



Rede CIN

Rede Brasileira de Centros
Internacionais de Negócios

International Business Centers Brazilian Network

DOCUMENTOS PARA EXPORTAÇÃO



Abertura

Esta cartilha faz parte de um conjunto de materiais de apoio ao empreendedor brasileiro desenvolvido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) de orientações básicas e sugestão de ações para internacionalização. O objetivo da Cartilha, por parte da CNI, é poder contribuir com o empresário não somente para expansão de seus negócios, mas também para desenvolvimento econômico e social do Brasil.

DOCUMENTOS PARA EXPORTAÇÃO

Quando abordamos assuntos relacionados ao comércio exterior, como câmbio, Incoterms, documentação, entre outros, o primeiro pensamento nos remete à burocracia, às situações complicadas. Como em qualquer atividade, o comércio exterior tem suas peculiaridades, linguagem técnica e documentos específicos.

Ao tratar da parte documental de um processo de exportação, é imprescindível a atenção aos detalhes.

A maioria dos documentos apenas replica as informações dos dois documentos de base:

- Pro Forma Invoice;
- Commercial Invoice.

Ou seja, se preenchermos corretamente esses primeiros documentos, reduziremos, imensamente, as chances de problemas em todas as fases do processo.

Para melhor compreensão, distribuímos os documentos de exportação, levando em consideração as fases do processo conforme a seguir:



FASE I: NEGOCIAÇÃO

Pro Forma Invoice: é onde tudo começa! Não há exigência de padrão para o layout deste documento; as exigências se referem ao seu conteúdo.

Imagine esse documento como uma proposta inicial, um orçamento enviado ao seu cliente. É indispensável que constem informações da empresa, características do produto ofertado (NCM ou SH, descrição), embalagem, peso, dimensão, cidade/país de origem e destino, forma de transporte, Incoterm, forma de pagamento, custos contemplados (transporte, seguro, certificados, comissões etc.), validade do documento e assinatura.

Esse documento é elaborado pelo exportador e sua importância deve ser levada em consideração, pois, em negociação cujo pagamento venha a ocorrer anterior ao embarque, ele pode servir de instrumento para o fechamento do câmbio.

Feita as devidas negociações e ajustes, é dado o aceite na proposta passando a documentação da segunda fase.

FASE II: INSTRUÇÃO DE DESPACHO

Commercial Invoice: este documento acompanhará a carga e servirá de instrução ao despacho aduaneiro, embarque da carga, emissão de apólice de seguro, desembaraço da carga no destino, fechamento de câmbio. Repete as informações da *Pro Forma Invoice*, obviamente com seus devidos ajustes e são acrescentados dados bancários, marcação dos volumes, dados de transporte, entre outros. Também não há uma regra para o *layout* e é elaborado pelo exportador. É sempre importante consultar seu importador quanto às exigências da legislação de seu país, para que a *Commercial Invoice* atenda aos requisitos necessários para a nacionalização da carga.

O documento deve conter uma numeração, definida pelo próprio exportador, e deve estar obrigatoriamente assinada e carimbada por este. A assinatura do importador no documento, embora não seja obrigatória, representa o reconhecimento e a concordância do mesmo com os seus termos, o que é recomendável como segurança ao exportador.

Nota Fiscal de Exportação: documento exigido em território brasileiro que acompanha a carga até a zona primária e serve para a elaboração do despacho aduaneiro de exportação e a obtenção de créditos tributários. É um documento emitido pelo exportador e expresso em reais. Essa nota deve trazer os mesmos produtos listados na *Commercial Invoice* com valores convertidos pela *Ptax** do dia.

Packing List: no transporte de mercadorias no mercado interno, este documento é chamado de Romaneio de Carga e nada mais é do que um descritivo detalhado, com informações de cubagem, peso líquido e bruto, da mercadoria que será transportada. É emitido pelo exportador e deve estar em inglês. Ela facilita a fiscalização na aduana e, ao importador, a conferência das mercadorias recebidas.

CTRC: é o conhecimento de transporte rodoviário, emitido pelo transportador. Ele comprova a saída do produto de seu local de origem e declara o responsável pela fabricação do produto e o responsável pelo pagamento daquele frete.

*Ptax é uma taxa de câmbio média praticada no mercado interbancário, calculada durante o dia pelo Banco Central do Brasil.

Fonte: Banco Central do Brasil.

Certificado de Origem Preferencial: emitido por instituição autorizada, como as Federações de Indústria estaduais, por solicitação do exportador, e serve para a obtenção, por parte do importador, de preferências tarifárias, no momento do desembaraço da carga no destino. O documento é emitido em inglês, espanhol ou português.

Certificado ou Apólice de Seguro de Transporte: conforme o Incoterm da negociação. Nesse caso, é recomendado e importante que contate uma seguradora especializada em seguro de carga ANTES dos procedimentos de despacho e do embarque da carga. O certificado é emitido pela seguradora.

Outros Certificados: conforme o produto negociado, o país de destino e a exigência do próprio importador, podem ser solicitados outros tipos de certificados, por exemplo: certificado halal (alimentos-padrão islâmico), certificado kosher (alimentos-padrão judaico), certificado de inspeção de fabricação ou de conformidade etc. Na fase de negociação, questione seu importador quanto a qualquer documentação exigida pelo seu país, pois tais documentos impactam no momento do desembaraço da carga no destino. Conforme o tipo de documento solicitado, ele deverá ser emitido por entidade específica e em idioma específico.



FASE III: EMBARQUE

Conhecimento de Embarque: emitido pelo transportador internacional, este documento, também conhecido como *Bill of Lading*, comprova o embarque da mercadoria. É emitido em inglês e assinado pelo transportador. Sua versão original só é liberada após o pagamento do frete e de taxas. Em alguns casos, a cópia do conhecimento de embarque já é suficiente para a liberação de pagamentos. Em outros casos, somente o original. Junto à *Commercial Invoice* e ao *Packing List*, esse documento acompanha a carga até o destino.

RE – Registro de Exportação: é um documento eletrônico preenchido no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex). É preenchido pelo próprio exportador ou por seu representante legal ou despachante aduaneiro. Sua função é registrar a operação de exportação.

DE – Declaração de Exportação: a DE inicia o despacho de exportação, ou seja, inicia o procedimento aduaneiro para o desembaraço da carga para exportação. Na formulação da DE, o Siscomex aproveitará os dados e as informações do RE. A DE é elaborada pelo despachante aduaneiro.

Certificado Fitossanitário: é necessário para produtos de origem animal e vegetal. É emitido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). Sempre consulte o seu importador sobre a exigência desse documento.

Certificado de Inspeção: em geral, tal documento é exigido quando o exportador e o importador ainda não têm um histórico de operações, quando é uma mercadoria de alto valor e/ou quando é uma mercadoria com requisitos muito particulares.

Enfim, trata-se tão somente de atestar que a carga que está sendo estufada no *container* e está em conformidade com o que foi aprovado pelo importador.

A empresa certificadora e contratada pelo importador é quem acompanha todo o processo de estufagem até a lacração do *container*.

Exigências Particulares: a exemplo do que foi comentando anteriormente, há exigências muito particulares, às vezes em termos de produto e às vezes em termos do país de destino. O Conselho Nacional dos Carregadores de Angola (CNCA), por exemplo, emite certificados que são exigidos somente para cargas com destino a esse país africano.



FASE IV: FECHAMENTO

Averbação de Embarque: comprova a saída da mercadoria do território brasileiro. É uma declaração dada pelo transportador internacional e incluída na Declaração de Exportação.

Contrato de Câmbio: documento emitido pela instituição financeira que processará o câmbio. Ele traz as informações da exportação que gerou o recebimento das divisas, a taxa cambial negociada e o montante em moeda estrangeira e sua equivalência em moeda nacional. Deve ser anexada à nota fiscal de exportação, o conhecimento de embarque, o RE, a DE, a *Commercial Invoice*, todos encaminhados à contabilidade para fechamento fiscal da operação.

Memorando de Exportação: já ouviu falar em venda no mercado interno com fim de exportação? Isso acontece quando se vende a mercadoria para uma *trading*, ou comercial exportadora brasileira. É a chamada exportação indireta.

Para que a sua empresa seja beneficiária dos incentivos fiscais previstos em lei para incentivo às exportações, é indispensável que, após a averbação do embarque,

a empresa que comprou e exportou os seus produtos forneça uma declaração atestando a efetiva exportação da mesma.

O memorando de exportação é emitido pelo exportador e comprova a saída da mercadoria

Nessa modalidade de exportação, sua venda foi feita no mercado interno, ou seja, você foi o fabricante e não o exportador. A empresa comercial que comprou a carga ocupou a figura de exportador, assim você não terá acesso aos documentos de despacho, descritos na fase III, e à averbação de embarque da fase IV.

do Brasil. Este deve ser encaminhado junto à NF de venda no mercado interno com fins de exportação para a sua contabilidade.

Este documento é a sua proteção junto ao Fisco.

Existem outros documentos que podem ser necessários a depender da negociação realizada com o importador e do meio de pagamento selecionado, como Carta de Crédito, Borderô, Apólice de Seguro, entre outros.



 [cnibrasil](#)  [cni_br](#)  [cnibr](#)  [/cniweb](#)



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

