

Uma boa forma de expandir os negócios e fazer a rentabilidade de uma empresa aumentar é diversificar o destino das vendas, não só no mercado interno, mas também no externo.

**Investir na exportação pode ser um dos caminhos para isso**, no entanto, é preciso se atentar para os custos que essa guinada nos negócios pode gerar, como o pagamento do **imposto de exportação (IE)**. É importante que, antes que qualquer decisão seja tomada, o controller da empresa faça um levantamento do custo-benefício que envolve o processo de venda para o exterior. Assim, é possível embarcar nessa jornada tendo a certeza que o negócio só tem a ganhar.

E se a sua empresa já faz transações comerciais internacionais, é preciso ainda mais atenção, pois você pode estar sendo levado pela maré sem perceber que pode se afogar a qualquer momento. Como toda questão burocrática no Brasil, as regras de exportação também mudam com frequência, inclusive o imposto sobre a exportação. Então, é preciso fazer uma revisão constante dos valores e processos para avaliar se ainda é vantajoso enviar um produto para o mercado externo.

Venha com a gente e entenda como funciona o imposto incidente na exportação e como preparar sua empresa para essa nova atividade!



O que você vai encontrar neste artigo:

[Como funciona o imposto de exportação](#)

[Imposto sobre exportação](#)

[Base de cálculo do IE](#)

[Alíquotas sobre o imposto de exportação](#)

[Produtos sujeitos ao imposto sobre exportação](#)

[Conclusão](#)

## Como funciona o imposto de exportação

Expandir as vendas e ganhar novos mercados é importante e, em tempos de economia instável no Brasil, é uma ótima alternativa para manter o fluxo de caixa sob controle. Porém, como dissemos, é preciso pesar os prós e contras dessa nova modalidade de negócio. **O primeiro ponto aqui é conhecer a legislação que rege o comércio internacional de mercadorias.**

A Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e

Serviços, consolidou na Portaria SECEX nº 23, de 12 de julho de 2011 todas as normas sobre o tratamento administrativo das importações e exportações e sobre o regime especial de drawback. São 280 páginas que os profissionais responsáveis pelo financeiro e pela contabilidade precisam ter em mãos para entrar com segurança no comércio internacional.

Mas além de conhecer normas e procedimentos, é preciso também fazer algumas contas para saber se realmente vai valer a pena vender para fora das fronteiras. Um dos itens imprescindíveis nesta conta é o **imposto de exportação**. É isso mesmo, além de todos os tributos já pagos normalmente, como ICMS, IPI e COFINS, ainda é preciso pagar ao governo para mandar seus produtos para outro país.

Aliás, como está o controle do pagamento dos impostos da sua empresa? A área responsável sabe exatamente o que está sendo gasto com os tributos ou eles estão sendo incorporados no custo final aleatoriamente? **Perder de vista os valores pagos ao governo pode gerar uma baita dor de cabeça, até porque, bem sabemos, as questões tributárias no país são bastante complexas.** Já pensou que você pode estar sendo bitributado? Ou mesmo sonogando algo que nem passa pelas suas contas? Para não correr mais riscos, que tal passar a limpo quais tributos são devidos pelo seu negócio? Baixe o nosso infográfico Raio X dos Impostos na sua Empresa e fique tranquilo para seguir em frente!



## Imposto sobre exportação

O imposto incidente na exportação é um imposto federal normatizado pelo Decreto-Lei 1.578, de 11 de outubro de 1977. Ele recai sobre qualquer mercadoria nacional ou nacionalizada — mercadoria estrangeira importada a título definitivo — destinada ao exterior. O fato gerador do IE é a saída da mercadoria do país, mas para efeito de cálculo do valor a ser pago, a data em que ele é contabilizado é a do Registro de Exportação (RE) no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex).



Seu prazo de pagamento é de até 15 dias, contados a partir da data do registro da declaração para despacho aduaneiro. Depois de pagar o imposto, é preciso que o exportador apresente o comprovante (Darf), juntamente com os documentos que instruem o despacho, ao responsável pelo transporte. Sem isso, o embarque da mercadoria ou o traslado pela fronteira não é autorizado.

Assim como qualquer outro tributo, além de entrar na conta da burocracia interna — profissional especializado para comandar a operação, tempo para emitir e acompanhar o RE,

entre outros —, é preciso que os valores dispensados com o imposto de exportação estejam presentes no planejamento orçamentário e nas previsões de faturamento e rendimento.

**Dessa forma, previne-se o risco do famoso “pagar para trabalhar” ou, neste caso, “pagar para exportar”.**

## Base de cálculo do IE

Como falamos, é essencial saber quanto se vai pagar pelos impostos, principalmente porque o valor interfere diretamente no preço de uma mercadoria, afetando o faturamento de um negócio. A base de cálculo do IE é definida utilizando-se como referência o preço normal que a mercadoria, ou um similar, alcançaria em uma venda em condições de livre concorrência no mercado internacional.

Entende-se por preço normal o valor do produto na local de embarque, que é aquele que consta no campo 18b - “Preço total no local de embarque”, do Registro de Exportação do Siscomex. No caso do RE feito no Sistema Novoex (o novo Siscomex Exportação WEB), é o valor constante do campo “Preço total no local de embarque”, na aba “4. Dados da Mercadoria”.

Ainda em relação ao valor, é importante ficar atento quando for necessário determinar o valor em reais da base de cálculo do imposto. Para esta etapa é necessário usar a taxa de câmbio disponível no Sistema do Banco Central (Sisbacen), transação PTAX800, opção 5, relativa ao dia útil imediatamente anterior ao da ocorrência do fato gerador do imposto.

Qualquer dúvida em relação ao valor das mercadorias pode ser resolvida junto à Câmara de Comércio Exterior (Camex). Em 2001, o Poder Executivo, mediante ato da Camex, expediu normas que regulamentam esses valores, garantindo que os produtos brasileiros consigam ser competitivos no mercado externo e ainda tragam receita para o país. Via de regra, o preço de venda de um produto exportado não pode ser inferior ao seu custo de aquisição ou produção, acrescido dos impostos e das contribuições incidentes e de margem de lucro de 15% sobre a soma dos custos.

## Alíquotas sobre o imposto de exportação

Depois de definir o valor da base de cálculo, chega o momento de verificar qual é a alíquota sobre o imposto de exportação. De forma geral, ela é de 30% sobre a base de cálculo. Porém, como no Brasil toda regra tem sua exceção, há vários produtos que tem alíquota reduzida ou isenta. Essas variações, no entanto, precisam estar definidas em lei.

O Poder Executivo pode, para atender os objetivos da política cambial e do comércio exterior,

diminuir ou aumentar uma alíquota, desde que, em caso de elevação, o percentual não seja superior a cinco vezes os 30% da regra geral. Ou seja, nenhuma alíquota pode ultrapassar os 150% sobre a base de cálculo.

## Produtos sujeitos ao imposto sobre exportação

Como falamos ao longo do artigo, há várias regras que precisam ser seguidas para se exportar uma mercadoria. No Capítulo 4 e nos anexos da Portaria SECEX nº 23 estão listadas todas as informações necessárias para o tratamento administrativo das exportações. Nela, você encontra as mercadorias sujeitas aos procedimentos especiais administrados pela SECEX, às normas específicas de padronização, ao imposto de exportação ou que tenham a exportação contingenciada ou suspensa, em virtude da legislação ou em decorrência de compromissos internacionais assumidos pelo Brasil.

Falando especificamente do imposto incidente sobre a exportação, consta na portaria, quando for o caso, as alíquotas correspondentes para cada tipo de mercadoria, seja in natura, como peles e couros, seja industrializada, como armas e munições. Entre elas, podemos destacar:

Couros e peles - 9%;

Cigarros contendo fumo (tabaco) - 150%, quando destinados à América do Sul e Central, inclusive Caribe;

Armas e munições - 150%, quando destinados a países da América do Sul (exceto Argentina, Chile e Equador) e Caribe;

Leite e creme de leite, concentrados ou adicionados de açúcar ou de outros edulcorantes - até 100%.

Além disso, o Brasil tem uma enorme gama de produtos oferecidos ao mercado externo que possuem tarifa zero, como o açúcar refinado, o mel e o álcool etílico. No caso desses três exemplos, a produção brasileira é bem grande, o que acaba gerando um excedente, pois não há consumo ou uma demanda suficiente dentro do país. Ao isentar os produtores do imposto de exportação, o governo incentiva a venda para o exterior, gerando renda interna, pois há a manutenção da produção e dos empregos, o que acaba sendo positivo.



## Conclusão

Levando em consideração os períodos de instabilidade e a política cambial brasileira, trabalhar com a exportação de mercadorias pode ser, sim, bastante vantajoso. Porém, não se pode cair na ilusão de que basta colocar um produto na caixa e despachar via Fedex —

empresa norte-americana similar aos Correios, que faz entregas no mundo todo. É preciso planejamento e uma dedicação especial dos controllers, pois são eles que vão apontar se o custo-benefício dessa empreitada valerá a pena.

Esperamos que este artigo tenha sido útil para você pensar tanto na expansão dos seus negócios quanto no que vem fazendo atualmente, se já atua no ramo de exportação. Ter todas as informações da sua empresa na ponta do lápis é uma das formas de garantir que ela tenha uma vida longa e próspera. Se ficou alguma dúvida sobre o assunto ou se quiser compartilhar a sua experiência com a gente, fique à vontade! Todo conhecimento é bem-vindo e uma boa troca de ideias pode ser enriquecedora para todo mundo.

E, claro, continue acompanhando nossas publicações aqui no blog. Toda semana disponibilizamos artigos que falam sobre planejamento, orçamento e gestão. Junto a isso, publicamos mensalmente materiais gratuitos para download, como guias, modelos de planilhas e infográficos. Para receber esses conteúdos por e-mail, cadastre-se em nossa newsletter. E aproveite para nos adicionar nas redes sociais e ficar por dentro de tudo que acontece por aqui!

---

*Também publicado em Medium.*