador/Exportador' selected. Under 'Dados do Despachante', there is a field for 'CPF'. At the bottom of the form, there are fields for 'Data inicial' (pre-filled with '03/05/2019') and 'Data final'. A blue 'Adicionar' button is located at the bottom right of the form.



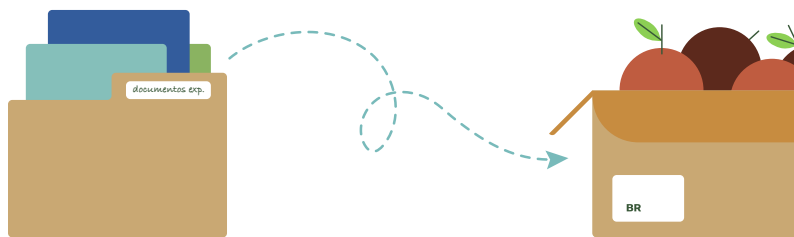


02

Documentos para exportação

O Radar foi só o primeiro passo fundamental para a jornada de exportação. As operações de comércio exterior envolvem vários documentos, exigidos para diferentes finalidades e estágios de negociação. As exigências costumam ser padronizadas, mas, em alguns casos, elas podem variar dependendo do país de destino.

Assim, antes de preparar a sua pasta, é importante confirmar com o importador a relação de documentos que serão necessários antes do embarque da mercadoria. Esses documentos viabilizam o trânsito de mercadorias entre os países. **Aqui, selecionamos tudo o que costuma ser exigido:**



Fatura Proforma *Proforma Invoice*

Documento emitido pelo exportador que dá início às negociações. A Proforma corresponde a uma cotação internacional, ou seja, representa a intenção de realizar uma operação comercial internacional. O documento deve conter as condições de venda da mercadoria e particularidades da legislação do país importador.

Na prática, a Proforma é um documento similar à uma *Commercial Invoice* definitiva, mas com características de um orçamento. A partir desta fatura, o acordo entre as partes pode avançar, ainda que seja recomendada a elaboração de um contrato entre as partes.

Fatura Comercial *Commercial Invoice*

Documento emitido pelo exportador, via de regra, após cumprir sua obrigação contratual com o importador. Neste caso, a fatura tem caráter definitivo, substituindo a nota fiscal (que tem validade interna). É um dos documentos mais importantes no comércio internacional.

Informações importantes sobre esta fatura:

- É necessária para o desembaraço aduaneiro, tanto no Brasil como no país de destino da mercadoria. Por isso, precisa ser enviada também ao importador;
- A fatura comercial formaliza o faturamento de uma exportação e tem natureza contratual;
- Recomenda-se que a Commercial Invoice seja assinada pelo exportador para fins de validade (alguns países não exigem);
- Pode servir para eventuais negociações com bancos e para fins fiscais e contábeis da empresa exportadora.

Romaneio de carga *Packing List*

É o documento emitido pelo exportador para facilitar a identificação das mercadorias de um item específico dentro de um lote, ou seja, ele descreve a carga. Por isso, precisa ser enviado também ao importador. Este papel será necessário para o desembaraço aduaneiro tanto no Brasil quanto no país de destino da mercadoria, além de servir de roteiro para conferência alfandegária. 09

Declaração única de exportação

DU-E

O que você precisa saber sobre a DU-E:

Documento eletrônico emitido pelo exportador (ou despachante) dando início ao despacho aduaneiro de exportação. A declaração sinaliza o enquadramento da operação de exportação, adequando o controle aduaneiro e administrativo ao processo logístico de exportação, tendo como base as informações da Nota Fiscal.

- Contempla informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, fiscal e logística, que caracterizam a operação de exportação dos bens por ela amparados;
- É um documento eletrônico preenchido e emitido no Portal Único do Siscomex e que serve de base para o despacho aduaneiro de exportação;
- É utilizada para o desembaraço aduaneiro apenas no Brasil e **não precisa ser enviada ao importador**;
- É proibido o embarque de mercadoria para exportação sem vinculação à DUE;
- A DU-E é elaborada a partir do XML da nota fiscal eletrônica e está integrada a ela. Por conta disso, **a nota fiscal eletrônica de exportação deve ser emitida completamente de acordo com a legislação e a carga a ser exportada.**

Nota fiscal de exportação

O que você precisa saber sobre a nota fiscal de exportação:

Documento emitido pelo exportador e de uso exclusivamente interno. Deve acompanhar a carga no trânsito da mercadoria no território nacional desde o local de ovação (saída do estabelecimento) até a efetiva liberação pela Receita Federal no terminal de embarque, precisando seguir com a carga somente no trânsito interno.

- Deve ser apresentada à Receita Federal (RFB) via informação de chave no Siscomex;
- É faturada (PTAX - Compra) e emitida em moeda nacional, utilizando a taxa de câmbio do dia anterior ao do faturamento e divulgada pelo Banco Central do Brasil;
- Via de regra, é emitida depois que a mercadoria é carregada;
- Por não ter validade internacional, **não precisa ser enviada ao importador**, pois é utilizada para o desembaraço aduaneiro apenas no Brasil;
- Além da finalidade de transporte, a nota fiscal é exigida também para fins fiscais e contábeis da empresa.

Diferenças entre os campos de uma nota fiscal convencional e de exportação:

- **"Cliente"**: Se o exportador irá realizar uma exportação direta, este campo deverá ser preenchido com os dados do importador. No campo UF, identificar com a sigla EX.
- **"Transportadora"**: deve constar a transportadora nacional



que levará a carga até o recinto alfandegado, armazém ou local acordado entre as partes.

- **"CFOP – Código Fiscal de Operações e de Prestações das Entradas de Mercadorias e Bens e da Aquisição de Serviços"**: devem ser utilizados os códigos específicos de saídas para o exterior.

- **"Informações adicionais"**: conforme a legislação aplicável, não há incidência de PIS/PASEP, COFINS, ICMS ou IPI. Desta forma, no corpo da Nota Fiscal de exportação devem ser destacadas as normas vigentes e os dispositivos legais que amparam cada benefício, conforme trabalhado no capítulo sobre "Incentivos Fiscais", salvo em algumas exceções que existe imposto de exportação (sem- pre verificar com o profissional contábil e de comércio exterior).

- **"Unidades de Medida Estática/Tributável"**: Neste campo deve ser informada a unidade conforme o padrão estabelecido para cada NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) e informado em tabela do governo.

- **"Unidade de Medida Comercializada"**: Aqui, a empresa é livre para informar qualquer tipo de unidade de medida, sem necessariamente considerar a tabela de NCM.

Conhecimento de embarque

É um documento/contrato de transporte internacional que é emitido pela empresa responsável pelo transporte internacional e que atesta a contratação do serviço. Para efeitos fiscais, é com base na data de emissão do conhecimento de embarque que a mercadoria é considerada como embarcada.

Ele serve para:

01

Declarar o reconhecimento que a mercadoria foi embarcada.

02

Indicar os termos da operação de transporte.

03

Representar posse ou propriedade da mercadoria por parte da transportadora, apontando a obrigação de entregá-la no ponto de destino pré-estabelecido.

04

Garantir que o importador retire e tome posse da mercadoria no ponto de destino. Por isso, **precisa ser enviado para o importador.**

05

Apoiar eventuais negociações com bancos para fins fiscais e contábeis da empresa exportadora.

Dependendo da modalidade utilizada para o deslocamento internacional, a nomenclatura varia de acordo com o modal:



AirWay Bill AWB
Aéreo



Carta de Porte Internacional por Carreta CRT
Rodoviário



Bill of Lading BL
Aquaviário



Carta de Porte Internacional - TIF/Declaração de Trânsito Aduaneiro Internacional/DTA TIF/DTA
Ferroviário

O momento de usar cada documento

Para trânsito interno das mercadorias

- Nota fiscal (DANFE)

Para fins de desnacionalização

- Declaração única de exportação (DU-E)
- Rascunho (draft) do Conhecimento de Embarque
- Packing list (se for o caso)
- Fatura comercial
- Outros documentos (se for o caso)

Para fechamento de câmbio de exportação, conforme a modalidade de pagamento

- Fatura Proforma/Commercial Invoice
- Declaração única de exportação (DU-E) averbada

Tudo o que você precisa saber sobre Incoterms

Incoterms é um termo em inglês que abrevia a expressão: *International Commercial Terms*, ou seja, “**Termos Internacionais de Comércio**”. Na prática, Incoterms é uma regra internacional que determina as condições de venda no comércio internacional. Criada em 1936 pela Câmara Internacional do Comércio, a regra tem o objetivo de determinar até que ponto do processo do comércio internacional o custo é de responsabilidade do exportador e a partir de qual momento ele será transferido para o importador.

Para isso, os Incoterms foram divididos em quatro grupos, em ordem crescente de obrigação do vendedor. Eles cobrem os seguintes itens do comércio internacional:



As 11 cláusulas padronizadas dos Incoterms (2020)

EXW EX WORKS

01

O vendedor/exportador fica obrigado a colocar a mercadoria à disposição do importador no local e prazo estabelecido, sem desembaraçá-la para exportação e sem se responsabilizar pelo transporte. Com isso, o importador/comprador fica responsável por todos os custos e riscos a partir da retirada da mercadoria das instalações do exportador/vendedor ou do local acordado para a retirada.

FCA FREE CARRIER — Livre no transporte

02

O exportador/vendedor tem custo e responsabilidade até o momento que entrega a mercadoria já desembaraçada aos cuidados do transportador internacional, no local acordado no país de origem.

FAS FREE ALONGSIDE SHIP - *Livre no costado do navio*

03

O exportador/vendedor finaliza com suas obrigações quando a mercadoria já desembarçada é colocada ao longo do costado do navio transportador, no cais ou em barcaças, no porto de embarque designado. A partir do carregamento da carga para o navio, os custos e riscos da mercadoria ficam sob responsabilidade do importador/comprador.

FOB FREE ON BOARD ————— *Livre a bordo*

04

O exportador/vendedor assume a responsabilidade e custo até o momento em que a mercadoria já desembarçada esteja a bordo no porto de embarque indicado. Com isso, a responsabilidade e custos do importador começam a partir da "carga a bordo", ou seja, o comprador arcará com o pagamento do frete e seguro internacional e todas as despesas advindas a partir do momento em que a mercadoria está a bordo do navio no porto de embarque.

CFR COST AND FREIGHT ————— *Custo e frete*

05

O vendedor/exportador é responsável pela carga e custos até o porto de destino, ou seja, terá de arcar e de se responsabilizar por providenciar os documentos e desembarçar a carga para exportação e entregar no porto de destino estabelecido. A responsabilidade sobre perdas e danos à mercadoria e/ou quaisquer despesas adicionais é transferida ao importador/comprador no momento em que a carga estiver a bordo do navio. Note que o exportador pagará, também, pelo frete internacional, mas não é responsável pelo seguro internacional.

CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT

Custo, seguro e frete

06

O exportador/vendedor tem as mesmas obrigações do CFR, com o adicional da contratação e pagamento do seguro internacional. Todavia, a responsabilidade sobre a mercadoria é transferida do exportador/vendedor para o importador/comprador no momento que a carga estiver a bordo do navio no porto de embarque. Assim, o vendedor é responsável pelo desembarço da mercadoria e também pela contratação e pagamento de todos os custos e frete do ponto de partida até o porto de destino. O comprador recebe a mercadoria no ponto de destino e, apenas a partir deste momento, se responsabiliza por todas as despesas associadas.

CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO

Transporte e seguro pagos até

07

A transferência sobre os riscos de perdas e danos da carga é transferida a partir do momento que a transportadora ou a pessoa designada tenha a custódia (igual no CPT), e adicionalmente arca com a contratação e pagamento do seguro internacional contra danos e riscos da mercadoria.



CPT CARRIAGE PAID TO _____**08***Transporte pago até (local de destino nomeado)*

Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FCA, o vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o local de destino combinado. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.

DAP DELIVERY AT PLACE _____ *Entregue no local***09**

Determina que o exportador/vendedor encerra suas obrigações e sua responsabilidade quando disponibiliza a mercadoria já pronta para ser descarregada do veículo que a transportou (seja de terceiros contratados pelo importador, seja de posse do próprio importador, caso o possua) no local de destino. o exportador não irá desembaraçar a mercadoria no destino, mas assume as responsabilidades sobre riscos e danos até o momento da entrega.

DPU DELIVERY AT PLACE UNLOADED**10***Entregue no local descarregado*

Determina que o exportador/vendedor encerra suas obrigações quando entrega a mercadoria desembarcada à disposição do importador/comprador no local estabelecido.

DDP DELIVERY DUTY PAID — *Entregue direitos pagos***11**

Estabelece que o exportador/vendedor entrega a mercadoria ao comprador no local de destino acordado, mas não descarregada no veículo de transporte. Todavia, assume os riscos e custos em relação ao desembaraço e formalidades alfandegárias, também, no destino.



03

Formação de preços: o papel das isenções e incentivos

Saber precificar da forma correta é crucial para o exportador. O Brasil segue uma prática mundial de incentivo às exportações, com foco na desoneração de tributos e sobre a cadeia produtiva. Todo esse esforço busca tornar o produto mais competitivo no mercado exterior. Para quem exporta, a vantagem dos incentivos é que o valor dos tributos não devem compor o preço final da mercadoria exportada.

O imposto de exportação, segundo a Constituição Brasileira, incide sobre alguns tipos de produtos: cigarros contendo fumo e tabaco, couros e peles, armas, munições, suas partes e acessórios. Para os demais artigos, o Brasil concede a aplicação de **tarifa zero** (é importante sempre se certificar com o contador).

Para precificar, é importante levar em consideração a desoneração tributária (incentivos fiscais) de acordo com cada produto e a manutenção de créditos fiscais condizente com o regime tributário da empresa, selecionar o Incoterm da negociação e consultar o contador para calcular o percentual de imposto de renda e contribuição social incidente, além dos custos que variam de acordo com o [Incoterm](#).

Sobre os impostos

Nas exportações de produtos, não há incidência de ICMS, como previsto em lei, no caso de industrializados (CF/88, artigo 155, § 2º, inciso X, “a”) e industrializados semi-elaborados e primários (Lei Complementar 87/1996, artigo 3º). Os produtos industrializados destinados à exportação também são imunes à incidência de IPI (CF/88, artigo 153, § 3º, inciso III). Outra isenção está relacionada ao PIS/PASEP e COFINS no caso de exportações de mercadorias industrializadas ou não (CF/88, artigo 149, § 2º, I).

A legislação do Simples Nacional prevê a separação de receitas entre as provenientes do mercado interno e externo, assim como a que vem de dedução, em decorrência de imunidade, dos percentuais de ICMS, IPI, PIS/PASEP e COFINS

para exportação de mercadorias.

Outra desoneração importante é a de IOF. As operações de câmbio da exportação recebem a aplicação de alíquota zero para o imposto, desde que siga a forma e os prazos estabelecidos pelo Banco Central e pelo Conselho Monetário Nacional (CMN).

Vale ressaltar que é permitido creditar o IPI nas aquisições de matérias-primas, materiais de embalagem e produtos intermediários. Dependendo do regime tributário, também é permitido creditar-se das contribuições de PIS/PASEP e Cofins. Para ICMS, é possível creditar-se nas aquisições de matérias-primas, materiais de embalagem e produtos intermediários.



Como calcular o preço para exportação?

Quando se trata da diferença entre as vendas no mercado doméstico e no exterior, para calcular o preço do produto exportado é importante separar os preços do mercado interno e do mercado externo.

Comece fazendo o seguinte cálculo:

O preço do mercado interno é a **soma de custo total, lucro e tributos**.

$$\text{Preço mercado interno} = \text{Custo Total} + \text{Lucro} + \text{Tributos}$$

O preço no mercado externo vai ser equivalente ao preço interno, descontados os tributos aplicáveis, as despesas do mercado internos (comissões de vendas, despesas financeiras, etc) e somadas as despesas de exportação, como transporte interno, embalagem especial, despachante aduaneiro, etc. Sendo assim:

$$\text{Preço do mercado externo} = \text{Preço do mercado interno} - \text{Tributos} - \text{Despesas Mercado Interno} + \text{Despesas Exportação}$$

Confira abaixo um exemplo ilustrativo de formação de preço baseada em custo:

COMPONENTES DO PREÇO NA EXPORTAÇÃO		COMPONENTES DO PREÇO NO MERCADO INTERNO	
(+) Comissão	R\$ 0,86	Preço de venda praticado no mercado interno	R\$ 15,00
(+) Embalagem	R\$ 1,50	(-) IPI	R\$ 2,10
(+) Taxas alfandegárias e registro de documentos	R\$ 1,00	(-) ICMS	R\$ 2,70
(+) Despachante aduaneiro	R\$ 3,00	(-) COFINS	R\$ 0,45
(+) Transporte e frete	R\$ 4,00	(-) PIS	R\$ 0,05
(+) Lucro desejado na exportação	R\$ 1,96	(-) Comissão de vendas	R\$ 1,50
(=) Subtotal - Componentes do Preço Exportação	R\$ 12,32	(-) Despesas de propaganda	R\$ 0,38
(=) Total final	R\$ 17,19	(-) Embalagem	R\$ 1,00
		(-) Frete no mercado interno	R\$ 0,45
		(-) Lucro no mercado interno	R\$ 1,50
		(=) Subtotal - Componentes do Preço Mercado Interno	R\$ 4,87

Fique atento!

- Observe o regime tributário.
- A inclusão de taxas de exportação varia de acordo com o Incoterm selecionado.
- Após as deduções e inclusões, o preço precisa ser convertido para moeda estrangeira com base em uma taxa de câmbio.

Até logo!

Parabéns! Você acaba de dar um passo importante na jornada de exportação. O conteúdo pode até parecer denso, cheio de termos e de regras, mas queremos que você saiba que, depois de passar e repassar por todo este ebook, você tem o que precisa para seguir em frente: informação.

Informação é a chave para que você tome as decisões sobre o seu negócio de forma objetiva, embasada e preparada para chegar cada vez mais longe. E tudo fica mais fácil quando você sabe que não está sozinho. Nós, do Agro.BR, estamos a postos para te apoiar no seu caminho.

No próximo volume da nossa trilogia, você vai compreender melhor sobre o processo de negociação internacional. Vamos continuar esta conversa? Compartilhe suas impressões sobre este ebook conosco!

Equipe Agro.BR

agrobr.org

facebook.com/**SistemaCNA**

instagram.com/**SistemaCNA**

twitter.com/**SistemaCNA**

A gestão do Agro.BR na CNA você pode contatar

pelo email: **agro.br@cna.org.br**

Tenha sempre as informações atualizadas

cnabrasil.org.br e **canaldoprodutor.tv.br**



FICHA TÉCNICA

Presidente CNA: **João Martins**

Vice-presidente de Relações Internacionais: **Gedeão Pereira**

DIRETORIA DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS CNA

Diretora: **Sueme Mori**

Coordenador de Promoção Comercial: **Rodrigo da Matta**

Assessores Técnicos: **Rita Padilla, Rosi Bandera, Camila Sande**

DIRETORIA DE MARKETING

Chefe da Comunicação: **Cecília Kobayashi**

Pesquisa e Redação: **Natália Alves, Amanda Lopes e Luana Krieger**

REDAÇÃO FINAL, EDIÇÃO E PROJETO GRÁFICO Lavanda Digital - lavandadigital.com

Equipe: **Ana Rita de Holanda, Ana Carolina Lopes, Thaís Cunha, Lais Pedrita**