

Exportação para o microempreendedor individual

 indústria
global



Apresentação

Em 2009, o Brasil passou a ter uma legislação que promoveu a formalização de milhares de micronegócios. Esta legislação trouxe muitas facilidades e isenções em relação ao cumprimento de obrigações acessórias e ao processo de abertura de empresa.

A maioria das iniciativas era de trabalhadores que perderam os seus empregos e decidiram usar as verbas rescisórias na abertura do próprio negócio, ou de famílias que trabalhavam em casa, fazendo peças de vestuário, bolos, artesanato, entre outros. Enfim, podem ser diversas as circunstâncias que levam à abertura de um pequeno negócio.

Apesar dessas atividades gerarem renda e emprego – todos concordavam que se tratava de negócios –, não possuíam acesso a uma série de facilidades por estarem na informalidade. Uma realidade que impedia a obtenção de crédito e a contratação de um colaborador com todos os seus direitos legais, além de inviabilizar a opção de cartão de crédito para os clientes.

Com a chegada do respaldo legal, que passou a enxergar e reconhecer esses negócios, os empreendedores de microempresas puderam regularizar suas atividades e ter acesso aos programas de apoio ao seu desenvolvimento e fortalecimento.

Os benefícios não pararam por aí. Operar no comércio exterior também passou a fazer parte das possibilidades dos microempreendedores individuais.

E, para incentivar e contribuir com o acesso dos micronegócios ao mercado externo, este conteúdo foi elaborado no âmbito do Convênio Indústria Global, da Confederação Nacional da Indústria (CNI) com o Sebrae. Nele, apresentamos respostas para as principais dúvidas sobre os aspectos que permeiam a atividade de exportação para o MEI.



1. O que é um microempreendedor individual?

A legislação do MEI (microempreendedor individual) entrou em vigor em 1º de julho de 2009 e trouxe simplificações que permitiram a formalização dos pequenos negócios. Para se enquadrar como tal é preciso cumprir requisitos, tais como:

- a) Não ser sócio, administrador ou titular de outra empresa;
- b) Contratar no máximo um empregado, que receba até um salário mínimo ou o piso da categoria;
- c) Que se limite ao faturamento máximo (anual) permitido;
- d) Que exerça uma das atividades previstas no Anexo XI, da Resolução CGNS nº 140, de 2018.



2. Qual o faturamento permitido para o microempreendedor individual?

O MEI tem um limite anual de faturamento de R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais).

Para aqueles que se formalizarem durante o ano em curso, o limite de faturamento será proporcional aos meses restantes do ano. Por exemplo, se a formalização se deu no mês de outubro, o limite de faturamento será de R\$ 20.250,00 (3 meses x R\$ 6.750,00).



LIMITE ANUAL
81 MIL REAIS

3. O microempreendedor individual pode exportar?

Sim, o microempreendedor individual pode operar no comércio exterior, tanto com exportação, quanto com importação.



4. Quais atividades são permitidas para o microempreendedor individual?

Há uma infinidade de ocupações permitidas para o enquadramento como MEI.

A lista completa está disponível no endereço:
<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/quero-ser-mei/atividades-permitidas>.

Algumas dessas atividades se destacam quando falamos de exportação:



Artesãos



Fabricantes de calçados, bolsas, roupas e fios



Ourives



Tecelão





5. Considerando que o MEI realize exportações, isto permite alguma ampliação do seu limite de faturamento?

Ou mantém-se o teto de R\$ 81.000,00?

Não há ampliação no limite de faturamento, independentemente de a comercialização ser destinada ao mercado interno ou externo.

Por isso, é importante observar e controlar essas receitas. O desenquadramento pode ocorrer quando as vendas ultrapassarem o valor anual permitido para o regime.



6. O que é o Radar?

O Radar é uma ferramenta onde são realizados os registros das atividades internacionais de uma empresa. De uma forma ampla, todas as empresas que desejam realizar operações de importação ou exportação precisam se habilitar nesta ferramenta. A habilitação é feita por meio do certificado digital do responsável legal da empresa.

Quanto a obrigatoriedade de habilitação no Radar, existem algumas exceções e uma delas é **especialmente relevante** para o **microempreendedor individual**. Se as mercadorias forem despachadas por meio de empresas de entrega expressa internacional (Exporta Fácil do Correios, DHL, etc.), o exportador não precisa estar habilitado no Radar. E esta forma de envio é a mais prática e menos custosa para o MEI.



7. Para exportar, o microempreendedor precisa se Habilitar no Radar?

No capítulo III, Art. 19 da Instrução Normativa RFB, de 27 de outubro de 2020, está expresso que as operações realizadas por intermédio da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, ou de empresas de *Courrier Internacional* (como DHL, Fedex etc.)¹, estão dispensadas de Habilitação de Radar.

Em razão do próprio limite de faturamento anual permitido ao MEI e de sua capacidade produtiva, as operações de exportação costumam ser realizadas por meio de entrega expressa, assim **não há exigência** de cadastramento no Radar.

¹ A citação às empresas Correios, DHL, Fedex, ou aos produtos que se refiram ao transporte expresso internacional, tem caráter educacional e não faz referência a qualquer indicação para contratação dos mesmos.



8. Quais documentos são necessários para o MEI formalizar sua exportação?

Os documentos fundamentais, solicitados pela empresa de courier, são a nota fiscal e Commercial Invoice (Fatura Comercial).

9. Como o microempreendedor pode enviar os produtos para o exterior?

As empresas de remessa expressa, também chamadas de *Couriers*, são as grandes aliadas do MEI no transporte das exportações e na formalização da operação.

Essas empresas, além de se encarregarem de **transportar as mercadorias**, realizam o **despacho de exportação**, que é um conjunto de procedimentos aduaneiros a serem cumpridos para a obtenção da autorização de embarque da mercadoria rumo ao exterior.





10. O que é a Declaração Única de Exportação (DU-E)?

A Declaração Única de Exportação (DU-E) é um documento eletrônico que contém todas as informações a respeito da exportação, tais como a descrição e quantidade da mercadoria, o destino, o valor, os dados do exportador e do importador, entre outros.

Este documento é elaborado com base na nota fiscal e na Fatura Comercial (Invoice). Com ele, o processo de despacho de exportação é iniciado.



11. Quem elabora a Declaração Única de Exportação (DU-E)?

Quando a exportação é realizada por empresa habilitada no Radar, a DU-E pode ser elaborada pela própria empresa ou pelo despachante aduaneiro que ela designar.

Em situações de exportações realizadas por meio de *Couriers*, estas empresas de transporte se encarregam de elaborar o documento. Isto facilita o processo para o empreendedor, uma vez que o desobriga de se cadastrar no Radar.

O envio por *courier* também reduz o custo com o despacho de exportação, uma vez que não será necessária a contratação um despachante aduaneiro.



12. Como o microempreendedor pode receber por suas exportações?

Antes de falarmos sobre como receber pelas exportações, vamos falar sobre como não receber!

O Banco Central do Brasil (Bacen) é o órgão que regula os assuntos cambiais. Por isso, é sempre importante estar atento as suas divulgações para acompanhar as alterações ou proibições nas operações em moeda estrangeira.

O Bacen aceita várias formas de se receber pelas exportações, mas **não é permitido o recebimento em espécie**. No Brasil não se pode transacionar com uma moeda que não seja o Real. Isto só pode ser feito por meio de uma instituição financeira, e o dinheiro deve obrigatoriamente passar por uma dessas instituições.

Algumas formas de recebimento de exportações são:

- Cartão de crédito internacional;
- Vale postal internacional;
- Por meio de empresas facilitadoras de pagamentos internacionais, como Pay Pal², por exemplo.
- Recebimento dos créditos em uma conta corrente mantida no exterior pelo empreendedor (não é obrigatório trazer o dinheiro para o Brasil, ele pode ser declarado e mantido em banco no exterior);
- Ordens de pagamento enviadas para a conta da empresa em instituições financeiras, como bancos e casas de câmbio.

Estas duas últimas opções podem não ser viáveis financeiramente ao MEI quando o valor da operação for pequeno, pois ambas possuem custos operacionais significativos, bem como seus processos são mais burocráticos.

² A citação à empresa Pay Pal tem caráter educacional e não faz referência a qualquer indicação para contratação de seus serviços.

13. Qual a melhor forma de receber pelas exportações?

Esta pergunta não tem uma resposta única.

Existem muitas empresas que atuam como facilitadoras de pagamentos internacionais e cada uma delas possui suas taxas, tanto de serviço quanto cambiais (lembre-se que é necessário converter a moeda estrangeira para o Real: a venda ocorre em dólar ou euro, mas o recebimento em Real). As taxas podem variar conforme a moeda negociada (dólar, euro), com o prazo para a conclusão da transação.

O melhor a ser feito é se preparar para exportar, pesquisando antecipadamente os custos e o funcionamento dessas operações, contratando aquela que for mais adequada ao seu negócio e a que facilita a compra.



14. Como funciona a tributação na exportação dos microempreendedores individuais?

O MEI tem recolhimento mensal com valor fixo, cujo pagamento é feito em uma única guia e não tem relação com a renda bruta auferida.

Assim, independentemente do valor exportado, ou da venda realizada no mercado interno, não haverá aumento na contribuição mensal. O empreendedor continuará pagando o mesmo valor.

A exportação não modifica a forma de emitir a nota fiscal e não exige contribuição extra.





15. Como o microempreendedor pode promover os seus produtos no exterior?

O MEI pode divulgar seus produtos no exterior por meio de portais de negócios, patrocinando blogs, sites ou até mesmo contando com influenciadores digitais no exterior.

As mídias digitais têm papel fundamental no acesso ao mercado externo. Lembre-se de fazer as publicações em inglês ou espanhol (conforme o mercado de interesse) e se conectar com as pessoas no país.

Algumas outras formas de divulgar o produto no exterior é com a participação em fóruns, reuniões setoriais, feiras, rodadas de negócios, além de realizar abordagens diretas para obter uma lista de potenciais importadores, ou mesmo pelas mídias sociais.



16. Preciso registrar minha marca no exterior?

Este assunto tem igual importância para uma grande empresa, uma multinacional e para o MEI.

Os produtos são representados por suas marcas, por aquela composição de imagens e textos que indicam uma história e promovem lembranças nos consumidores.

Sua marca é o seu grande tesouro. Portanto, é recomendável registrá-la tanto no Brasil quanto no exterior.

Vale destacar que este item não é obrigatório para vender no Brasil ou no exterior. No entanto, podem ocorrer problemas caso já exista a mesma marca registrada por outro titular, ou alguém pode propositalmente registrá-la. As consequências vão desde a exigência de mudança da marca até o pedido de indenização.

No Brasil, o processo de registro é simples e feito diretamente no INPI. Já para o exterior, o melhor é contar com o auxílio de uma assessoria especializada no assunto.

17. Quais cuidados são necessários ao enviar um produto para o exterior?

Vamos listar alguns pontos de atenção para o envio de produtos ao exterior, bem como dicas para facilitar e tornar mais segura a operação:

- O grau de problemas que podem ocorrer em geral está associado ao país de destino (por exemplo: com regras comerciais e legais não tão claras) e ao tipo de produto (produtos de consumo humano e animal);
- Consulte seu importador quanto à necessidade de envio de documentos específicos exigidos pela aduana do país dele;
- Consulte seu importador quanto às eventuais necessidades de adaptação do produto;
- Não adicione brindes, ou peças extras que não estejam declaradas na documentação de exportação, isto pode causar sérios problemas ao importador caso haja uma eventual inspeção na carga;
- Nas primeiras operações, peça ajuda para a Federação de Indústrias de seu estado, ou à Confederação Nacional da Indústria. Converse com quem já tem experiência e realize o processo com mais segurança;
- Seja pontual com o envio da mercadoria e sempre mantenha o importador informado de seu rastreamento;
- Registre, por escrito, todos os parâmetros combinados para a operação;
- Planeje a internacionalização da sua empresa. Pesquise com antecedência as formas de recebimento, contate as instituições e saiba os custos e prazos. Entenda antecipadamente as operações com as empresas de remessa expressa, se informe sobre as limitações de peso, tipo de embalagem, custos, prazos de envios;
- Promova adequações em suas mídias digitais (sites, redes sociais, e-commerce), traduzindo profissionalmente as informações, e facilite o acesso à compra e ao contato;
- Não se esqueça da LGPD. Certifique-se de que suas ferramentas estão adequadas.
- Crie fóruns de discussão e de apoio com outros microempreendedores, a fim de trocar experiências e buscar caminhos conjuntos para o desenvolvimento internacional de todos.



18. Referências e recomendações de leitura

- Regulamento Aduaneiro: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm
- Informativo Correios Exporta Fácil:
https://www.correios.com.br/enviar-e-receber/exportacao/exportacao/pdf/ebook_exportacao_20191.pdf
- Simulador do Exporta Fácil do Correios:
<https://efi.correios.com.br/app/simulaPrecoPrazoInternacional/index.php>
- DHL (cotação): <https://www.dhl.com/br-pt/home/obter-uma-cotacao.html>
- Fedex: <https://www.fedex.com/pt-br/home.html>
- INPI: Manual de marcas
http://manualdemarcas.inpi.gov.br/projects/manual/wiki/03_Como_formular_pedido_de_registro_ou_peticao_de_marca





Rede CIN
Rede Brasileira de Centros
Internacionais de Negócios



Confederação Nacional da Indústria
PELO FUTURO DA INDÚSTRIA



Conteúdo desenvolvido por VLSUL Projetos e Negócios, tendo como base consulta a especialistas e referências bibliográficas.