



Exportar: Para micro e pequenas empresas

MARIA DE FÁTIMA G. V. SPROGIS

Especialista em Marketing e Economia Internacional. Graduada em Comércio Exterior. Professora do UNIPINHAL. Atua na área de comércio exterior a mais de 20 anos. Consultora de Comércio Exterior do Sebrae-SP desde 1997.

Numa pesquisa informal sobre exportação realizada com alguns micro-empresários, 70% disseram que nunca haviam pensado nessa hipótese e 25,5% pensaram, mas não tiveram coragem de colocar em prática, pois achavam que seria muito complicado.

Ei...acorde!!!

Nunca foi tão fácil para as MPE (micro e pequenas empresas) vender seus produtos no exterior! Alguns pequenos empresários estão acordando e percebendo as facilidades e vantagens desse mercado que, em países como a Itália, por exemplo, responde por 50% do total das exportações. Hoje, a quantidade de oportunidades no exterior é bem maior do que o número de empreendedores nacionais que as estão aproveitando.

Para superar a “barreira” de encontrar quem esteja interessado em seus produtos no exterior e como realizar as adequações necessárias aos hábitos e costumes locais, existem entidades, como o SEBRAE e o MDIC, que possuem consultorias e um enorme banco de dados para quem deseja exportar. Você encontrará desde pesquisas de mercado e listas de documentos exigidos até o roteiro de eventos para realizar a venda em outros países

Vamos dar uma de “Rádio-Relógio...Você sabia que quem exporta tem redução de impostos?

- O ICM não é cobrado para produtos industrializados ou semi-industrializados;
- O Cofins não incide sobre a receita das

exportações; e

- O IOF tem alíquota zero para operações de câmbio referentes às exportações de produtos e serviços.

Fantástico !!! Não?

Ainda tem mais... Como resultado de todo esse empenho para exportar, as empresas acabam se tornando mais competitivas no mercado interno !

Quer alguns exemplos:

Em 2003, a Boavistense, fabricante gaúcha de pirulitos, balas e gomas, teve uma receita de US\$ 6 milhões com a venda de guloseimas para a América do Norte, América Latina e África, tendo, hoje, 35% do faturamento proveniente das exportações.

O mercado de exportação segue tendências e a Natu Science, fabricante de velas ecológicas, apostou na aceitação de produtos 100% naturais e, em parceria com uma empresa francesa, a Nature & Découvertes, colocou os seus produtos no mercado francês.

Um pequeno empresário, dono de uma empresa familiar que fabrica e vende roupas e agasalhos para cães, preocupado com a queda das vendas no verão paulista, colocou um anúncio à procura de brasileiros vivendo no exterior e que estivessem dispostos a vender os seus produtos. Hoje, essa empresa, utilizando o “Exporta Fácil”, dos Correios, está exportando para o Japão, USA, Canadá e mais sete países, correspondendo a 30% do negócio, permitindo manter a produção de 2000 peças por mês, faça frio ou sol.

O Caminho das Pedras

Veja cinco entidades que podem dar orientações básicas e boas dicas para o micro e pequeno empresário ganhar dinheiro no mercado internacional:

• Correios

A maneira mais fácil de exportar atualmente é pelo “Exporta Fácil”, sistema de entrega criado pelos Correios. Podem ser exportadas mercadorias no valor de até US\$ 20.000, em pacotes de até 30 Kg, para mais de 200 países.

O Exporta Fácil reduz a burocracia ao mínimo, um único formulário serve para Recibo de Postagem, declaração para a alfândega, Conhecimento de Embarque e guia de instrução para a emissão da Declaração Simplificada de Exportação (DSE) junto ao Sistema de Comércio Exterior. As faturas pró-forma e comercial, assim como a Nota Fiscal também são exigidos na operação.

Os produtos levam de 2 a 30 dias para serem entregues e é possível, através do site dos Correios, preencher formulários, faturas e calcular preços de entrega.

Site => www.correios.com.br

• Agência de Promoção de Exportações - APEX

Órgão do governo que estimula micro, pequenas e médias empresas a exportar. Possui um programa de consórcios de empresas que desejem exportar, funcionando como um “clube de negócios”, permitindo a redução de custos, compartilhamento de despesas e ganhos em escala.

Site => www.apexbrasil.com.br

• Banco do Brasil

O Programa de Geração de Negócios Internacionais foi criado para apoiar micro, pequenas e médias empresas que queiram exportar. O programa oferece consultoria sobre o melhor caminho a seguir, ajuda a reconhecer as melhores oportunidades, treina, orienta na documentação,

calcula preços e ensina a logística. Em complementação, existe um Portal de Negócios na Internet, com dicas sobre legislação, produtos, potenciais compradores, câmbio e calendários de cursos e feiras.

Site => www.bb.com.br

• SEBRAE-SP

Presta consultoria orientando os caminhos da exportação, da análise de mercado ao fechamento do contrato. Auxiliam as empresas na participação em cooperativas e consórcios destinados à exportação e oferecem cursos em seus escritórios espalhados pelo país. No site do órgão, existe material sobre comércio exterior.

Site => www.sebraesp.com.br

• Portal do Exportador

Criado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior é um ótimo caminho para explorar o mercado internacional. O Portal tem muitas informações para quem deseja exportar.

Site => www.portaldoexportador.gov.br

Dez Passos Indicados pelo SEBRAE-SP

1. Pesquisar: verifique se a legislação permite a exportação de seu produto, se existe mercado para ele no exterior e se existem outras empresas brasileiras exportando o mesmo produto, para quais países, em que quantidade e por qual preço. Essas informações podem ser encontradas na Internet, através do ALICE-Web.

O Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet, denominado ALICE-Web, da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), foi desenvolvido com vistas a modernizar as formas de acesso e a sistemática de disseminação dos dados estatísticos das exportações e importações brasileiras.

O ALICE-Web é atualizado mensalmente, quando da divulgação da balança comercial, e tem

por base os dados obtidos a partir do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), sistema que administra o comércio exterior brasileiro. No momento, o acesso ao ALICE-Web é gratuito. Para proceder à consulta, basta clicar no módulo de pesquisa desejado.

Site => [alicesweb .desenvolvimento.gov.br](http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br)

2. Oportunidades: enquanto estuda a viabilidade de mercado, encontre quem pode comprar o seu produto. Além da consulta aos sites listados abaixo, consulte as Câmaras Comerciais e os Consulados, procure participar de feiras no Brasil e no exterior e, se possível, integrar missões comerciais para outros países.

Sites => www.portaldoexportador.gov.br / www.bb.com.br / www.braziltradenet.gov.br / www.apexbrasil.com.br / www.sebrae.com.br

3. Habilitação: a empresa, para se habilitar a exportar, necessita de um documento chamado “Registro de Exportador”, que pode ser obtido na Delegacia da Redeita Federal mais próxima ou na Secretaria de Comércio Exterior do MDIC. Site => www.receita.fazenda.gov.br

4. Venda: para efetuar a transação sua empresa pode fazer a venda diretamente ou contratar empresas especializadas em comércio exterior, como as tradings, distribuidores, corretores ou representantes. Também pode fazer parte de uma associação ou consórcio de empresas, licenciar a marca ou criar uma franquia.

5. Produto: seu produto precisa atender às normas internacionais e às exigências do comprador. Fique atento aos gostos, religião, hábitos, costumes e regras de etiqueta dos países para onde deseja exportar. Isso vale para o produto, informações no rótulo e desenho das embalagens. Podem ocorrer situações em que exigências extras são solicitadas, como por exemplo, certificados adicionais. No site do MDIC existe uma relação dos produtos sujeitos a anuências prévias na exportação, com a indicação dos órgãos que podem solucionar o problema.

Site => www.mdic.gov.br

6. Preço: a exportação exige um recálculo no preço

de seus produtos. Leve em conta para adequar o preço => seguro, embalagem, frete, despachante, custo bancário, taxas e tarifas, imposto de renda e comissão (caso haja).

7. Negociação: o principal documento para formalizar uma negociação com o exterior é denominado “Fatura Pró-Forma”, cujo modelo pode ser obtido no Banco do Brasil. É uma espécie de minuta de contrato, que também poderá ser utilizada pelo importador para a obtenção de uma eventual carta de crédito. Geralmente é preenchida em inglês, mas dependendo do país, poderá estar no idioma local.

8. Documentação: depois de aceitos todos os termos descritos na Fatura Pró-Forma, vamos à burocracia:

- Nota Fiscal => acompanha a mercadoria até o embarque. É necessária para que o exportador obtenha os incentivos fiscais da venda internacional;

- Registro de Exportação => informa todas as características da operação. Há um modelo simplificado para exportações com valor até US\$ 10.000;

- Fatura Comercial (Commercial Invoice) => serve para formalizar a transferência de propriedade da mercadoria para o comprador, para o pagamento da exportação e para a liberação da mercadoria;

- Romaneio de Embarque (Packing List) => usado para descrever os volumes e conteúdos das embalagens, para fins aduaneiros;

- Conhecimento de Embarque => emitido pela transportadora, comprova que a mercadoria embarcou no meio de transporte. Indispensável para a liberação da mercadoria no exterior;

- Certificado de Origem para Aladi e Mercosul => usado para comprovar a origem da mercadoria nas exportações para países que integram esses blocos comerciais. Com ele, sua empresa pode conseguir redução ou isenção de impostos;

- Seguro => a Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação cobre até 85% do valor do negócio contra inadimplência do importador;

- Fatura Consular => documento exigido por poucos países; e

Certificado Fitossanitário => exigido em produtos de origem animal ou vegetal.

9. Pagamento: negocie muito bem a forma de pagamento. O caminho mais comum é a Carta de Crédito, à vista ou à prazo, feita pelo importador a favor do exportador. Sua empresa pode receber antecipado ou contra a entrega, por cheque ou ordem bancária. Se o pagamento for parcelado, o importador só poderá retirar os documentos para liberar a mercadoria se assinar uma letra cambial,

que assegure o pagamento.

10. Dinheiro no Bolso: atenção máxima na hora de fechar o câmbio! O valor a receber estará condicionado às oscilações de câmbio do mercado. É necessário ter um contrato de câmbio emitido por bancos que trabalham com comércio exterior. Uma operação cambial mal conduzida pode comprometer a margem de lucro.