

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

HUMBERTO TONANI TOSTA

ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA
BETA IMPORTAÇÕES

FLORIANÓPOLIS
2007

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

HUMBERTO TONANI TOSTA

ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA
BETA IMPORTAÇÕES

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à disciplina estágio supervisionado – CAD5236, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.

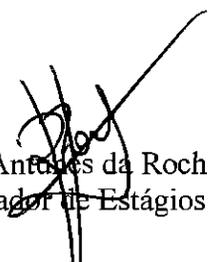
Professor Orientador: Alexandre Marino Costa,
Dr.

FLORIANÓPOLIS
2007

HUMBERTO TONANI TOSTA

ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA
BETA IMPORTAÇÕES

Este Trabalho de Conclusão de Estágio foi julgado adequado e aprovado em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, em 23 de novembro de 2007.



Prof. Rudimar Antunes da Rocha, Dr.
Coordenador de Estágios

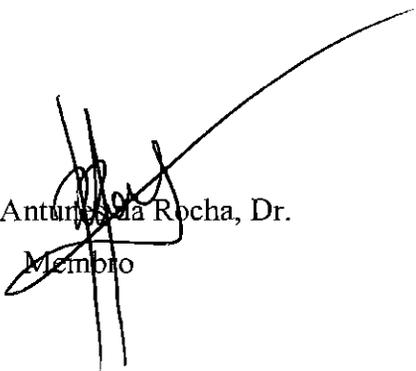
Apresentado à Banca Examinadora integrada pelos professores:



Alexandre Marino Costa, Dr.
Orientador



Andressa Sasaki Vasques Pacheco, Msc.
Membro



Rudimar Antunes da Rocha, Dr.
Membro

Aos meus pais, José e Ana, pessoas as
quais admiro, respeito profundamente
e me espelho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a DEUS pela vida maravilhosa que tem me proporcionado.

Aos meus pais, José e Ana, por estarem sempre ao meu lado, me apoiando, me incentivando e me confortando nos momentos difíceis.

A minha namorada, Kelly, pelo apoio, companheirismo e amor, que me fortaleceu e fez com que eu superasse as dificuldades, permitindo assim, que mais este objetivo fosse alcançado. Kelly EU TE AMO.

Ao professor Marino pela orientação e tempo dedicado para me auxiliar na resolução deste trabalho.

Ao meu irmão Henrique que na medida do possível tentou me auxiliar na busca por informações pertinentes ao trabalho.

A toda a minha família.

Agradeço também a todos meus amigos pelos momentos de descontração, pelos momentos de trabalho árduo, às vezes varando a madrugada, e a todos colegas que percorreram comigo esta jornada em busca do objetivo comum: tornar-se um Administrador.

Agradeço ao Proprietário e a Auxiliar administrativo/financeiro da empresa, na qual este estudo fora realizado, pelas informações fornecidas e pela disponibilidade em me receber.

A Directa Automação, na pessoa de meu chefe Glaycon, por ter permitido que eu me ausentasse da empresa por alguns dias para finalizar este trabalho.

Por fim, quero agradecer a todas as pessoas que fizeram ou fazem parte da minha vida, pois com certeza, aprendi muito com todos vocês.

*A verdadeira mudança não está em aceitar idéias novas,
mas em escapar das antigas.*

John Maynard Keynes

RESUMO

TOSTA, Humberto Tonani. **Análise do processo de importação**: um estudo de caso na empresa Beta Importações. 82 f. Trabalho de Conclusão de Estágio – (Graduação em Administração). Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

A análise do processo de importação apresenta-se como uma importante ferramenta no auxílio à avaliação de desempenho global do processo. Este é o estudo de caso realizado na empresa Beta Importações de Florianópolis. Como objetivo norteador do mesmo, teve-se analisar o processo de importação de mercadorias da empresa Beta Importações. Quanto à metodologia aplicada este estudo caracteriza-se como teórico-empírico, qualitativo, exploratório, descritivo e aplicado. Já quanto aos meios utilizados, classifica-se como: bibliográfico, documental, pesquisa de campo e estudo de caso. A coleta de dados realizou-se por meio de pesquisa documental e de maneira mais intensa, entrevistas semi-estruturadas. A análise de dados foi feita por meio do estabelecimento de relações, análise de conteúdo do discurso das informações obtidas nas entrevistas, análise documental dos materiais coletados e correlacionando estas com a teoria. Como resultado deste estudo obteve-se a formalização dos processos, por meio de fluxogramas e foram identificados os fatores que na percepção de seus colaboradores, influenciam como limitadores ou facilitadores a realização de suas atividades. Como meio para a proposição de melhorias no processo de importação, foi realizado um plano de ações e um estudo da viabilidade para que tais sugestões sejam implementadas. Assim sendo, verificou-se com este estudo a importância do mapeamento dos processos de importação, com intuito de facilitar a identificação de pontos a serem trabalhados e possibilitar em um processo mais ágil e dinâmico que possibilite a empresa alcançar atender com maestria seus clientes.

Palavras-chave: Comércio Exterior. Processo. Importação.

ABSTRACT

TOSTA, Humberto Tonani. **Importation process analysis**: a case study at Beta Importations. 82 f. Internship Conclusion Work – (Graduation in Administration). Administration Course, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

The importation process analysis is presented as an important tool that helps the evaluation of the process global performance. This case study was carried through in the company Beta Importation from Florianópolis. As the main objective of this study, it was to analyze the importation of merchandises process of the company Beta Importation. About the applied methodology this study is characterized as theoretician-empiricist, qualitative, exploratory, descriptive and applied. And about the used ways, it is classified as: bibliographical, documentary, field research and study of case. The data collection were fulfilled by documentary research and in more intense way, half-structuralized interviews. The data analysis was made by the establishment of relations, analysis of the speech content on the information gotten in the interviews, documentary analysis of the collected materials and correlating these with the theory. As result of this study it was got the formalization of the processes, by flowcharts and it had been identified the factors that in the perception of its collaborators, influence as limiter or facilitator for the accomplishment of its activities. As a way for the proposal of improvements in the importation process, it was carried through a plan of action and a study of the viability so that such suggestions were implemented. So, the importance of mapping the importation processes was verified with this study, with the intention to facilitate the identification of points to be worked and to make possible a more agile and dynamic process that makes possible the company to reach attending its customers with propriety.

Key words: International Commerce. Process. Importation.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Operação de Comércio Exterior.....	20
Figura 02: Mapeamento do processo de importação	27
Figura 03: Fatura Pró-Forma	39
Figura 04: Conhecimento de Embarque Marítimo.....	41
Figura 05: Fluxograma do Despacho Aduaneiro da Importação.....	47
Figura 06: Organograma Beta Importações	56
Figura 07: Processo de Importação	57
Figura 08: Negociação com fornecedores já mapeados	58
Figura 09: Negociação sem fornecedores mapeados.....	59
Figura 10: Desembaraço Aduaneiro	64
Figura 11: Fluxograma das operações de importação da Beta Importações	67

LISTA DE QUADROS

Quadro 01: Análise das atividades do processo de importação.....	29
Quadro 02: INCOTERMS.....	31
Quadro 03: Fatores limitadores e facilitadores às atividades.....	68
Quadro 04: Proposta de ação.....	72
Quadro 05: Viabilidade do plano ação.....	73

LISTA DE SIGLAS

- AFRMM: Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante
- BACEN: Banco Central
- BL: *Bill of Lading*
- CI: Comprovante de Importação
- CNPQ: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
- DI: Declaração de Importação
- FIESP: Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
- FOB: *free on board*
- ICMS: Imposto sobre circulação de Mercadorias e prestação de serviços
- II: Imposto de Importação
- INCOTERMS: International Commercial Terms (Termos Internacionais de Comércio)
- IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados
- LI: Licença de Importação
- MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- NCM: Nomenclatura Comum do Mercosul
- PIB: Produto Interno Bruto
- SECEX: Secretaria de Comércio Exterior
- SISBACEN: Sistema de Informações do Banco Central
- SISCOMEX: Sistema Integrado de Comércio Exterior
- SRF: Secretaria da Receita Federal
- TEC: Tarifa Externa Comum

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURA

LISTA DE QUADROS

LISTA DE SIGLAS

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Contextualização do tema e problema de pesquisa	14
1.2 Objetivos	15
1.2.1 Objetivo Geral	15
1.2.2 Objetivos Específicos	15
1.3 Justificativa	15
1.4 Estrutura do trabalho	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	18
2.1 Comércio Internacional	18
2.1.1 Exportação	20
2.1.2 Importação	21
2.2 Órgãos intervenientes no Comércio Exterior brasileiro	22
2.3 Comércio Exterior no Brasil	23
2.4 O processo de Importação	25
2.5 Análise das atividades do processo de importação	29
2.5.1 Pesquisa de mercado e negociação internacional	30
2.5.2 Preenchimento dos documentos	37
2.5.4 Despacho Aduaneiro	45
2.5.4.1 <i>Despacho Aduaneiro de Importação</i>	46
2.5.5 Encerramento do processo de importação	48
3 METODOLOGIA	50
3.1 Tipo de pesquisa	50
3.2 Coleta de dados	51
3.3 Análise dos dados	52
3.4 Limitações da pesquisa	53
4 ESTUDO DE CASO	54
4.1 Apresentação da empresa	54
4.2 Processo de Importação na empresa Beta Importações	57
4.3 Fluxograma dos processos de importação da empresa Beta Importações	65
4.4 Fatores limitadores e facilitadores às atividades	68
4.5 Análise do Estudo de Caso	70
4.5.1 Plano de Ação	71
4.5.2 Viabilidade do plano de ação	73
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	75
5.1 Recomendações	77
REFERÊNCIAS	78
APÊNDICE A	82

1 INTRODUÇÃO

No atual cenário comercial mundial o acirramento da competitividade em escala mundial, faz com que diversas organizações e países se movimentem em busca de vantagens competitivas. Desta forma, a intensa movimentação de capital proporciona diversas oportunidades e ameaças a seus participantes.

Como alternativa de crescimento e sustentabilidade econômica, atualmente, os países travam batalhas pelo montante de dinheiro movimentado mundialmente, a fim de manterem suas balanças comerciais em níveis que lhes possibilitem o crescimento interno e o atendimento as necessidades de sua população.

Assim sendo, o comércio internacional figura como importante e decisivo mecanismo de geração de riquezas de um país, considerando-se o atual ambiente de globalização e competitividade.

O Brasil, ciente da necessidade de participar mais ativamente do mercado internacional, vem enfrentando e contornando diversas barreiras para se tornar um país realmente atuante e chegar a níveis significativos de participação no mesmo.

Conforme dados apresentados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (2007), o Brasil nos últimos quatro anos mais que dobrou suas exportações (127%), e obteve também um saldo acumulado no mesmo período de US\$ 149, 2 bilhões.

Em razão da complexidade da participação no mercado mundial, tanto empresas como países precisam adotar mecanismos que lhe possibilitem aproveitar as oportunidades apresentadas e se manterem competitivos.

Assim, o comércio internacional, por sua própria dinâmica, sujeita seus participantes a um constante aprimoramento de seus conhecimentos, rígido controle de suas operações e a uma vigília constante sobre os acontecimentos nacionais e mundiais, para que se evite problemas que possam resultar, às vezes em prejuízo financeiro ou de imagem cujos efeitos afetam negativamente a performance empresarial de seu *player* (VAZQUEZ, 1998).

1.1 Contextualização do tema e problema de pesquisa

Com o crescimento expressivo tanto nas exportações como nas importações, e sucessivas quebra de recordes favoráveis na balança comercial brasileira, um montante cada vez maior de empresas começam a se aventurar no mercado mundial, visando não somente o aumento de suas receitas, mas também a sua sobrevivência no setor. Com isso há o surgimento de oportunidades para empresas atuantes nos processos que envolvem o comércio internacional.

Mais especificamente nas atividades de importação, de acordo com a Folha On-line (2007) a compra de produtos importados cresce em 2007 a um ritmo superior ao das exportações. Até outubro, as importações somaram US\$ 88,512 bilhões, com um crescimento de 28,8%, enquanto aquelas totalizam US\$ 119,942 bilhões, com uma elevação de 15,3%. Também em outubro pela média diária, as importações ficaram em US\$ 572 milhões com alta de 37,5% na comparação com a média registrada em outubro de 2006.

Fato que contribui para o constante crescimento das importações nos últimos anos é a valorização do real frente ao dólar, proporcionando às empresas importarem máquinas, equipamentos e bens de consumo, modernizando com isso seu parque tecnológico.

O presente estudo consistirá da análise dos processos de importação da empresa Beta Importações, presente há 18 anos no mercado, para a importação de bens destinados a fins de ciência e tecnologia, os quais são beneficiados pela Lei 8.010/90, caracterizando-se como um nicho de mercado interessante.

É importante ressaltar que em função da solicitação do proprietário da empresa foco deste trabalho, o nome da mesma será preservado, e para fins deste estudo terá o nome fictício de Beta Importações.

A empresa foco deste estudo, atualmente não possui o mapeamento formalizado de seus processos, sendo este, importante instrumento para a orientação de seus negócios e no auxílio para a identificação de seus pontos fortes e pontos deficitários que necessitam, portanto, de uma atenção especial e melhorias.

Exposto isto, tem-se como pergunta de pesquisa:

“De que forma ocorre o processo de importação na empresa Beta Importações?”

1.2 Objetivos

A seguir apresenta-se o objetivo norteador deste trabalho e suas derivações, na forma de objetivos específicos, que guiará o desenrolar deste estudo.

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar o processo de importação de mercadorias da empresa Beta Importações.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Apresentar as funções desempenhadas pela empresa em seu processo de importação;
- b) descrever as etapas do processo de importação de mercadorias;
- c) ilustrar o fluxograma operacional da importação;
- d) verificar a percepção dos colaboradores frente aos fatores limitadores e facilitadores em suas atividades na empresa; e
- e) sugerir melhorias no processo de importação praticado pela empresa analisada.

1.3 Justificativa

Segundo Lakatos e Marconi (1992) a justificativa constitui uma exposição sucinta, porém completa das razões de ordem teórica e dos motivos de ordem prática que tomam importante a realização da pesquisa. As autoras ainda consideram este item do projeto de suma importância, e geralmente este é o elemento que contribui mais diretamente na aceitação da pesquisa pelas pessoas ou por entidades que irão financiá-lo.

Para Castro (1978), os critérios para escolha de um tema são: importância, originalidade e viabilidade.

Assim o presente trabalho pode ser caracterizado como importante, pois o mesmo proporcionou ao acadêmico o resgate do conhecimento adquirido com o conteúdo programático do curso, conhecimentos estes que o auxiliaram na execução deste estudo.

Salienta-se também a importância do mesmo, no que se refere à sua contribuição para a academia, no momento que auxiliará como instrumento de consulta, à realização de trabalhos futuros com temas correlatos.

É importante também, visto que o resultado final deste servirá de orientação para a empresa analisada, na formalização de seus processos e na identificação de oportunidades de aprimoramento nos mesmos, contribuindo assim, na melhoria de sua eficiência operacional.

Quanto ao critério de originalidade, Castro (1978) diz que um tema é original quando os resultados do mesmo têm o potencial de nos surpreender. Em função da pequena quantidade de trabalhos realizados para o mapeamento de processos de importação de uma empresa, e em função dos benefícios que este pode trazer, o desenvolvimento deste trabalho poderá proporcionar à empresa foco deste estudo, uma oportunidade, no que tange a formalização de seus processos, a identificação de possíveis gargalos e pontos fortes que devem ser mantidos.

A viabilidade de um projeto, de acordo com Castro (1978) é o conceito mais tangível dos critérios apresentados, pois ao se considerar os prazos, os recursos financeiros, a competência do autor, a disponibilidade de informações e o estado da teorização a respeito, percebe-se a possibilidade de realização da pesquisa.

Para consecução deste projeto, o autor faz o resgate dos procedimentos apresentados por diversos autores, apresenta fluxogramas dos processos envolvidos em uma importação, o agrupamento das atividades presentes no processo de acordo com autores de cada tema e por fim analisa, ainda com base, nos estudiosos de importação as atividades envolvidas no processo. A viabilização deste projeto, ainda contou com o prazo suficiente para o devido andamento do estudo, e conhecimentos do autor sobre as operações de comércio exterior. É viável também porque a empresa estuda tem interesse no resultado deste e por isso forneceu as informações necessárias para a realização do mesmo. Por fim, as informações necessárias foram obtidas por meio de dados primários através de entrevistas com o proprietário da empresa analisada e sua funcionária do setor administrativo/financeiro, além é claro, de dados secundários, principalmente por meio de livros sobre o tema.

1.4 Estrutura do trabalho

O trabalho em questão foi estruturado de forma a proporcionar aos leitores o ordenamento lógico do conteúdo, permitindo assim, uma melhor compreensão do exposto. Para isso o mesmo foi dividido em cinco capítulos.

No primeiro capítulo, foi realizada a apresentação em linhas gerais, do tema em estudo contextualizando-o com a atual conjuntura econômica mundial. A seguir, apresenta-se o tema problema de pesquisa, bem como o objetivo geral e os objetivos específicos a serem atingidos na realização do estudo. Por último, neste capítulo, foram apresentadas a justificativa para a realização deste trabalho e a forma como o mesmo foi estruturado.

Já o segundo capítulo destina-se à fundamentação teórica, onde foram apresentadas as teorias defendidas por diversos estudiosos dos temas abordados neste estudo. Este levantamento foi realizado por meio de pesquisa bibliográfica.

O terceiro capítulo foi destinado à apresentação dos procedimentos metodológicos utilizados neste estudo, onde apresenta-se a natureza da pesquisa, a delimitação do trabalho e como foram levantados os dados que embasam a mesma. Na sequência, também são apresentados os critérios de análise e tratamento dos dados e as limitações da pesquisa.

No quarto capítulo são apresentados e analisados os resultados obtidos na pesquisa realizada. Nesta etapa há a conexão das teorias preconizadas pelos autores apresentadas no capítulo dois com os dados obtidos na execução deste projeto.

Por fim, no quinto capítulo apresentam-se as considerações finais do estudo realizado, considerando o resgate dos objetivos previamente estabelecidos e ainda, apresentam-se as recomendações para estudos futuros.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica deste trabalho tem como objetivo apresentar uma revisão teórica dos temas que serão abordados, servindo, portanto de base teórica ao mesmo. Os temas abordados são aqueles ligados ao comércio exterior, como a apresentação do que se caracteriza por exportação e importação. São apresentados também os órgãos intervenientes no comércio exterior brasileiro, a atual situação do comércio exterior brasileiro por meio da apresentação de dados recente e por último, é descrito o processo de importação na visão de alguns autores e como se dá a análise dos processos de importação.

2.1 Comércio Internacional

O comércio internacional para Maluf (2000) caracteriza-se pela troca de bens e serviços entre países e entre empresas de diferentes países, e têm suas origens na impossibilidade de um país ser auto-suficiente o bastante para produzir todos os bens e serviços que sua população precisa para sua sobrevivência. Isto é justificado em função das diversas particularidades de cada nação, seja de clima, de recursos naturais e, atualmente, de nível tecnológico.

Keedi (2002) complementa dizendo que o comércio internacional significa o intercâmbio de bens e serviços entre países, e é resultante das vantagens comparativas dos países em função das especializações na divisão internacional do trabalho, visando sempre uma integração econômica mundial.

Para Wemeck (2005) a grande diferença entre o comércio nacional e o comércio exterior, é que os agentes envolvidos estão situados em países diferentes e a operação está sujeita a normas internas de cada país interveniente e às leis internacionais, e dependem fundamentalmente da autorização desses países.

Em função do nível de competição global é por meio da participação no comércio mundial que um país pode buscar concentrar seus esforços nas atividades mais alinhadas às suas características, buscando sempre a maximização de suas potencialidades através do uso mais eficiente de seus recursos para a partir daí efetivar-se como um *player* efetivo nas trocas internacionais.

No entendimento de Maluf (2000, p.18) o “comércio internacional é o principal instrumento com que o mundo capitalista busca implantar a ordem econômica liberal, do ideal de integração e internacionalização da economia mundial.”

Movimentando cifras gigantescas e crescentes, o comércio internacional efetiva-se como um importante meio para alavancagem de negócios tanto para empresas como para os países uma vez que estes se beneficiam diretamente desta prática.

O comércio internacional também figura como importante meio de alavancagem de um país, seja tornando-se um membro efetivo e de considerável participação no mercado mundial, seja no retorno interno que esta prática traz ao mesmo.

Este comércio entre países vem se intensificando muito nos últimos anos, para isso tanto países, como empresas, vem procurando meios de se beneficiarem deste crescimento através de uma maior participação.

Visando uma maior inserção no mercado mundial, o Brasil vem valendo-se tanto da exportação de seus produtos para a captação de divisas tão necessárias para o desenvolvimento do país, como também da importação de bens como mola propulsora para um maior desenvolvimento de nossas empresas.

Nas operações de comércio exterior, de acordo com Werneck (2005), destacam-se quatro aspectos importantes: o negocial, o logístico, o cambial e o fiscal.

O aspecto negocial inclui a negociação de preço, prazo de entrega, condições de pagamentos, elaboração de contrato e a emissão de fatura comercial (conhecida como *invoice*). Para isto são comumente utilizados os termos comuns do comércio internacional INCOTERMS (WERNECK, 2005).

No aspecto logístico compreende-se as definições do que deve ser feito para que a mercadoria negociada, chegue ao comprador. Para isto envolve a definição do tipo de transporte, as operações de embarque e desembarque, as armazenagens entre outras (WERNECK, 2005).

Já o aspecto cambial abrange a definição das moedas a serem utilizadas, as operações de câmbio envolvidas, e a transferência do dinheiro do pagamento do comprador para o vendedor (WERNECK, 2005).

Por último o aspecto fiscal, envolve a emissão dos documentos necessários aos despachos de importação e de exportação, o pagamento dos impostos e taxas aplicáveis e os desembaraços aduaneiros de exportação e de importação (WERNECK, 2005).

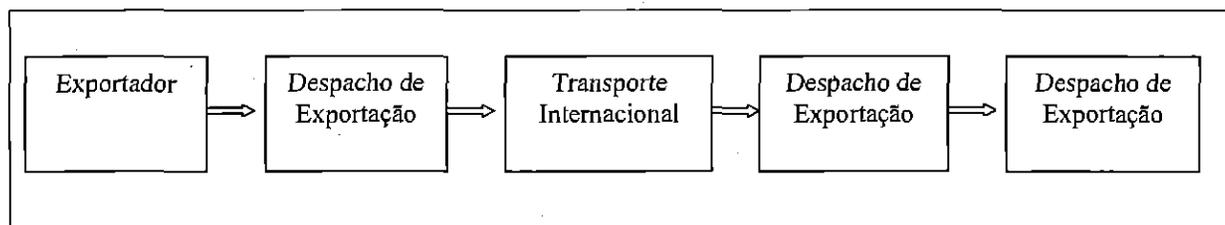


Figura 1- Operação de Comércio Exterior
 Fonte: Werneck (2005, p.15)

A exportação e importação possuem características específicas e proporcionam aos países resultados e vantagens distintas, em razão disto a seguir são apresentados o que caracteriza cada uma das modalidades de comércio internacional.

2.1.1 Exportação

A exportação que para Werneck (2005, p.14) é “a saída de mercadoria nacional ou nacionalizada do território nacional, por um prazo limitado (exportação temporária) ou a título definitivo”, apresenta-se como importante meio para entrada de divisas a um país, permitindo a ele recursos que o auxiliarão em seu desenvolvimento.

Para Vieira (2005, p.41) as exportações desempenham papel fundamental no comércio internacional de um país, pois dinamizam o processo de desenvolvimento econômico e social.

As divisas provenientes da prática da exportação permitem também ao país que sejam pagas as importações daquilo que não é produzido no país, influenciando assim na balança comercial do mesmo.

A participação no mercado internacional, de acordo com Vieira (2005), proporciona que as empresas elevem sua produtividade, melhorem seus níveis de qualidade através da percepção do nível de concorrência no mercado mundial. Em decorrência disto a exportação acaba por dinamizar o mercado interno, uma vez que aumenta o nível de emprego e renda e mobiliza recursos financeiros.

Ainda segundo Vieira (2005) a exportação proporciona o desenvolvimento de uma nova cultura para as empresas, aprimorando seus métodos administrativos e organizacionais, possibilitando ao país um maior dinamismo econômico.

Desta forma como vantagens da atividade exportadora para as empresas Vieira (2005, p.44) apresenta como as principais vantagens decorrentes da atividade exportadora a:

- a) diversificação de clientes;
- b) maior produtividade

- c) aumento da rentabilidade global dos negócios;
- d) melhor utilização da capacidade instalada;
- e) aprimoramento da qualidade;
- f) redução do custo de produção;
- g) aperfeiçoamento de recursos humanos;
- h) incorporação de tecnológica;
- i) desenvolvimento de novos produtos;
- j) introdução da marca no mercado internacional; e
- k) imagem da empresa.

Para Vazquez (1998) um país que adota uma política de incentivos a exportação tem que atentar para vários fatores, como trabalhar a imagem do país no exterior, ampliar a integração regional através de uma postura de efetiva cooperação, negociar acordos com países industrializados, aumentando assim a cooperação tecnológica, incentivar a exportação de manufaturados com alto valor agregado, qualificar o exportador e o produtos.

2.1.2 Importação

Werneck (2005, p.13) apresenta como definição de importação “a entrada de mercadoria estrangeira em território nacional. Essa entrada pode ser por um prazo limitado (admissão temporária) ou a título definitivo”. Complementando, Ratti (1997) diz que como ocorre na exportação, a importação pode compreender também serviços ligados à aquisição de produtos no exterior (fretes, seguros, serviços bancários, etc).

A importação pode ser conveniente porque permite aos países compradores adquirir mercadorias de alta tecnologia, obtidas por meio de caríssimas pesquisas e de muitos anos de experiência, sendo, portanto, muitas vezes mais barato comprar do que produzir e atingir da mesma forma o objetivo de suprir uma necessidade da nação (MAIA, 1999).

Influenciada principalmente pela taxa de câmbio, assim como a exportação, a importação nos últimos dois anos vem crescendo substancialmente no país em função da valorização do real. Com isso as empresas nacionais vêm podendo importar mais matéria-prima, utilizando na fabricação de produtos de maior qualidade e menor custo com a finalidade de exportação, uma vez que se beneficiam, neste caso, da isenção do pagamento de imposto.

Para Camier (1996) a importação possui aspectos mais importantes que a exportação, pois representa um investimento direto no aumento da produção nacional, como por exemplo, nos casos de aquisição de equipamentos e máquinas. As matérias-primas ou componentes em geral, de origem estrangeira, constituem uma opção vantajosa, uma vez que a aquisição daqueles insumos evita a importação do produto acabado, o que acarreta em uma participação maior do agregado nacional sobre o produto final.

Assim a absorção de novas tecnologias e o incremento da produção são alguns dos pontos favoráveis da importação. Neste sentido, tem-se que reconhecer os incentivos do governo para alavancar as exportações de produtos de maior valor agregado, por meio de ações vinculadas a processo de importação e industrialização, como é o caso do *drawback*.

O *drawback*, segundo Vazquez (1998, p.80), “é um incentivo à exportação relacionado diretamente com a importação de mercadoria, que será utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada”.

Este mecanismo de isenção ou suspensão de impostos para insumos na importação, permite que o produto a ser exportado tenha um preço mais competitivo e qualidade maior.

O nível das importações brasileiras vem contribuindo para regularizar a oferta de produtos não supridos pela oferta nacional, reduzir custos, aumentar a produtividade e qualidade dos produtos nacionais e principalmente contribuindo para um aumento da eficiência operacional da empresas brasileiras, visto que em decorrência da competição por vezes predatória, de produtos estrangeiros, exige criatividade e um melhor aproveitamento dos recursos disponíveis (LABATUT apud PAULI, 2006).

2.2 Órgãos intervenientes no Comércio Exterior brasileiro

As constantes movimentações tanto de mercadorias como de pessoas entre países afeta a realidade sócio-econômica de um país como o nível de emprego, a situação das indústrias, entre outros. Em função disto, cada país busca instrumentos para se proteger e se desenvolver, estes instrumentos são os tratados e acordos comerciais e as políticas internas.

Nestas políticas, segundo Wemeck (2005), encontra-se o contingenciamento, a proibição, a restrição e o incentivo à importação ou exportação de certos produtos, os regimes aduaneiros especiais, os procedimentos administrativos internos.

Conforme Wemeck (2005), no Brasil os órgãos intervenientes no comércio exterior são:

- a) SECEX – Secretaria de Comércio Exterior, vinculada ao Ministério da Indústria e Comércio Exterior, controlando o comércio exterior, normatizando e regulamentando as decisões políticas sobre este comércio;
- b) SRF – Secretaria da Receita Federal, que concretamente nacionaliza ou desnacionaliza uma mercadoria, ao final do despacho de importação ou exportação. A SRF através da aduana, ou alfândega, que possui funções tributárias e administrativas. A tributária consiste na arrecadação dos impostos e a função administrativa consiste no controle da entrada e saída das mercadorias;
- c) BACEN – Banco Central do Brasil, controla a movimentação de divisas entre o Brasil e o exterior, para isso, o mecanismo básico é a associação dos contratos de câmbio a despachos de importação ou de exportação concluídos;
- d) SISCOMEX – é o sistema administrativo informatizado que integra as atividades de autorização, registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior. Ele integra as atividades da SECEX, do BACEN e da SRF e de diversos órgãos anuentes; e
- e) outros órgãos – podem atuar na concessão de anuência prévia à importação ou exportação de certos produtos ou na fiscalização da conformidade dos produtos com exigências que só podem ser verificadas à vista das mercadorias. Como exemplo destes órgãos pode-se citar o Ministério da Agricultura e o INMETRO.

A atuação no comércio exterior exige diversos conhecimentos, e conhecer os órgãos que regulam e intervêm nesta atividade é essencial tanto para evitar problemas como para agilizar o processo, dirigindo-se ao órgão responsável logo que algum procedimento o exija.

2.3 Comércio Exterior no Brasil

Com a abertura econômica dos anos 90, provocou-se um grande aumento do grau de risco das empresas brasileiras quanto à concorrência externa. Bizelli e Barbosa (1997) corroboram ao fomentar que as medidas adotadas no governo Collor, no que se refere às importações, foram decisivas. Foram eliminados por meio delas, os controles quantitativos representados pelos programas de importação das empresas, além do fim da proibição de importar cerca de 1200 produtos.

Assim sendo, por meio de diversas políticas visando o aumento da eficiência operacional e competitividade das empresas nacionais, o governo adotou medidas de

incentivos ao parque industrial nacional que direcionavam os recursos financeiros em programas de qualidade e aprimoramento tecnológico.

Ainda com o objetivo de dinamizar a economia nacional o governo extinguiu na década de 90 grande parte das barreiras não tarifárias, através de um cronograma de redução das tarifas de importação. Como um dos resultados desta abertura ao mercado global, o comércio exterior brasileiro teve uma grande evolução com o passar dos anos.

Neste sentido, para Bizelli e Barbosa (2001), a política de comércio exterior brasileira está direcionada para o desenvolvimento econômico. Tem como meta prioritária a elevação das receitas decorrentes da exportação em níveis compatíveis com as exigências do progresso do país, ou seja, aqueles necessários ao atendimento da crescente procura de matérias-primas, produtos semi-elaborados, máquinas e equipamentos indispensáveis a expansão e à renovação do parque industrial, assim como dos compromissos resultantes de importações destinadas à execução de projetos prioritários setoriais e regionais.

Desta forma, nos últimos anos sem dúvida, as operações de comércio exterior se tomaram um importante alavancador do crescimento positivo do PIB e no aumento da participação do país no mercado global. Portanto, os dados apresentados a seguir comprovam o bom momento que o Brasil vive neste setor, que se tornou imprescindível fonte de recursos para a retomada do crescimento, possibilitando também uma melhora nos indicadores econômicos e sociais do país.

Conforme dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC (2007) referente ao panorama do comércio exterior brasileiro, os números de 2006 revelam dados animadores da continuidade de crescimento do comércio exterior no país. Tanto as exportações como as importações apresentaram números recordes, superando até mesmo, as expectativas do governo.

As exportações do ano de 2006 somaram a cifra de US\$ 137,5 bilhões e as importações atingiram o valor de US\$ 91,4 bilhões. Com isso o intercâmbio comercial brasileiro atingiu US\$ 228,9 bilhões, com superávit recorde de US\$ 46,1 bilhões (MDIC, 2007).

Outro fato relevante apresentado pelos dados do MDIC (2007) diz respeito à pauta das importações do ano de 2006 que apresentou forte relação com o investimento produtivo, onde as compras de matérias-primas e intermediários ficaram 20,8% maiores se comparados aos dados de 2005.

No que tange às exportações de produtos básicos, semimanufaturados e manufaturados, estes apresentaram crescimento recordes. Em comparação com 2005 os

produtos manufaturados evoluíram 15,6%, os semimanufaturados, 23,3%, e os básicos, 16,9%. Destaque importante às exportações de bens manufaturados que corresponderam por 54,3% da pauta total.

Atualmente as exportações representam 14,78% do PIB brasileiro, já as importações representam 9,84% do PIB, somadas significam um quarto de toda a riqueza nacional, demonstrando o importante papel que esta atividade possui na vida econômica brasileira.

No mundo, apesar da evolução, a participação brasileira ainda não atingiu patamares significantes, isto se considerados as dimensões e importância do Brasil no cenário mundial como país emergente de destaque, porém as expectativas de manutenção do crescimento do comércio exterior brasileiro são positivas.

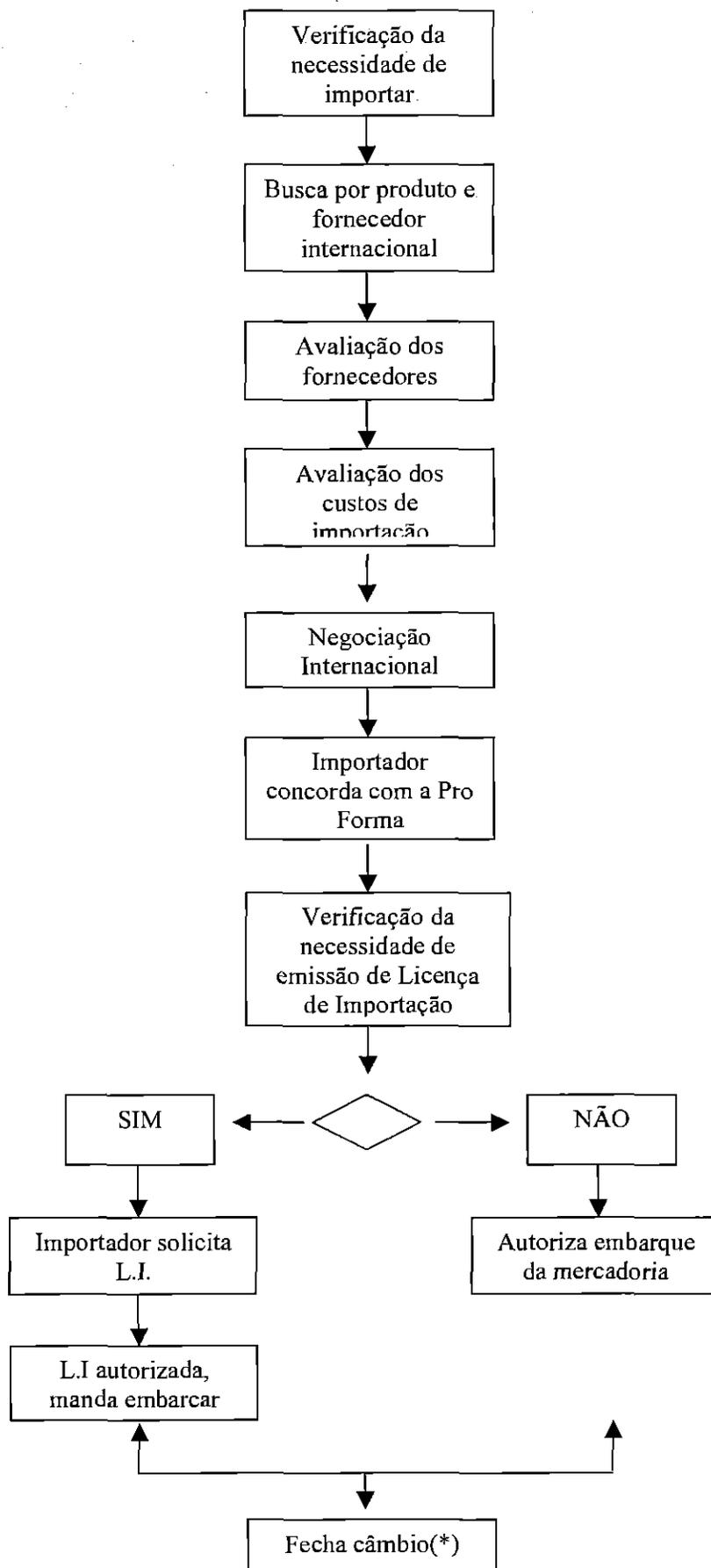
O sucesso que o comércio internacional vem alcançando no Brasil, proporciona frutos positivos ao país como um todo. Dentre eles o crescimento do PIB, geração de divisas que contribui no pagamento da dívida externa, equilíbrio na balança comercial e aumento da representatividade no mercado mundial, por meio da recuperação da posição de maior economia da América Latina, que ocorreu em 2005, passando também a ser a 11º maior economia do mundo, ficando a frente de países com a Holanda e Austrália.

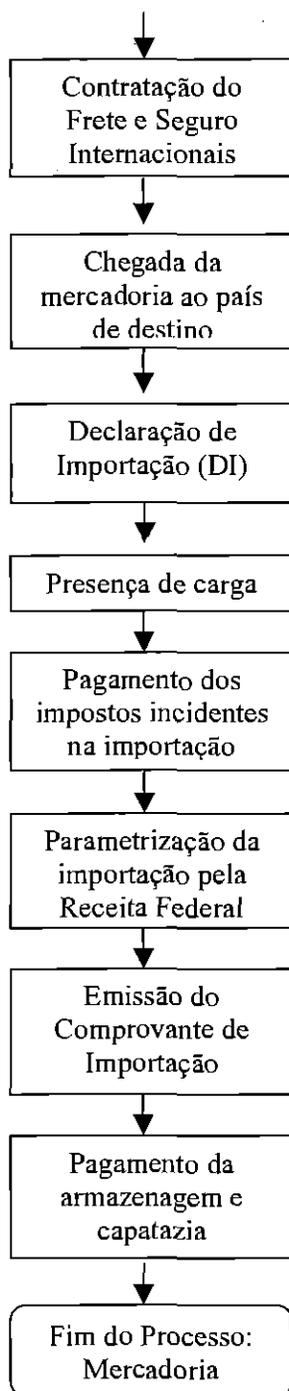
2.4 O processo de Importação

O processo de importação compreende várias atividades relacionadas a situação de pré-embarque, embarque e pós-embarque (chegada da mercadoria). O mapeamento destes processos, para Ñauri (1998), ajuda no levantamento e na análise do fluxo e conteúdo das informações.

Dias (2003) ressalta que as negociações internacionais devem estar sempre respaldadas por documentos legais e seguir os trâmites burocráticos que são determinados pela SECEX, subordinada ao MDIC. Ainda segundo Dias (2003), esses trâmites são padronizados em todo o mundo, variando de acordo com as políticas acordadas por cada governo.

Com isso, será apresentado a seguir o mapeamento do processo de importação.





(*) Prazo de pagamento: à vista

Figura 02: Mapeamento do processo de importação

Fonte: Adaptado de Bizelli e Barbosa(2001, p.58) e Peixoto (2002, p.28)

Para Werneck (2005) o procedimento geral de importação é caracterizado pela análise das alternativas de oferta de um determinado produto no exterior, comparando qualidade, preço, forma de pagamento, prazo de entrega. Com isso, avalia-se o preço final no Brasil, considerando o preço da mercadoria, do transporte, do seguro, dos impostos e taxas e as despesas de movimentação de carga.

Para calcular o valor dos impostos é necessário primeiro classificar a mercadoria, com base na Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, para de posse do código, consultar a Tarifa Externa Comum – TEC, obtendo então as alíquotas dos impostos de importação e de produtos industrializados (WERNECK, 2005).

Werneck (2005) ainda ressalta que o importador deve verificar se existem e quais são os procedimentos administrativos específicos para a mercadoria e tipo de operação contratada. Um destes procedimentos é a exigência ou não do licenciamento de importação.

O licenciamento automático é, segundo Vieira (2005), o procedimento mais comum, pois é realizado automaticamente no momento do registro da Declaração de Importação quando da chegada da mercadoria no país. Ainda conforme o autor, cerca de 75% das mercadorias importadas pelo Brasil são efetuadas através deste mecanismo.

O licenciamento de importação não é automático, como apresenta VAZQUEZ (1998), somente em alguns casos como:

- a) importações ao amparo do regime aduaneiro especial de *drawback*;
- b) importações ao amparo dos benefícios dos Decretos-leis nº1.219, de 15-5-72 e 2.433, de 19-5-88 (programas Befiex); e
- c) importações ao amparo dos benefícios das Leis nº 8.010 de 29-3-90, 8.032, de 12-4-90, e 8.402, de 8-1-92 (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPQ).

Vazquez (1998) ainda explica que, quando for obrigatório o Licenciamento não Automático, para as situações acima, o embarque no exterior só poderá ocorrer após a emissão do competente Licenciamento, por isso, o importador deve orientar o exportador para providenciar o embarque da mercadoria somente após sua autorização, que ocorrerá quando estiver de posse da licença de importação.

Conforme ressalta Vieira (2005), o licenciamento de importação só existe de fato, nos casos sujeitos a licenciamento não automático, pois, para os produtos sujeitos a licenciamento automático, a licença de importação é meramente virtual.

Tendo escolhido o fornecedor e decidido importar, é feito o pedido de compra detalhando suas condições. Como próximas etapas, Werneck (2005), apresenta o embarque da mercadoria no exterior, quando a mercadoria chega, o importador obtém os documentos e prepara a declaração de importação - DI, paga os impostos, registra a DI e procede o despacho aduaneiro. Liberada a mercadoria, paga as despesas referentes à armazenagem da mercadoria, emite nota fiscal de entrada e retira a mercadoria.

2.5 Análise das atividades do processo de importação

Com intuito de facilitar a análise de cada uma das etapas que compõem o processo de importação, a seguir será apresentado o agrupamento das atividades, como proposto por Peixoto (2002, p.30-31).

Definição de Atividades	Atividades
Pesquisa de Mercado Internacional e Negociação Internacional	<ul style="list-style-type: none"> ➤ segmentação de mercado; ➤ estabelecimento de possíveis fornecedores; ➤ avaliação dos fornecedores selecionados; ➤ classificação fiscal (NCM) ➤ estudo das exigências para a importação; ➤ recebimento da fatura pró-forma; ➤ análise dos custos de importação; ➤ pagamento da importação.
Preenchimento de Documentos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ licença de importação (LI); ➤ instrução de embarque; ➤ declaração de importação (DI); ➤ confecção de outros documentos, se necessários.
Contratação de Frete e seguro	<ul style="list-style-type: none"> ➤ contratação de frete e seguro; ➤ autorização de embarque; ➤ acompanhamento do embarque; ➤ chegada da mercadoria.
Despacho Aduaneiro	<ul style="list-style-type: none"> ➤ presença de carga; ➤ parametrização feita pela Receita Federal; ➤ pagamentos dos impostos; ➤ pagamento da armazenagem; ➤ pagamento da capatazia; ➤ pagamento de outras despesas, se houverem; ➤ retirada da mercadoria.
Encerramento do Processo	<ul style="list-style-type: none"> ➤ análise dos custos reais de importação; ➤ avaliação do desempenho global do processo de importação, em comparação ao previsto; ➤ arquivamento do processo.

Quadro 01: Análise das atividades do processo de importação
Fonte: Peixoto (2002, p.30-31)

A seguir, o agrupamento apresentado é descrito em maiores detalhes facilitando, assim, a compreensão das atividades que os compõem.

	SEMI	DESCRICO
E: Partida	EXW	<i>Ex Works</i> (...local) A partir do local de produção (...local)
F: Transporte principal não pago	FCA	<i>Free Carrier</i> (...local) Transportador livre (...local)
	FAS	<i>Free Alongside Ship</i> (...porto de embarque) Livre no costado do navio (...porto de embarque)
	FOB	<i>Free on board</i> (...porto de embarque) Livre a bordo (...porto de embarque)
C: Transporte principal pago	CFR	<i>Cost and Freight</i> (...porto de destino) Custo e Frete (...porto de destino)
	CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> (...porto de destino) Custo, Seguro e Frete (...porto de destino)
	CPT	<i>Carriage Paid To</i> (...destino) Transporte pago até (...destino)
	CIP	<i>Carriage and Insurance Paid to</i> (...destino) Transporte e Seguro pagos até (...destino)
D: Chegada	DAF	<i>Delivered At Frontier</i> (...local) Entregue na Fronteira (...local)
	DES	<i>Delivered Ex Ship</i> (...porto de destino) Entregue a partir do Navio (...porto de destino)
	DEQ	<i>Delivered Ex Quay</i> (...porto de destino) Entregue a partir do Cais (...porto de destino)
	DDU	<i>Delivered Duty Unpaid</i> (...destino) Entregue Direitos não pagos (...destino)
	DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> (...destino) Entregue Direitos Pagos (...destino)

Quadro 02: INCOTERMS

Fonte: WERNECK (2005, p.18)

Seu principal objetivo é, a partir da interpretação precisa dos termos utilizados nos contratos, promover a harmonia nos negócios internacionais. Para Lunardi (2000), apoiados nas regras de caráter uniformizador, os comerciantes não só impõem às suas atividades maior segurança, como evitam as incertezas decorrentes das diversas sistemáticas dos diferentes países.

Ainda de acordo com Lunardi (2000), a fim de facilitar a leitura e compreensão, os termos foram agrupados em quatro categorias, levando-se em conta o local onde o vendedor torna o bem disponível para o comprador, pagamento do transporte principal e transferência de riscos de perda ou dano ao bem.

Com isso temos no grupo “E”, de partida, apenas o EXW – *Ex Works*. Todas as despesas e riscos do transporte da mercadoria fora das instalações do vendedor são por conta do comprador (WERNECK, 2005).

No grupo “F”, transporte principal não pago, o vendedor se responsabiliza pela entrega da mercadoria ao transportador indicado pelo transportador (FCA), ou pela colocação desta no cais de determinado porto (FAS) ou ainda a bordo do navio (FOB). O comprador é quem escolhe o transportador e providência o contato de transporte (WERNECK, 2005).

O grupo “C”, transporte principal pago, o vendedor se responsabiliza pelo transporte da mercadoria até o destino (CPT ou CIP), ou até o porto de destino (CFR ou CIF). Pode também se responsabilizar pelo pagamento do seguro (cláusulas CIP e CIF). Os custos são pagos pelo vendedor até o local do destino, mas este assume os riscos somente até a entrega da mercadoria ao transportador (BIZELLI; BARBOSA, 1997).

Por último o grupo “D”, de chegada, o vendedor se responsabiliza pela entrega do produto na fronteira (DAF), a bordo do navio no porto de destino (DES), ou no local de destino sem o pagamento das tarifas aduaneiras (DDU) ou inclusive com as taxas aduaneiras pagas (DDP). Neste grupo, o vendedor assume todos os riscos e custos até a chegada da mercadoria, já desembarçada pela alfândega nos casos das cláusulas DEO e DDP (VAZQUEZ, 1998).

Lunardi (2000) ressalta a importância dos *INCOTERMS*, pois eles permitem determinar com exatidão a divisão de custos entre comprador e vendedor, e portanto, conhecer profundamente cada um dos termos significa evitar surpresas com custos adicionais e inesperados.

De acordo com Keedi (2001) a escolha do INCOTERM dará início ao processo logístico e à contratação do frete e seguro, se for o caso, assim como o estudo da viabilidade da importação, a partir do cálculo dos custos envolvidos na operação.

Para um cálculo correto dos custos incidentes na importação deve-se possuir profundo conhecimento dos termos internacionais acima apresentados, para que a divisão das responsabilidades seja correta e se evite confusões.

Outra questão que deve ser analisada com bastante cuidado no momento da decisão de importar ou não, diz respeito aos impostos e taxas que a oneram.

O Imposto de Importação – II, incide sobre as mercadorias estrangeiras e possui como fato gerador a entrada da mercadoria no território nacional, que considera-se ocorrida na data do registro da declaração de importação na repartição aduaneira (BIZELLI; BARBOSA, 1997).

De acordo com Wemeck (2005) não constitui fato gerador a entrada em território nacional de produto reimportado cumpridas as exigências da exportação temporária e de pescado capturado fora das águas territoriais por empresa localizada no país, desde que satisfeitas as exigências da legislação de pesca.

A alíquota para o II, como esclarece Wemeck (2005), é encontrada na TEC e pode ser:

- a) *ad-valorem*, sobre o valor da mercadoria;
- b) específica, sobre a quantidade, expressa na TEC (é pouco usada); e

c) mista, sobre o valor e a quantidade (usada para fumo e seus produtos).

Já a base de cálculo para o II, ainda segundo Werneck (2005), será para alíquota *ad-valorem*, o valor aduaneiro e para alíquota específica, a quantidade de mercadoria expressa na unidade de medida indicada pela TEC.

Outro imposto que incide sobre as importações é o Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, e tem como fato gerador, o desembaraço aduaneiro daqueles produtos de procedência estrangeira.

Para Bizelli e Barbosa (1997) o IPI é sobre produtos importados é calculado mediante aplicação da alíquota do produto, constante na tabela de incidência do IPI - TIPI, sobre o valor que servir de base para cálculo para o imposto de importação, por ocasião do despacho aduaneiro de importação, acrescido do montante desse tributo e dos encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou dele exigíveis.

O Imposto sobre circulação de mercadoria e prestação de serviços – ICMS, também incide sobre as importações.

O ICMS incide nas operações de importação, sobre a entrada de mercadoria importada do exterior, ainda que se trate de bem destinado a consumo ou ao ativo do estabelecimento, e possui como fato gerador o desembaraço aduaneiro da mercadoria (BIZELLI; BARBOSA, 1997).

Além dos impostos apresentados o importador ainda arca com custos de outros encargos como apresenta Bizelli e Barbosa (1997):

- a) AFRMM – Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – constitui um dos recursos do Fundo da Marinha Mercante destinado a prover a renovação, ampliação e recuperação da frota mercante nacional. No que concerne a importação é um adicional calculado sobre o frete internacional, à razão de 25%;
- b) taxa de Armazenagem – as mercadorias depositadas nos armazéns, pátios, pontes ou depósitos pertencentes às administrações dos portos organizados estão sujeitas ao pagamento de armazenagem. Esta taxa também é cobrada quando do armazenamento de mercadorias importadas nos armazéns de carga aérea dos aeroportos; e
- c) capatazia – considera-se serviço de capatazia nos portos o realizado com a movimentação de mercadorias por pessoal da administração do porto, no caso de importação por via portuária, e referente ao serviço realizado por pessoal do Terminal de Carga Aérea quando por meio de aeroporto. Este serviço é remunerado por unidade (tonelagem, cubagem ou quantidade de volume). Já nos aeroportos, a tarifa de

Capatazia será quantificada em função do peso bruto por embalagem ou por unidade, quando desembalada, e pela natureza da mercadoria.

Há ainda outros desembolsos que o importador deve considerar quando da análise dos custos da importação. Estes, podem ser referentes a utilização do SISCOMEX para registro da importação, honorários de despachante aduaneiro, despesas bancárias, entre outras. Isto tudo reflete a complexidade da decisão da vantagem da importação de um bem.

Uma vez feito o cálculo dos custos da importação e decidido levar em frente o processo de compra de mercadorias no exterior, e já definido o fornecedor, agora parte-se para a fase da negociação quanto a forma de pagamento, a seguir serão apresentadas as formas de pagamentos mais utilizadas quando da negociação internacional.

Quanto à negociação da forma de pagamento, Bizelli e Barbosa (1997) afirmam que se deve atentar que além das formas específicas de operar de cada uma das partes (exportador e importador), ambos possuem a legislação de seus respectivos países, assim, devem ater-se às regras básicas, quando existirem, relativas aos pagamentos internacionais.

As modalidades de pagamento na importação, de acordo com Vieira (2005) são carta de crédito, cobrança documentária à vista ou a prazo, remessa sem saque, e pagamento antecipado.

No pagamento por carta de crédito, conforme Werneck (2005), o banco, em vez de apenas intermediar a parte cambial e de cobrança, assume a responsabilidade pelo próprio pagamento, no lugar do importador, passando então a ser o devedor do vendedor e o credor do comprador.

Esta modalidade de pagamento, segundo Bizelli e Barbosa (1997) é a condição de pagamento mais difundida no comércio internacional, e sua aceitação não tem encontrado qualquer resistência quanto à garantia que transmite ao exportador.

Para Vieira (2005), a cobrança documentária é o manuseio, pelos bancos, de títulos e/ou documentos em moeda estrangeira recebidos do exterior. E ainda segundo o autor, esta modalidade é bastante utilizada quando já existe um bom relacionamento comercial entre o exportador e importador, pois dispensa garantias bancárias, o que minimiza os custos na operação.

A cobrança documentária pode ser à vista ou a prazo. Na cobrança à vista, como esclarece Werneck (2005), o vendedor remete a mercadoria e entrega a um banco, no seu país, os documentos com saque cambial com vencimentos à vista. Este banco efetua a cobrança por um banco no país do comprador, e por sua vez, o comprador vai ao banco, efetua o pagamento e retira a documentação para desembaraçar a mercadoria.

Já na cobrança documentária a prazo, ainda segundo Werneck (2005), o vendedor remete a mercadoria e entrega a um banco, no seu país, os documentos com saque cambial com vencimento futuro. Este banco efetua a cobrança por um banco no país do comprador. Na seqüência o comprador vai ao banco, preenche formalidades tais como formalização de aval na cambial, contratação de seguro e penhor entre outros, retira a documentação original, realiza o aceite no saque cambial e depois desembaraça a mercadoria. No vencimento do saque cambial o comprador retorna ao banco, com os originais da fatura comercial e do conhecimento de carga e com outros documentos relativos à operação, paga a mercadoria e conclui a transação.

A modalidade de pagamento remessa sem saque, como apresenta Lunardi (2000), é feito da seguinte forma. Realizado o embarque dos bens, o exportador envia todos os documentos originais diretamente ao comprador, antes do pagamento, sem qualquer interferência bancária.

Esta modalidade apresenta inúmeras vantagens ao importador, dentre as quais, Vieira (2005, p.166) destaca:

- a) a rapidez no recebimento dos documentos, e por consequência, o desembaraço da mercadoria na alfândega;
- b) redução das despesas bancárias, pois não há interveniência dos bancos no manuseio dos documentos; e
- c) agilização na utilização ou comercialização do produto importado.

Lunardi (2000) comenta que, devido seu elevado risco de não pagamento, tal modalidade é utilizada mais comumente nas operações realizadas entre companhias que tenham algum vínculo (matriz, filial, coligadas etc.) ou com compradores tradicionais.

Por último, apresenta-se a modalidade de pagamento antecipado, que de acordo com Vieira (2005), representa altíssimo risco ao importador, uma vez que o pagamento é realizado antes do embarque da mercadoria, além de elevar o custo da mercadoria comercializada.

No pagamento antecipado o comprador paga as mercadorias, depois o vendedor remete as mercadorias e os documentos diretamente para o comprador, para de posse dos documentos providenciar o desembaraço da mercadoria. Esta forma de pagamento é utilizada, por exemplo, quando o bem é fabricado por encomenda, o que representa para o importador uma garantia de recebimento da mercadoria e para o exportador, aporte de recursos para proceder à fabricação. Esta acontece também quando o comprador tem pouco crédito ou é desconhecido no mercado (WERNECK, 2005).

Uma vez pactuada a modalidade de pagamento entre as partes, o importador deve no momento do efetivo pagamento, fazer a conversão de sua moeda para a moeda estrangeira estipulada, o que dá-se o nome de fechamento de câmbio.

Neste sentido, para Vieira (2005) as operações de câmbio se caracterizam pela compra e venda de moeda estrangeira, por operações em moeda nacional entre residentes, domiciliados ou com sede no país e residentes, domiciliados ou com sede no exterior. E toda operação de câmbio deve ser realizada por meio de um contrato de câmbio, tendo sempre como uma das partes intervenientes uma instituição financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil, que comprará ou venderá a moeda.

Em consonância com isto, a Receita Federal, conceitua operações de câmbio como o ingresso e a saída de moeda estrangeira correspondente ao recebimento das exportações e o pagamento das importações deve ser efetuado mediante a celebração e liquidação de contrato de câmbio em banco autorizado a operar no mercado de câmbio (RECEITA FEDERAL, 2007).

O Contrato de Câmbio é o instrumento firmado entre o vendedor e o comprador de moedas estrangeiras, no qual se definem as características completas das operações de câmbio e as condições sob as quais se realizam, cujos dados são registrados no Sistema de Informações do Banco Central do Brasil - SISBACEN (RECEITA FEDERAL, 2007).

Na importação, o pagamento deve ser processado em consonância com os dados constantes na DI registrada no SISCOMEX ou na documentação da operação comercial, no caso de ainda não estar disponível a DI. O contra-valor em moeda nacional deve ser levado a débito de conta titulada pelo comprador ou pago com cheque de sua emissão, nominativo ao agente autorizado vendedor, cruzado e não endossável (RECEITA FEDERAL, 2007).

No caso de importações realizadas por meio de Declaração Simplificada de Importação, registrada no SISCOMEX, o pagamento pode ser conduzido mediante utilização de cartão de crédito intemacional emitido no País (RECEITA FEDERAL, 2007).

Realizadas as etapas anteriormente explanadas que resultam na decisão da importação, efetivando-se, portanto, a compra, como etapa seguinte ao processo de importação apresenta-se a elaboração dos documentos que comprovarão este negócio, e são essenciais na concretização da importação.

2.5.2 Preenchimento dos documentos

Terminada a etapa anterior, onde se considera os diversos fatores que influenciam o fechamento de um contrato de importação, como continuidade ao processo, têm-se a confecção dos documentos exigidos para que o negócio internacional efetivamente se concretize.

A grande maioria dos documentos necessários, são elaborados via SISCOMEX e exigem clareza e fidelidade nas informações fornecidas tanto pelo exportador ou importador como pelo seu representante, se houver.

O SISCOMEX, segundo Bizelli e Barbosa (2001) é o instrumento administrativo do governo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior, mediante fluxo único, computadorizado, de informações. Hoje por meio dele, conforme Bizelli e Barbosa (2001, p. 43), é possível a realização dos seguintes documentos eletrônicos/serviços:

- a) formulação, registro e consulta do licenciamento não automático (LI);
- b) elaboração, registro, extrato e consulta da Declaração de Importação (DI), bem como sua retificação e respectivo extrato;
- c) registro de operações financeira (ROF), mediante conexão com o Banco Central do Brasil;
- d) acompanhamento do despacho;
- e) débito automático dos tributos;
- f) registro de declaração de valor aduaneiro (DVA);
- g) declaração simplificada de importação (DSI) e licenciamento simplificado de importação (LSI); e
- h) atualização de tabelas e consulta ao tratamento administrativo das mercadorias.

Visto isso, Peixoto (2002) comenta que a LI e a DI, são documentos que merecem destaque, pois são eles que iniciam e terminam, respectivamente, o processo de importação. Ambos são feitos no SISCOMEX e seu preenchimento é instruído a partir de documentos importantes como a fatura pró-forma, a fatura comercial e o conhecimento de embarque, os quais serão caracterizados a seguir.

A fatura pró-forma (*pro forma Invoice*), segundo Vieira (2005), é um documento emitido pelo exportador que servirá de base para a confecção dos demais documentos,

principalmente a fatura comercial definitiva. A partir de sua análise, o importador se de acordo, assina e dá continuidade ao processo de importação.

Ainda segundo Vieira (2005) para que a fatura pró-forma seja considerada completa, ela deve conter no mínimo os seguintes elementos:

- a) local de venda;
- b) nome do exportador e importador;
- c) descrição da mercadoria;
- d) quantidade e peso;
- e) tipo de embalagem;
- f) moeda estrangeira negociada;
- g) prazo;
- h) modalidade de pagamento (antecipado, cobrança, carta de crédito e remessa sem saque);
- i) banco através do qual se realizará a operação;
- j) validade da fatura pró-forma (cotação);
- k) modalidade de venda – baseada no INCOTERM;
- l) volumes mínimos e máximos;
- m) meio de transporte;
- n) seguro internacional;
- o) preço do produto;
- p) prazo de entrega; e
- q) documentos exigidos pelo importador.

Sua elaboração deve feita adequadamente, pois nela reside um dos graves problemas que ocorre no mercado, seja por desconhecimento de sua importância, ou por desleixo, gerando diversos sérios transtornos operacionais, além de prejuízos financeiros.

Vieira (2005) relata que em função da emissão incompleta da pró-forma, é freqüente o cancelamento de pedidos, o embarque de mercadorias em desacordo com as especificações estabelecidas entre as partes, emissão de Carta de Crédito com dados equivocados, o que exige alterações desnecessárias. Tudo isso pode prejudicar a boa liquidez da operação e o atraso no pagamento por parte do importador pela omissão do prazo de pagamento.

Na sua elaboração não existem regras que estabeleçam um modelo oficial, ficando assim a critério do exportador. No entanto, Vieira (2005, p.65), apresenta os elementos mínimos que a fatura comercial deve possuir:

- a) local e data de emissão;
- b) número seqüencial;
- c) nome e endereço do exportador e importador;
- d) número do pedido;
- e) número da licença de importação, se houver;
- f) modalidade de pagamento, se por Carta de Crédito mencionar o número e data de emissão;
- g) meio de transporte;
- h) porto e local de destino;
- i) número e data do conhecimento de embarque;
- j) nome da embarcação;
- k) nome da companhia transportadora;
- l) quantidade e discriminação detalhada da mercadoria;
- m) peso líquido e bruto;
- n) INCOTERM utilizado; e
- o) declarações exigidas pelo país do importador e assinatura do exportador.

Já o conhecimento de embarque que é emitido pela companhia transportadora ou seu agente, é o documento básico do transporte de carga. Conforme Vieira (2005), é elaborado em três vias originais negociáveis e tantas outras cópias não-negociáveis, conforme a necessidade do importador, impresso em inglês, e é de suma importância no processo de importação, pois é o comprovante de embarque de mercadoria.

Para Vazquez (1998) o conhecimento de embarque é também o recibo da mercadoria entregue para transporte, podendo, ainda, constituir prova do embarque da mercadoria, e confere ao consignatário o direito à posse da mercadoria após o transporte.

Os conhecimentos de embarque variam conforme o meio de transporte. Werneck (2005, p.27) apresenta seus tipos:

- a) *Bill of Lading* – BL: conhecimento marítimo;
- b) *Air Waybill* – AWB: conhecimento aéreo;
- c) *Road Waybill* – conhecimento rodoviário;
- d) *Rail Waybill* – conhecimento ferroviário.

Apresenta-se, então, para fins ilustrativos o conhecimento de embarque marítimo:

Conhecimento de Embarque Marítimo - (B/L)

CODE NAME: "CONGENBILL" - EDITION 1994

S/A N

Shipper

BILL OF LADING
TO BE USED WITH CHARTER PARTIES

Consignee

Notify Address

Vessel Part of loading

Port of discharge

Shipper's description of goods

of which being responsible for loss or damage whatsoever arising

is done at shipper's risk (to be inserted)

Freight payable as per
CHARTER-PARTY dated
Received on account of freight

Time used for loading days hours

SHIPPED

at the port loading in apparent good order and condition on board the vessel the contents to the best of discharge as described or as hereinafter as the true weight per the scales specified above

Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and other particulars

IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of the same and date, any one of which being acknowledged by others shall be void

Freight payable at

Place and date of issue

Number of original B/L

Signature

Figura 04: Conhecimento de Embarque Marítimo.
Fonte: Aprendendo a Exportar (2007).

Werneck (2005, p.26) apresenta as finalidades do conhecimento de embarque, quais sejam:

- a) descrever o que é a mercadoria, incluindo peso, quantidade de volumes, características físicas, marcas;
- b) definir quem é o dono da mercadoria – pode ser nominal ou à ordem, isto é sem identificar o dono, que neste caso é aquele que está com a posse do conhecimento;
- c) informar quem deve ser avisado quando a carga chegar ao seu destino; e
- d) definir o transporte, em si, de onde (local de embarque), para onde (local de destino) e por quanto (valor do frete).

O modelo de conhecimento de embarque acima apresentado refere-se ao embarque marítimo de mercadorias, conhecido como *Bill of Lading* e apresenta as informações necessárias que devem constar no mesmo.

2.5.3 Transportes e seguros internacionais

Para Wemeck (2005, p.25) “transporte é a movimentação de mercadoria do local de origem para o local de destino”. Assim, transporte internacional refere-se a embarques de mercadorias do Brasil para o exterior, quando da exportação, ou do exterior para o Brasil quando da importação.

Em função dos custos envolvidos nesta operação, devido principalmente às grandes distâncias e o alto risco, a operação de transporte internacional demanda bastante cuidado na escolha de seus aspectos.

Por isso de acordo com Keedi (2001), uma logística de transporte montada corretamente, baseada nas variáveis como modos de transporte, armazenagem, movimentação, tempo, qualidade, preço, entre outras, pode representar a diferença entre lucro e prejuízo na atividade importadora ou exportadora.

Para Porto e Silva (2000), é através dos transportes que se viabiliza ou inviabiliza o fluxo de mercadorias entre mercados, pois os custos da contratação de frete e seguro internacional são bancadas pelos agentes nos extremos da cadeia, ou seja, o importador ou exportador.

Ainda segundo os autores, os transportes são classificados quanto à modalidade: terrestre podendo ser, rodoviário, ferroviário e dutoviário; aquaviário podendo ser marítimo e hidroviário; e aéreo. Quanto a forma podem ser modal que, realiza-se mediante o uso de uma só modalidade de transporte e intermodal onde ocorre o transporte através de duas ou mais modalidades, também chamado de multimodal.

O transporte rodoviário é aquele realizado por meio de rodovias através dos caminhões e carretas. É caracterizado pela sua simplicidade de funcionamento e possui como vantagens sua adequação para curtas e médias distâncias e simplicidade no atendimento das demandas e agilidade no acesso às cargas. Como desvantagem está o de ser menos competitivo em para longas distâncias e a menor capacidade de carga entre os outros modais (FIESP, 2007).

Para Freitas (2004) este modal ainda apresenta como vantagens, o serviço porta-a-porta, evitando custos adicionais, o custo do frete que é relativamente baixo e o processo de desembaraço aduaneiro relativamente rápido. No entanto, como desvantagens a autora

complementa como o péssimo estado de conservação das rodovias brasileiras, o alto consumo de combustível e o fato deste, estar sujeito a congestionamentos em estradas e nos pontos de fronteiras.

O modal marítimo realiza-se nos mares e oceanos através do veículo transportador que é o navio e possui diversos tipos, tamanhos e características. Este modal é o mais utilizado internacionalmente para transporte de mercadorias entre países (FIESP, 2007).

De acordo com Keedi (2001,p.30) “ o modal marítimo representa aquele com maior capacidade individual de carga por veículo, bem como a maior capacidade total, considerando o conjunto das embarcações existentes”.

Dentre suas vantagens Freitas (2004) destaca o atendimento a grandes distâncias, na maioria das vezes é o modal que oferece o menor frete, em virtude de sua grande capacidade e do baixo custo da força motriz utilizada. Em complemento a FIESP (2007) apresenta, carrega qualquer tipo de mercadoria e é extremamente seguro. Como desvantagens da utilização deste modal têm-se para Freitas (2004), a necessidade de conjugação de outros modais de transporte para alcançar o destino final, o congestionamento nos portos em decorrência de condições climáticas adversas, greves e outros, a distância dos centros de produção, maior exigência de embalagens e a menor flexibilidade nos serviços.

O transporte ferroviário caracteriza-se pelo transporte de cargas pelas ferrovias por meio de vagões fechados, abertos, plataformas entre outros. Este tipo de modal é utilizado em maior escala para o trânsito de produtos nos países da União Européia, conforme dados de Rodrigues (apud PEIXOTO, 2002).

Apresenta-se como vantagens a adequação a longas distâncias e grandes quantidades, o menor custo no seguro e o menor custo de frete. Porém, como desvantagens pode-se citar a menor flexibilidade no trajeto, a diferença entre as bitolas das ferrovias e a maior necessidade de transporte (FIESP, 2007).

Já no transporte aéreo a carga é transportada por aviões através do espaço aéreo. Segundo FIESP (2007) este tipo de transporte é adequado para mercadorias de alto valor agregado, pequenos volumes ou com urgência na entrega. E apresenta como vantagens o transporte mais rápido e em função do manuseio mais cuidadoso não necessita de embalagens mais reforçadas. Mas, apresenta como desvantagem a menor capacidade de carga e o valor do frete mais elevado em relação ao outros modais.

No entanto Keedi (2001) comenta que esta modalidade de transporte tem pequena importância quando se trata de medição física de sua carga transportada, de aproximadamente

0,3%, tanto no Brasil quanto no mundo, mas adquire grande importância quando em comparação com os demais modais em função do valor transportado.

A escolha do melhor modal para o transporte da mercadoria importada envolve a consideração as diversas vantagens e desvantagens que as mesmas possuem, e a característica do próprio negócio em si. Desta forma Rodrigues (apud PEIXOTO, 2002, p.43) apresenta as principais variáveis de decisão na seleção do modal:

- a) disponibilidade e frequência do transporte;
- b) confiabilidade do tempo de trânsito;
- c) valor do frete;
- d) índice de faltas e/ou avarias (taxa de sinistralidade); e
- e) nível de serviços prestados.

Cada um destes meios de transporte apresenta riscos variados, em razão disto, deve-se observá-los a fim de tomar as medidas de precauções necessárias. Como medida de se assegurar contra estes riscos, há a contratação de seguros.

Segundo Werneck (2005) a contratação do seguro visa indenizar o contratante por perdas e danos que possam ocorrer durante o transporte das mercadorias e prêmio é o valor pago à seguradora pelo serviço.

Porto e Silva (2000) consideram o seguro internacional tão importante quanto a embalagem, o tipo de transporte e outros fatores de uso da cadeia de distribuição. E segundo eles o seguro está vinculado ao fator de risco inerente as operações, sendo as condições de risco fortuitas ou evitáveis. O seguro tem como objeto a mercadoria, e como elementos de constituição, possui o valor a ser ressarcido em caso de sinistro, o prêmio, e as cláusulas ou regras de validade.

Para Daemon, Naime e Williams (1979), o fim essencial do seguro é indenizar o segurado do prejuízo que um sinistro lhe causou, reparando as perdas ocasionadas diretamente ao seu patrimônio (seguro de mercadorias) ou danos originados a terceiros em condições que determinam a responsabilidade do segurado (seguro de responsabilidade).

Portanto, a definição do melhor modal a ser utilizado para o transporte da mercadoria objeto da negociação é de fundamental importância para proporcionar uma maximização do retorno da operação. Para sua definição segundo Freitas (2004) deve-se levar em conta critérios tais como menor custo, capacidade de transporte, versatilidade, segurança e rapidez.

É também de vital importância no comércio internacional a contratação adequada do seguro que cubra eventuais perdas no transporte do produto, e a responsabilidade pela sua

contratação pode ser tanto do exportador como do importador, influenciando para isto, a definição do *INCOTERM*.

Para a concretização da importação, antes é necessário proceder com as atividades que envolvem o despacho da mercadoria, permitindo, assim sua circulação em território nacional. Assim sendo, no tópico seguinte, serão apresentadas as atividades que envolvem tal processo.

2.5.4 Despacho Aduaneiro

O despacho aduaneiro é um procedimento fiscal presente tanto na exportação como na importação, e como conceito, Vieira (2005) apresenta que o despacho aduaneiro é um conjunto de atos praticados pelo fiscal da Receita Federal que tem por finalidade o desembaraço aduaneiro, onde confere-se a exatidão das informações declaradas tanto pelo importador quanto ao exportador em relação às mercadorias e aos documentos apresentados.

Já *desembaraço aduaneiro* é o ato final do despacho aduaneiro em virtude do qual é autorizada a entrega da mercadoria ao importador, ou é autorizada a exportação da mercadoria, mediante a conclusão da conferência da mercadoria, o cumprimento da legislação tributária e a identificação do importador ou exportador (VIEIRA, 2005).

Conforme o Decreto nº 646/92, art. 1º, são compreendidas como atividades relacionadas ao despacho aduaneiro de bens ou de mercadorias, inclusive de viajante, na importação ou na exportação, transportados por qualquer via, aquelas que consistem basicamente em:

- a) preparação, entrada e acompanhamento da tramitação e de documentos que tenham por objeto o despacho aduaneiro, nos termos da legislação respectiva;
- b) assistência a verificação da mercadoria na conferência aduaneira;
- c) assistência à retirada de amostras para exames técnicos e periciais;
- d) recebimento de mercadorias ou de bens desembaraçados;
- e) solicitação de vistoria aduaneira;
- f) assistência a vistoria aduaneira;
- g) desistência de vistoria aduaneira;
- h) subscrição de documentos que sirvam de base ao despacho aduaneiro;
- i) ciência e recebimento de intimações, de notificações, de autos de infração, de despacho, de decisões e dos demais atos e termos processuais relacionados com o procedimento fiscal;

j) subscrição de termos de responsabilidade.

É excluída deste decreto a remessa postal internacional, cujo desembaraço poderá ser feito por despachante aduaneiro, pessoalmente, por seu destinatário, ou por qualquer mandatário do destinatário (DECRETO Nº646/92, Parágrafo Único).

O despacho aduaneiro tanto de exportação como de importação possuem características próprias a cada modalidade, assim apresenta-se na seqüência o despacho de importação.

2.5.4.1 Despacho Aduaneiro de Importação

Para Vazquez (1998, p.83) o despacho aduaneiro de importação é

O procedimento fiscal mediante o qual é verificada e exatidão dos dados declarados pelo importador em relação à mercadoria importada, aos documentos apresentados e à legislação vigente, com vistas a seu desembaraço aduaneiro, e será processado por meio do SISCOEX.

De acordo com a Receita Federal (2007), o despacho aduaneiro de importação é dividido, basicamente, em duas categorias, despacho para consumo e despacho para admissão em regimes aduaneiros especiais ou aplicados em áreas especiais.

O despacho para consumo ocorre quando as mercadorias ingressadas no país forem destinadas ao uso, pelo aparelho produtivo nacional, como insumos, matérias-primas, bens de produção e produtos intermediários, bem como quando forem destinadas ao consumo próprio e a revenda. O despacho para consumo visa, portanto, a nacionalização da mercadoria importada e a ele se aplica o regime comum de importação (RECEITA FEDERAL, 2007).

Já o despacho para admissão em regimes aduaneiros especiais ou aplicados em áreas especiais tem por objetivo o ingresso no país de mercadorias, produtos ou bens provenientes do exterior, que deverão permanecer no regime por prazo certo e conforme a finalidade destinada, sem sofrerem incidência imediata de tributos, os quais permanecem suspensos até a extinção do regime. Entre outros, ele se aplica às mercadorias em trânsito aduaneiro (para outro ponto do território nacional ou com destino a outro país) e em admissão temporária, caso em que as mercadorias devem retornar ao exterior, após cumprirem a sua finalidade (RECEITA FEDERAL, 2007).

Como atividade pré-embarque, de acordo com Nascimento (2006), toda empresa para poder importar, deve antes proceder com o cadastramento no registro de empresas

importadoras da SECEX e no SISCOMEX, sistema este através do qual serão registradas todas as informações da operação e emitidos os documentos da mesma.

Deve-se também, antes de embarcar a mercadoria no exterior, verificar a necessidade ou não de solicitar ao órgão anuente, a Licença de Importação, que como já apresentado, é necessária para algumas operações de importação.

Com isso, realizado o embarque da mercadoria pelo exportador, quando da sua chegada, inicia-se de fato o despacho aduaneiro de importação, conforme o fluxograma apresentado a seguir.

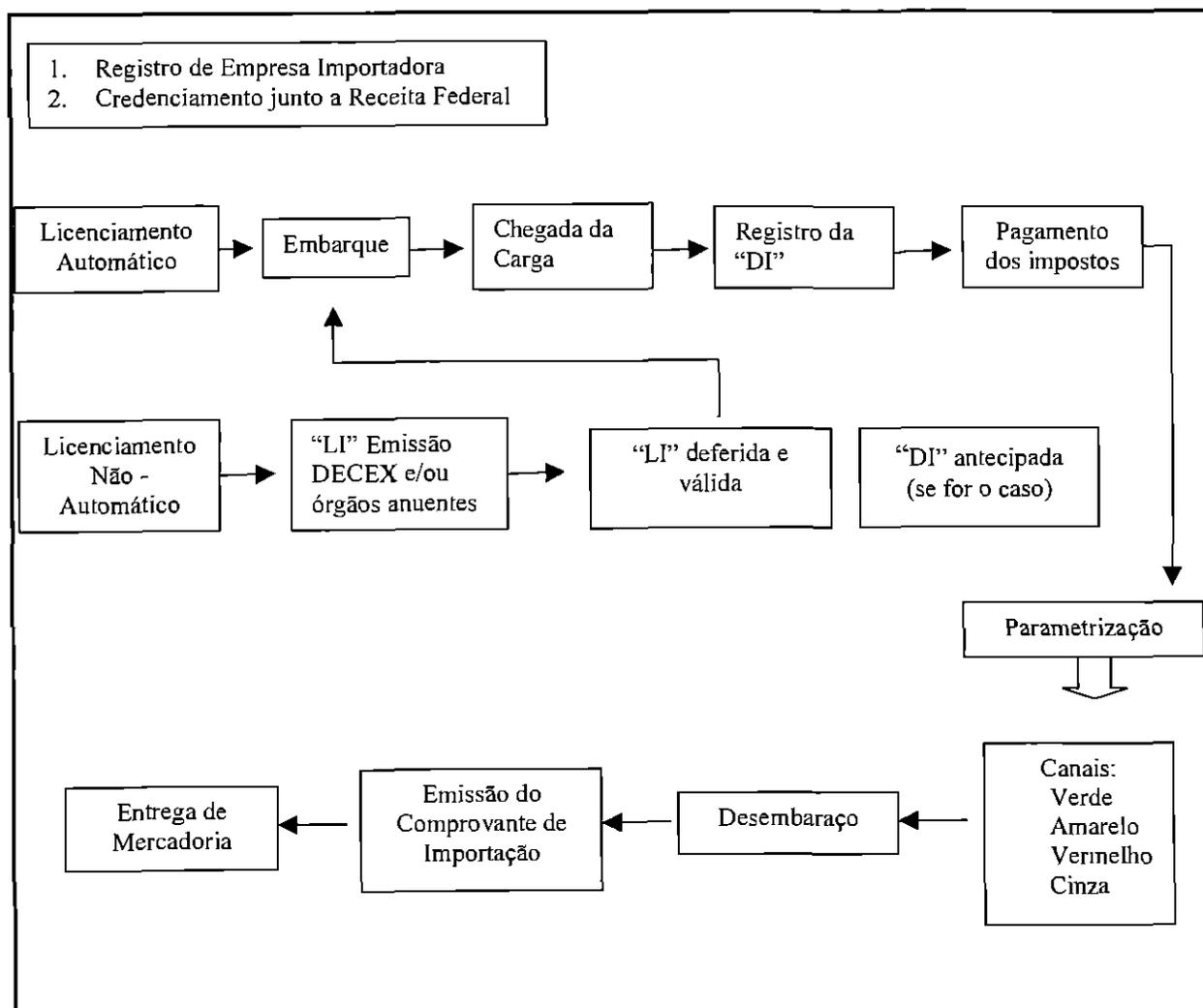


Figura 05: Fluxograma do Despacho Aduaneiro da Importação
Fonte: Nascimento (2006)

De acordo com Vazquez (1998) o despacho aduaneiro de importação inicia-se com o registro da Declaração de Importação (DI) na repartição fiscal competente. Nesse momento, o importador recolhe os impostos devidos, habilitando-se após cumprir as formalidades,

pagamento de taxas, emolumentos, despesas de capatazia entre outras, de tomar posse efetiva da mercadoria.

A DI deve conter entre outras informações, a identificação do importador e do adquirente ou encomendante, caso não sejam a mesma pessoa, assim como a identificação, classificação, o valor aduaneiro e a origem da mercadoria (RECEITA FEDERAL, 2007).

Em regra geral os documentos que servem de base para as informações contidas na DI são, a via original do conhecimento de carga ou documento equivalente, via original da fatura comercial, assinada pelo exportador, romaneio de carga (*packing list*), quando aplicável, entre outros exigidos em decorrência de acordos internacionais ou de legislação específica (RECEITA FEDERAL, 2007).

Após registrada a declaração de importação e iniciado o procedimento de despacho aduaneiro, a DI é submetida à análise fiscal e sofre a parametrização para um dos quatro canais de conferência, que são: verde, amarelo, vermelho e cinza (RECEITA FEDERAL, 2007).

No canal verde as mercadorias são desembaraçadas automaticamente sem qualquer verificação. O canal amarelo significa conferência dos documentos de instrução da DI e das informações constantes na declaração. Já no caso da seleção para o canal vermelho, há, além da conferência documental, a conferência física da mercadoria (WERNECK, 2005).

Já quando a DI é selecionada para o canal cinza, é realizado o exame documental, a verificação física da mercadoria e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para a verificação de elementos indiciários de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria (RECEITA FEDERAL, 2007).

Por último, tem-se a emissão do comprovante de importação, que para Vieira (2005) é emitido pela Receita Federal após o registro do desembaraço das mercadorias no SISCOMEX, o qual é entregue ao importador, constituindo-se em documento comprobatório da nacionalização da mercadoria.

2.5.5 Encerramento do processo de importação

Uma vez finalizado o processo de desembaraço aduaneiro e nacionalizada a mercadoria o importador emite a nota fiscal de entrada para a mercadoria e a retira do recinto onde estava armazenada e a direciona ao seu destino final.

Nacionalização, segundo Bizelli e Barbosa (1997) é a seqüência de atos que transfere a mercadoria estrangeira para economia nacional. Nas importações definitivas o documento que comprova a transferência do bem importado é o conhecimento de embarque.

Porém o processo de importação não se encerra neste ponto. Comercializada a mercadoria, deve-se proceder a análise dos custos que foram envolvidos no processo, verificando se os custos previstos foram os custos realizados e identificando as causas, caso isto não ocorra.

A análise não deve se restringir aos custos, deve ser ampliada também para a análise de todas as etapas e processos envolvidos, identificando nos mesmos possíveis gargalos que possam resultar em um empecilho para a importação, seja na qualidade do serviço prestado por terceiros, seja nos procedimentos internos do importador.

Por fim, no processo de importação, deve-se proceder com o correto arquivamento de toda a documentação envolvida, visto que a mesma poderá ser exigida pela autoridade fiscal competente, por um prazo de cinco anos contados a partir da data de desembaraço com a finalidade de verificar a regularidade da importação quanto aos aspectos fiscais e outros, inclusive o cabimento de benefício fiscal (BIZELLI; BARBOSA, 1997).

3 METODOLOGIA

A metodologia da pesquisa é uma etapa essencial na preparação de um estudo e merece cuidado na sua preparação, pois para Vergara (1997) a utilização de uma metodologia adequada, compreendendo métodos, técnicas e instrumentos utilizados nas etapas desenvolvidas durante o projeto é importante para um alcance eficaz dos objetivos.

Assim sendo, metodologia da pesquisa pode ser definida como “a tarefa de identificar e analisar os recursos mercadológicos, assinalar suas limitações, explicar seus pressupostos e as conseqüências de seu emprego” (ASTI VERA apud ZANELLA, 2006, p.22).

Visto isso, a seguir são apresentados os métodos e técnicas utilizadas no desenvolvimento deste trabalho.

3.1 Tipo de pesquisa

Este estudo caracteriza-se como teórico-empírico, pois agrega conhecimentos teóricos ao campo da pesquisa por meio da evidência empírica. Em relação à abordagem, este estudo apresenta-se como qualitativo. Vergara (1997) afirma que pesquisas qualitativas investigam as realidades sociais através da compreensão e interpretação dos significados humanos e seus processos de construção social. Essa pesquisa teve caráter qualitativo, pois o pesquisador participa, compreende e interpreta os dados coletados na pesquisa (CHIZZOTTI, 2001).

Para Vergara (1997) a categorização da pesquisa pode se dar quanto aos fins e quanto aos meios empregados. Quanto aos fins, o presente estudo pode ser classificado como exploratório, descritivo e aplicado.

É assim classificado, pois como define Martins (1994, p. 30), o estudo exploratório “possui um planejamento flexível, e é indicado quando se tem pouco conhecimento do assunto. Tem a finalidade de formular problemas e hipóteses para estudos posteriores”. Desta maneira, a primeira etapa deste trabalho teve esse intuito, de delinear e adaptar de acordo com o aprofundamento no tema os objetivos e a execução deste estudo.

Classificado como descritivo, pois conforme Gil (2002, p.42), “as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relação entre as variáveis.” Outra característica deste tipo de pesquisa, ainda segundo Gil (2002) é quanto à utilização de

técnicas padronizadas de coleta de dados, como a aplicação de questionários e a observação sistemática.

É ainda considerado uma pesquisa aplicada, pois a motivação para realizá-lo é de resolver um problema concreto. Conforme Vergara (1997) este tipo de pesquisa tem uma finalidade prática, pois se relaciona com a discussão de problemas, utilizando um referencial teórico e à apresentação de soluções alternativas.

Quanto aos meios de investigação que serão utilizados nesta pesquisa, a mesma pode ser classificada como bibliográfica, documental, pesquisa de campo e estudo de caso.

Classifica-se como bibliográfica porque abrange toda bibliografia tomada pública em relação ao tema em estudo, possuindo como principal vantagem segundo Gil (1994), permitir ao pesquisador uma cobertura mais ampla de inúmeros fatos do que poderia pesquisar diretamente. É considerada também pesquisa documental, pois se analisou documentos, tais como: fatura pró-forma, conhecimento de embarque marítimo e formulários dos itens de estoque disponibilizado pelos fornecedores.

Segundo Lakatos e Marconi (1991), pesquisa de campo corresponde ao levantamento de dados no próprio local onde os fenômenos ocorrem, por isso da classificação deste estudo como pesquisa de campo.

Outra classificação deste é o estudo de caso, que de acordo com Richardson (1985), o estudo de caso não é o estudo de um objeto, mas de um fenômeno, o que neste estudo significa a análise do processo de importação na empresa estudada.

Para Chizzoti (2001), o estudo de caso é uma caracterização abrangente para designar uma diversidade de pesquisas que coletam e registram dados de um caso particular ou de vários casos a fim de organizar um relatório ordenado e crítico de uma experiência, ou avaliá-la analiticamente, com o objetivo de tomar decisões a seu respeito ou propor uma ação transformadora.

A coleta e análise dos dados serão descritos com detalhes a seguir.

3.2 Coleta de dados

Yin (2001) trata dos estudos de caso por meio da coleta de evidências. Para o autor, essas evidências podem vir de seis fontes distintas: documentos, registros em arquivo, entrevistas, observação direta, observação participante e artefatos físicos. Para este estudo,

foram coletados dados por meio de pesquisa documental e, de maneira mais intensa, entrevistas semi-estruturadas, cujo roteiro encontra-se ao final deste trabalho, (apêndice A).

Foi feita a coleta por meio de pesquisa documental, como mencionado anteriormente. Essa investigação tem por característica ser a fonte de coleta de dados restrita a documentos. Foram analisados os documentos relacionados ao processo analisado, bem como o *site* e material institucional da empresa.

Convém ressaltar que em função da solicitação do proprietário da empresa foco deste estudo, que o nome verdadeiro da mesma fora preservado, assim, denomina-se para fins deste trabalho o nome fictício de Beta Importações.

Chizzotti (2001), Cruz Neto (2002) e Vergara (1997), afirmam que a entrevista é a técnica mais usual do trabalho em campo, onde o pesquisador faz perguntas a alguém que, oralmente, responde. Desta forma o pesquisador tem a possibilidade de obter dados objetivos e subjetivos, já que é fundamental a presença física, ou de mídia, para a sua realização. Yin (2001) afirma ainda que a entrevista é uma das mais importantes fontes de informação para estudos de caso e por isso será a principal fonte de coleta de dados deste estudo.

Os sujeitos de pesquisa foram selecionados entre os colaboradores. Considerando que a empresa tem três colaboradores, sendo um o proprietário e duas pessoas de apoio (uma auxiliar de compra e venda e uma auxiliar administrativo-financeira), foram entrevistados o proprietário e uma das colaboradoras. O critério de escolha da auxiliar administrativo-financeira para a entrevista foi que ela está há mais tempo na empresa e também trabalha diretamente envolvida com o processo analisado. Também justificam essa escolha os critérios de acessibilidade e conveniência, pois esta colaboradora foi quem propiciou o contato entre o pesquisador e a empresa.

3.3 Análise dos dados

A análise de dados serve para comunicar a essência do que revelam os dados. Não há regras absolutas, mas guias, direcionamentos, sugestões de procedimentos. Esses procedimentos devem ser registrados, visando à manutenção de confiabilidade e validade do conteúdo das análises e garantir a cientificidade dos resultados da pesquisa (PATTON, 1990).

Desta forma, a análise de dados foi feita por meio do estabelecimento de relações, por meio da análise de conteúdo do discurso das informações obtidas nas entrevistas, análise

documental dos materiais coletados, correlacionando estas com a teoria. Assim, as análises não ficam restritas ao olhar do pesquisador.

Em suma, análise de conteúdo de instrumentos metodológicos cada dia mais aperfeiçoados que se aplicam a discursos diversos (RICHARDSON, 1985).

3.4 Limitações da pesquisa

As limitações deste estudo são aquelas inerentes ao estudo de caso, ou seja, a pesquisa limitou-se à empresa utilizada como estudo de caso, não se podendo generalizar os resultados deste estudo a outras, mesmo que semelhantes.

Outra limitação é não foi realizada observação direta do processo, em função do tempo de coleta de dados e de restrições do próprio processo na empresa uma vez que o proprietário viaja constantemente para fechamento dos negócios.

Considera-se também o fato de que a pesquisa foi realizada no segundo semestre de 2007, não podendo estender suas conclusões para outros períodos, caracterizando o corte temporal da pesquisa.

4 ESTUDO DE CASO

Este capítulo apresenta a empresa objeto deste estudo, descrevendo inclusive, um breve histórico da mesma, e sua atuação no ramo de importação.

Na seqüência será descrito seu processo de importação o que resulta na apresentação do fluxograma deste processo. É apresentado também a análise dos fatores limitadores e facilitadores ao processo e por último as considerações sobre este estudo de caso.

4.1 Apresentação da empresa

É importante lembrar que a denominação da empresa analisada fora modificada em razão do pedido do proprietário da empresa, sendo chamada, para fins deste trabalho, Beta Importações.

A empresa Beta Importações iniciou suas atividades há 18 anos, a partir do espírito empreendedor do atual diretor e de seu sócio que em função de constantes viagens ao exterior vislumbraram a oportunidade de trabalhar com o comércio exterior no Brasil.

Inicialmente operando através de seu escritório no Brasil, trabalhavam a importação de diversos produtos, atendendo aos pedidos de clientes. Esta fase caracterizou-se pela dificuldade inicial, inerente aos novos negócios. Após um curto período de sociedade o sócio do atual diretor e proprietário deixa a empresa.

Já com cinco anos de existência, a empresa se especializa em importações isentas de impostos de importação destinados a atividades de ciência e tecnologia, regulamentadas pela Lei 8.010/90. Assim como resultado deste direcionamento de atividades a empresa abre seu escritório nos Estados Unidos, mais especificamente em Miami, com o objetivo de facilitar e agilizar as negociações com seus principais fornecedores.

O escritório em Miami tem como objetivo servir de base para o proprietário da empresa, em suas constantes viagens aos EUA, na operacionalização de seus negócios, uma vez que seus principais fornecedores estão localizados neste país. Esta unidade é estratégica, pois se situa na maior potencia econômica mundial, onde o ritmo de negócios e mudanças é grandioso, permitindo, assim, ao dono da Beta Importações, uma maior atualização frente a novas tendências no comércio exterior.

No Brasil, o escritório da Beta Importações trabalha como elo entre os fornecedores das quais é representante, e seu público-alvo que são empresas e entidades beneficiadas pela

Lei 8.010./90. Dentre as empresas que representa, estão marcas mundialmente famosas como Acer, Toshiba, HP, Sony, Microsoft entre outras.

Sua lista de produtos mais comercializados é apresentada a seguir:

- a) informática: compra e importação de equipamentos de informática tais como servidores, estações de trabalho, notebooks, projetores multimídia, monitores LCD, routers e impressoras;
- b) componentes: os mais diversos tipos e modelos de componentes eletro-eletrônicos como cabeças de impressão, printers, resistores, transistores, circuitos integrados, processadores dentre outros;
- c) área Médica: atendemos diversas especialidades suprimo sua necessidade com equipamentos e acessórios, entre eles, cathéteres, stents, aparelhos de ultrassom, ressonância magnética, e muitos outros; e
- d) laboratório: microscópios, câmeras, kit de análise, reagentes, analisadores, agitadores, produtos descartáveis e uma extensa lista de equipamentos e produtos.

Estes produtos são aqueles mais comercializados em função do benefício fiscal que os mesmos recebem quando da destinação a fins de pesquisa científica e tecnológica. No entanto, apesar do foco da empresa ser este, ela não descarta negócios que envolvam produtos diferentes, independentemente do recebimento ou não de isenções, bastando apenas o desejo do cliente em obtê-lo.

Durante o período de existência da empresa, a mesma passou por várias modificações, tanto de sócios, quanto em sua estrutura. Quanto à composição societária, esta ocorreu principalmente em função da divergente visão dos sócios, que optaram por seguir caminhos diferentes. Hoje a sociedade é composta pelo Diretor, dono de 95% do capital social da empresa e um familiar, dono dos outros 5%.

As reestruturações internas ocorreram, em função, principalmente da mudança dos tipos de produtos comercializados, que exigiram uma política de vendas diferente da anterior, e na saída de funcionários que demandaram uma redistribuição das atividades adequada a nova realidade.

Assim, hoje a sua estrutura funcional é bastante reduzida, sendo composta pelo Diretor, dono da empresa e responsável principalmente pela negociação com clientes, mas também por todas atividades que envolvem o processo. Pela funcionária responsável pelo administrativo/financeiro e por uma funcionária responsável pelo setor de compras/vendas, a qual ingressou recentemente na empresa. Em função deste quadro bastante reduzido, diversos serviços são terceirizados, como a contabilidade e os serviços de despachos aduaneiros.

O principal diz respeito aos serviços de despachos aduaneiros, que por meio de procuração para representação perante o desembaraço aduaneiro, foi repassada para a Aeromar Despachos Aduaneiros, empresa especializada na prestação deste serviço e localizada na cidade de Florianópolis, onde os Despachantes Aduaneiros realizam diversas atividades relacionadas aos procedimentos burocráticos de nacionalização das mercadorias importadas.

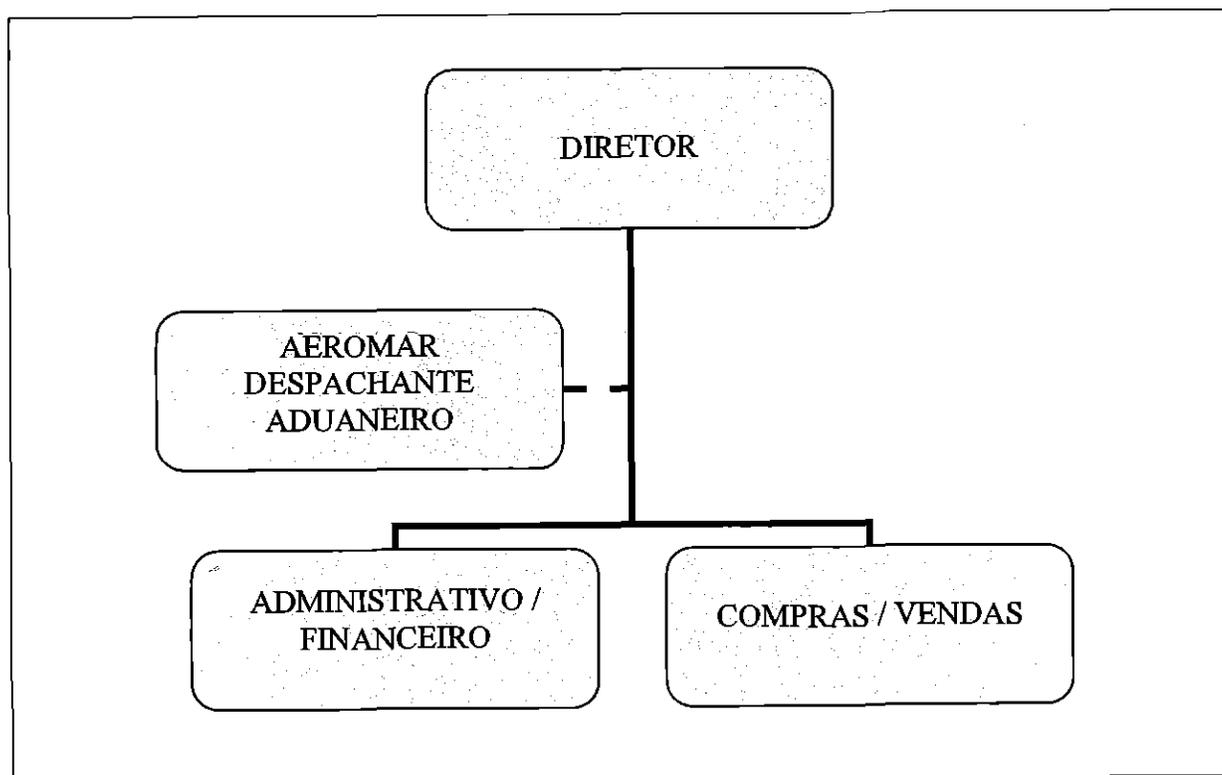


Figura 06: Organograma Beta Importações
Fonte: Elaborado pelo autor

Esta empresa de despachos aduaneiros é a mais utilizada pela Beta Importações, porém não existe entre ambas um contrato de prestação de serviços, o que permite a esta contratar livremente o serviço de outro despachante aduaneiro quando lhe for conveniente.

Ao longo dos 18 anos de operação, a Beta Importações conquistou uma ampla carteira de clientes, do norte ao sul do país, dentre elas empresas, universidades e fundações que necessitam de atendimento personalizado para consolidação e compra de equipamentos fora do Brasil.

4.2 Processo de Importação na empresa Beta Importações

O processo de importação se inicia por meio da solicitação de cotação de um produto por um determinado cliente. Esta solicitação pode vir já especificando o produto e suas respectivas características, como fabricante, modelo, tamanho, entre outras, ou o interessado na compra apenas solicita um produto e a empresa Beta consulta no mercado os modelos existentes, e os valores de cada um. Assim estas especificações são enviadas para análise do cliente.

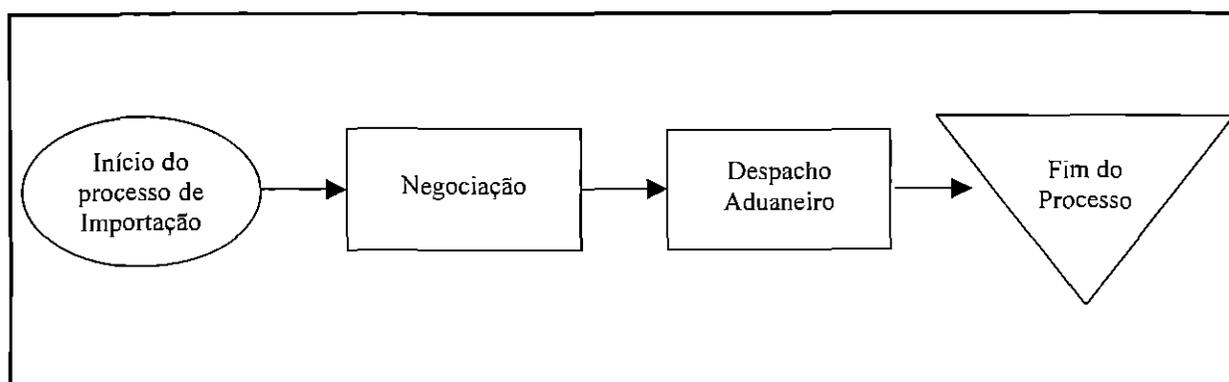


Figura 07: Processo de Importação
Fonte: Elaborado pelo Autor

A empresa Beta, em decorrência de sua experiência no mercado, possui uma rede de fornecedores já mapeada. Há casos também de fornecedores disponibilizarem semanalmente à empresa, uma base de dados contendo os produtos disponíveis em seus estoques, preço, e prazo para entrega.

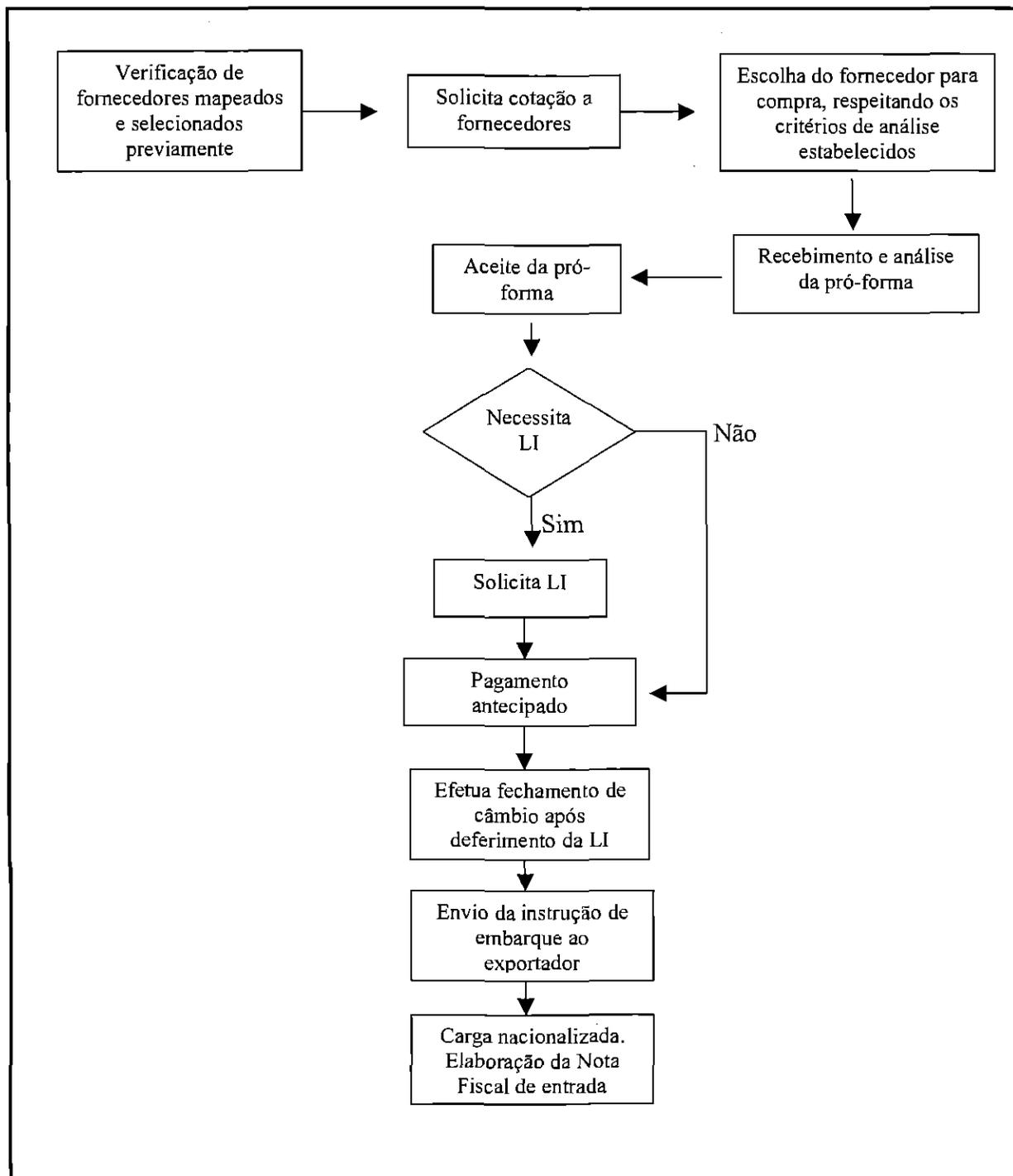


Figura 08: Negociação com fornecedores já mapeados
 Fonte: Elaborado pelo Autor

Quando ocorre a solicitação de algum produto fora daqueles que a empresa é especialista na comercialização, o processo de busca por novos fornecedores ocorre da seguinte forma: inicialmente busca-se por meio da Internet fornecedores no exterior, que comercializem o produto procurado, desta forma, elabora-se um lista com alguns fornecedores selecionados através de uma análise preliminar em função das informações disponíveis para

tal. Na seqüência estabelece-se um contato telefônico inicial com o objetivo de conhecer melhor o vendedor, para posteriormente agendar visitas as sedes dos referidos. O Diretor, então, visita os fornecedores selecionados e analisa o que cada um tem a oferecer.

Os critérios de escolha do fornecedor envolvem a análise dos preços, das condições de pagamentos, o tempo de atuação, e as garantias oferecidas. Com isso, define-se o fornecedor para aquele produto, e aqueles não selecionados têm seu contato e histórico mantido em uma base de dados para possíveis contatos futuros.

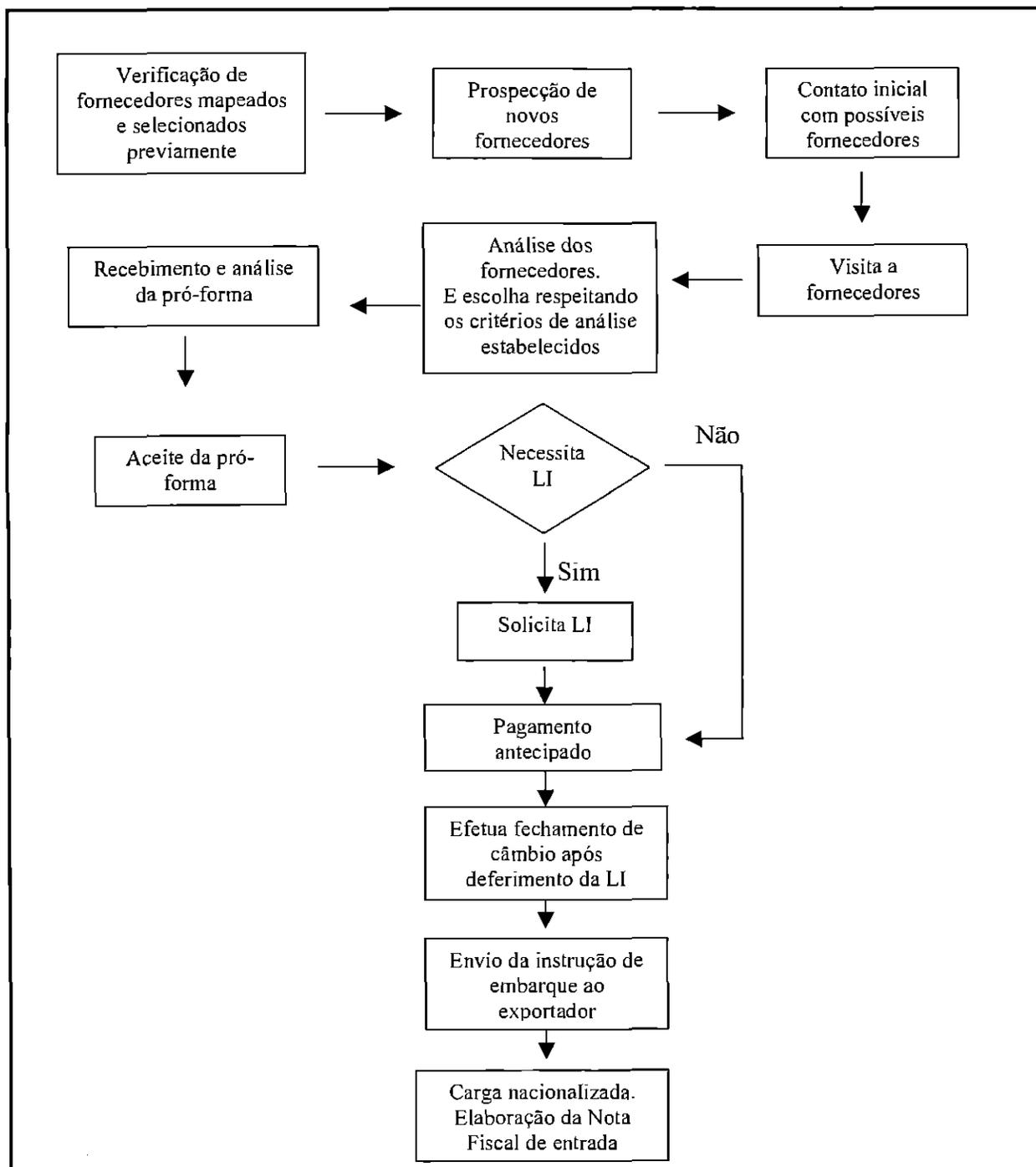


Figura 09: Negociação sem fornecedores mapeados

Fonte: Elaborado pelo Autor

Seus principais fornecedores se encontram nos Estados Unidos, Inglaterra e Suécia. Atualmente, a empresa não possui nenhum fornecedor na China, em função de um critério de escolha do proprietário da empresa, que encontra os melhores produtos nos países citados, mas segundo aquele, nada impede que no futuro seja realizado operações com tal mercado.

Em função do tamanho da empresa, todos os colaboradores são responsáveis pelo contato com o fornecedor, após o mesmo ter sido definido pelo senhor proprietário, solicitando dos mesmos, cotações para os produtos de interesse de seu cliente.

Cabe destacar que apesar desta atividade não ser a principal realizada pela funcionária responsável pelo administrativo, esta vem ajudando na realização destas, em função da saída recente do funcionário responsável pela compra e venda. Nesta área, a mulher do proprietário, recentemente, vem trabalhando a fim de auxiliar no fechamento de negócios.

A decisão de compra é de responsabilidade do Diretor-proprietário, que após obter as informações dos possíveis fornecedores quanto a preço, prazo de entrega, forma de pagamento, e o valor do frete, dá continuidade ao processo.

A avaliação do custo de importação é algo que exige bastante cuidado e pesquisa, para se obter as melhores condições para que a mesma se concretize.

Nesta avaliação, são fatores de análise, o preço do produto no exterior, sua forma de pagamento, prazo de entrega, o país onde se encontra o fornecedor, pois quanto mais distante do Brasil, maior o valor do frete e de *transit time*. É levada também em consideração a classificação do produto na NCM, uma vez que esta classificação é que determinará a alíquota do imposto de importação a ser pago que é encontrada na TEC.

Assim, feita esta análise e decidido pela vantagem da importação, a empresa solicita ao fornecedor o envio da fatura pró-forma onde se encontra os dados do pedido, como produto, quantidade, preço, prazo de entrega, forma de pagamento e valor do frete. Feito isso o responsável pela compra, analisa este documento e se tudo estiver de acordo dá aceite ao pedido.

O público-alvo da empresa Beta é composto por empresas beneficiadas pela lei 8.010/90 que isenta do imposto de importação, IPI, e o adicional ao frete para renovação da Marinha Mercante – AFRMM, produtos destinados à pesquisa científica e tecnológica. Desta forma, o licenciamento de importação para os produtos que se destinam a este fim, não é automático.

Conforme seu Diretor, a forma de pagamento mais comumente utilizada nas importações realizadas na sua empresa, é o pagamento antecipado. Esta forma de pagamento é

adotada, pois, segundo ele é “ uma imposição do mercado fornecedor para que o negócio seja efetivado”.

Em complemento, Werneck (2005) diz que esta forma de pagamento é bastante utilizada quando da compra de bens por encomenda, ou também quando o importador tem pouco crédito ou é desconhecido no mercado. Na realidade da empresa analisada, isto não se afirma, uma vez que a empresa está há tempo no mercado, mas mesmo assim, efetua seus pagamentos antecipadamente em função da imposição do mercado em que atua.

No momento do pagamento é necessário o fechamento do câmbio que nada mais é do que a conversão da moeda nacional pela moeda do país onde está sendo comprada a mercadoria, ou por uma outra moeda que fora estabelecido de comum acordo.

Para este fechamento leva-se sempre em consideração o melhor momento da cotação cambial, que é quando nossa moeda está valorizada.

Nos negócios realizados pela empresa Beta, leva-se em consideração a previsão de valorização da moeda, estabelecendo-se patamares, onde o câmbio pode ser fechado, para que haja algum ganho monetário nesta operação. A análise do melhor momento e o efetivo fechamento do câmbio são responsabilidades do dono da empresa Beta, ou quando a importação é feita diretamente em nome do cliente, este que o fará considerando sua realidade organizacional, sem interferência da Beta.

Quando da contratação do frete e seguro internacionais, seu proprietário diz que “em função de nossa experiência e por sermos uma empresa já estabelecida há vários anos no mercado conseguimos contratar os fretes que atendam plenamente aos nossos interesses”, percebe-se então a utilização de seu *know-how*, para a contratação das melhores condições de frete, quando este for de sua responsabilidade.

Contratado o frete e seguro é enviada ao exportador as instruções referentes ao embarque da mercadoria, destacando o local para descarga da mercadoria para sua colocação no do *container* (unitização), o navio a ser embarcado, é fornecido também, as datas para que este procedimento seja feito. Antes da definição das datas entre o comprador e o vendedor chegam a um consenso de quando a mercadoria estará disponível para embarque, procurando com isso evitar maus entendidos.

Em razão deste tipo de operação, percebe-se que este transporte se caracteriza por FOB (*free on board*), ou seja, a responsabilidade do exportador quanto ao estado das mercadorias vai até o embarque das mesmas no navio.

Em algumas situações, a Beta tem sua responsabilidade restrita apenas a negociação com o exportador, intermediando, portanto o negócio. Desta forma, o cliente, em função de

seu relacionamento com os donos dos navios (Armador) optam por assumir a responsabilidade pela contratação do transporte e acompanhamento dos prazos de chegada da mercadoria.

Para o embarque dos produtos importados pela empresa analisada são utilizados *containers*, por proporcionar um melhor acondicionamento a carga, que exige bastante cuidado, pois são produtos de alta tecnologia e frágeis.

Com isso, a responsabilidade pelo acompanhamento da mercadoria, no que diz respeito ao cumprimento do prazo de *transit time*, e chegada, é feita pela responsável na Beta, quando esta fez a contratação do frete, ou é de responsabilidade dos funcionários dos clientes, quando os mesmos negociaram o frete apenas comunicando aquela do momento da chegada para que se proceda o desembaraço das mercadorias.

Como regra geral, as importações brasileiras estão dispensadas de controle administrativo (licenciamento), devendo os importadores tão-somente providenciar o registro da declaração de importação (DI) no Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX. No entanto, as operações amparadas pela Lei 8.010/90 que isenta do pagamento de alguns impostos, de acordo com o Comunicado do Departamento de Operações de Comércio Exterior – DECEX nº01/97, estão sujeitas a Licenciamento Não – Automático (MDIC, 2007).

Portanto, no caso dos produtos importados pela empresa analisada, quando estes forem beneficiados pela Lei 8.010/90, a licença de importação não é fornecida automaticamente. Antes, o despachante da empresa solicita o licenciamento da importação para estas mercadorias e as mesmas estão sujeitas à anuência do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPQ.

Assim, a verificação da necessidade ou não da licença de importação é de responsabilidade do importador, e neste caso, o embarque no exterior só poderá ocorrer após a emissão do licenciamento pelo órgão competente, pois do contrário comprador pode sofrer penalidades, como o pagamento de multas (VAZQUEZ, 1998).

Por ser uma empresa pequena, e não ser sua principal atividade, a Beta terceiriza, por meio de uma procuração de representação, toda atividade que envolve funções específicas de um despachante aduaneiro, como a preparação, entrada e acompanhamento da tramitação de documentos, registros diversos e necessários no SISCOMEX, e o efetivo acompanhamento desembaraço aduaneiro.

O despachante aduaneiro que cuida da parte burocrática da importação junto à aduana, fica localizado em Florianópolis, porém possui escritório em Itajaí, onde se situa o porto mais utilizado pela Beta para a desembarque e desembaraço de seus produtos.

Embarcada as mercadorias e enviados os documentos para o comprador, no caso a empresa Beta, no momento da chegada das mesmas, deve-se proceder com o registro da importação no SISCOMEX, que é chamada de Declaração de Importação, onde são fornecidas informações quanto a identificação do importador, número do conhecimento de embarque, dados da mercadoria entre outras.

Este procedimento, assim como o desembaraço das mercadorias é de responsabilidade do Despachante Aduaneiro que presta serviços para a empresa analisada. O desembaraço, que nada mais é do que ato administrativo exercido por um funcionário da Receita Federal tem como objetivo verificar a exatidão das informações prestadas na Declaração de Importação quanto às mercadorias e os documentos apresentados.

É função do Despachante Aduaneiro contratado, que tem como procedimentos de sua responsabilidade a preparação, entrada e acompanhamento da tramitação de documentos que tenham por objeto o despacho aduaneiro, nos termos da legislação respectiva, assistência e acompanhamento à verificação da mercadoria na conferência aduaneira.

Outra de suas atribuições também como prestador de serviços a Beta Importações, é efetuar o cálculo dos impostos e das diversas taxas para a efetiva nacionalização dos produtos, e solicitar junto ao administrativo/financeiro da empresa o pagamento destes, ou solicitar os recursos financeiros para que ele mesmo efetue alguns pagamentos.

Estes impostos são calculados no momento da análise dos custos de importação e seu valor é registrado no momento da realização da declaração de importação no SISCOMEX, onde há campos específicos para seus registros. O valor destes impostos é calculado em função da quantidade e valor total dos produtos, e também em função da classificação fiscal do mesmo.

O despachante aduaneiro tem como incumbência também o monitoramento da carga, acompanhamento da conferência aduaneira e o recebimento das mercadorias e bens desembaraçados.

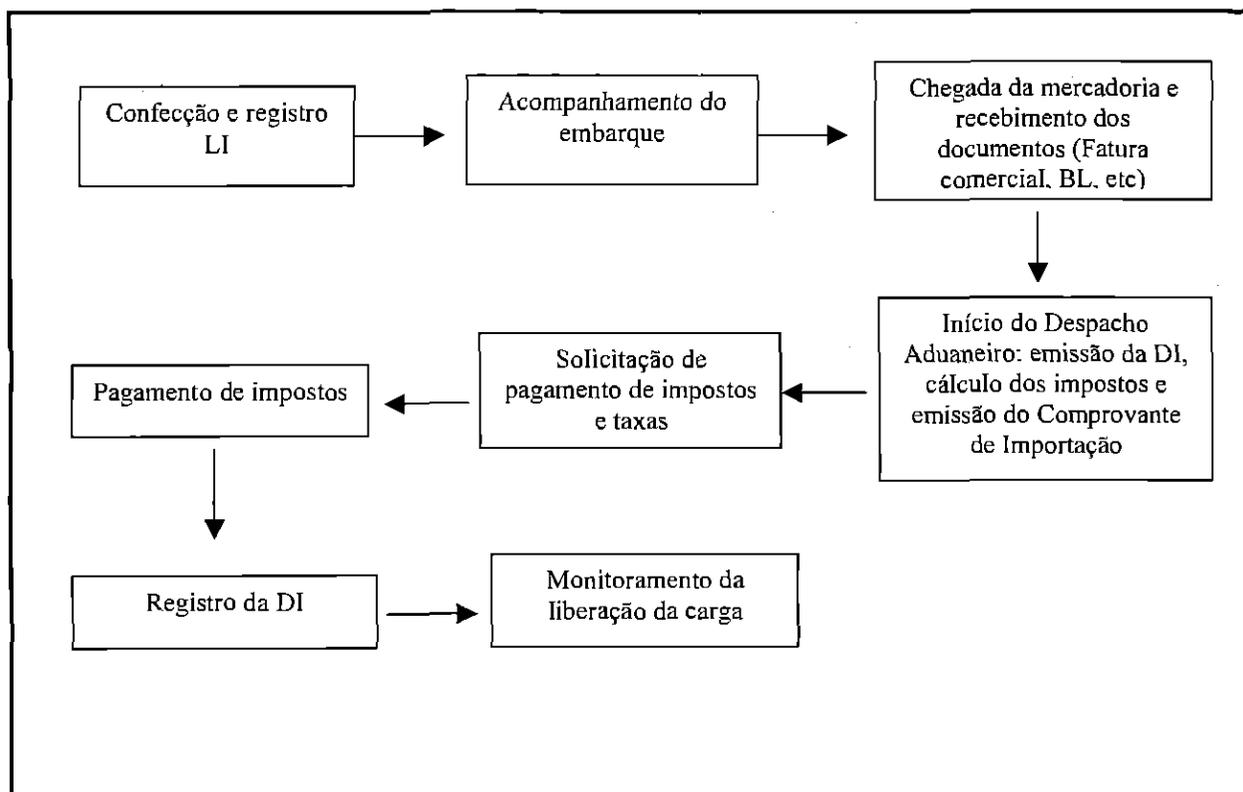


Figura 10: Desembaraço Aduaneiro

Fonte: Elaborado pelo Autor

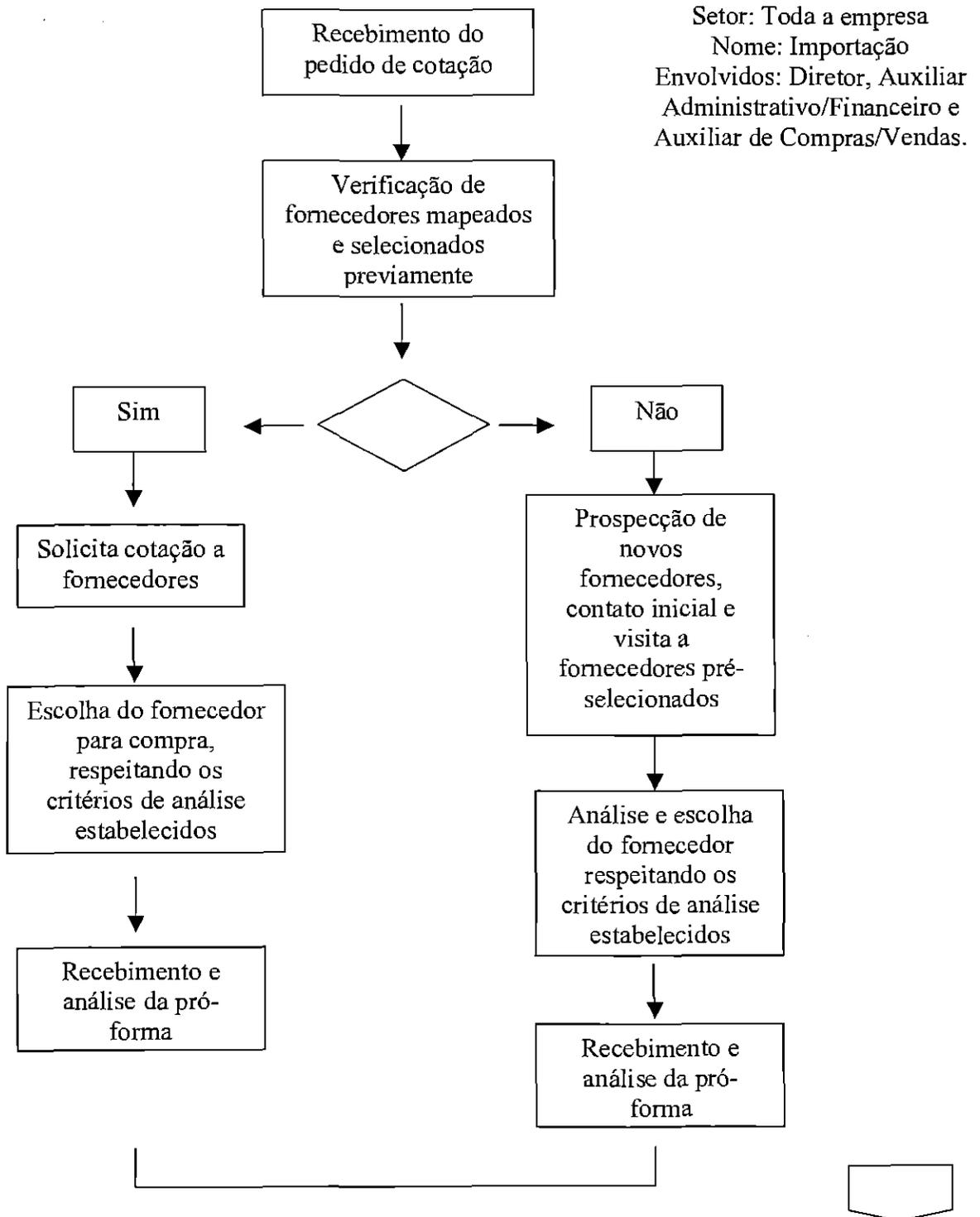
Uma vez concluído o processo de nacionalização das mercadorias, as cópias dos documentos relativos à comprovação da importação são remetidos do despachante aduaneiro, que arquiva os originais, para a empresa Beta e realiza a cobrança de seus serviços junto ao setor administrativo/financeiro. Na seqüência toda a documentação é analisada superficialmente, já que isto fora feito pelo despachante, e arquivada. Esta documentação é arquivada por um período mínimo de cinco anos como regulamenta a lei, visto que neste prazo a Receita Federal, pode a qualquer momento solicitar a revisão aduaneira para comprovação da legalidade da importação.

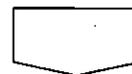
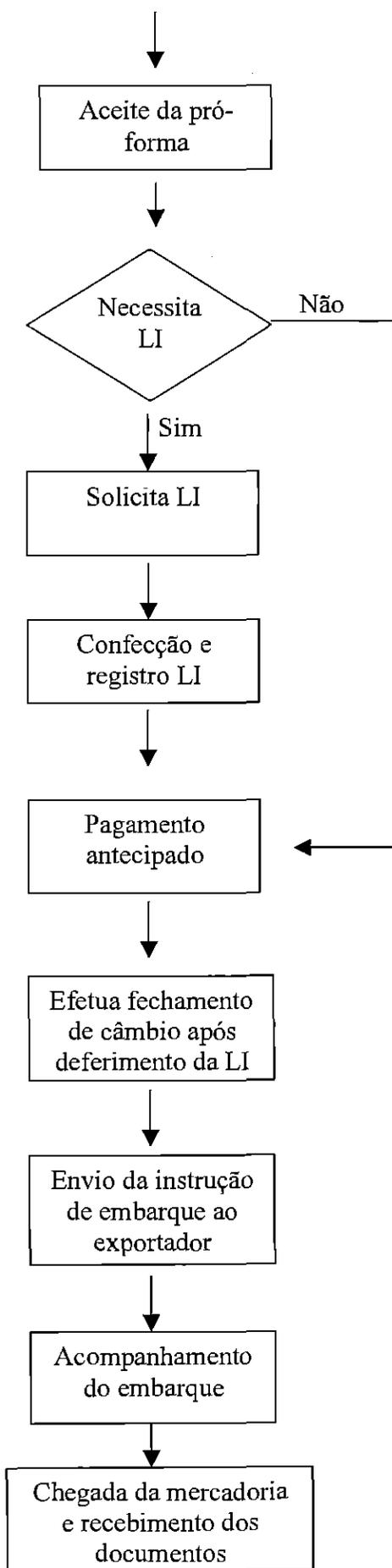
Feito isso é providenciada a elaboração das notas fiscais de entrada de mercadorias para que as mesmas possam ser destinadas ao cliente final, e arquivados na pasta do cliente toda a documentação referente ao negócio realizado.

O transporte da mercadoria até o cliente não é de responsabilidade da empresa Beta importações, sendo que esta atividade é realizada pelo próprio cliente, que geralmente já possui transportadoras de sua confiança. Raras vezes há a solicitação de contratação de frete nacional, quando isto ocorre a Beta Importações, em razão de suas limitações operacionais apenas indica o contato de algumas transportadoras.

4.3 Fluxograma dos processos de importação da empresa Beta Importações

Como instrumento para representar o passo a passo do processo, descrito no tópico anterior, é formalizado o processo geral de importação da empresa Beta importações por meio de seu fluxograma.





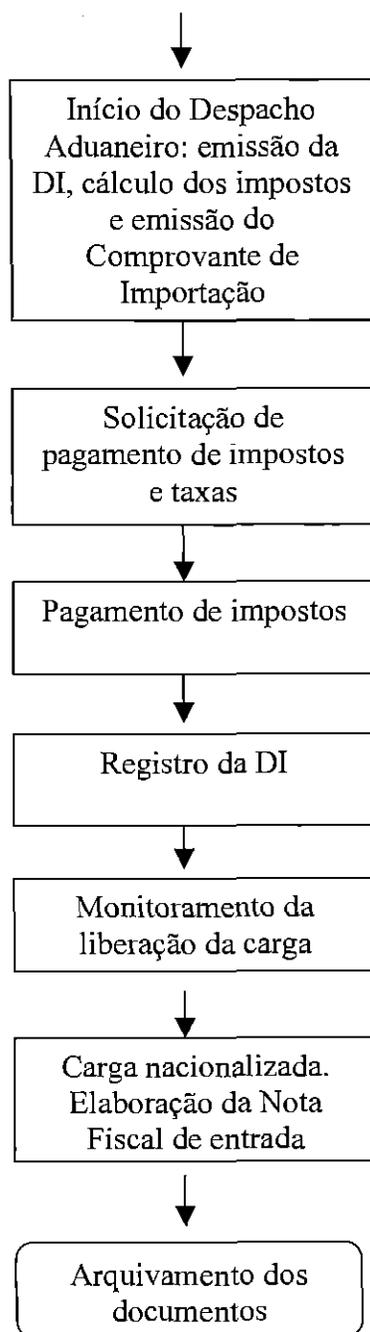


Figura 11: Fluxograma das operações de importação da Beta Importações
Fonte: Elaborado pelo Autor

Diante do exposto, percebe-se que há basicamente dois caminhos a serem trilhados até a finalização do processo de importação da empresa estudada.

4.4 Fatores limitadores e facilitadores às atividades

No dia-a-dia das organizações há diversos fatores que dificultam ou facilitam a realização das atividades. Tais fatores devem ser identificados a fim de serem melhor trabalhados, com intuito de prover aos funcionários uma melhor condição para maximizar seu desempenho nas atividades. Desta forma, como um dos objetivos específicos do trabalho, será apresentado a seguir os fatores que limitam ou que facilitam as atividades de importação da empresa Beta Importações na visão do dono da empresa e de sua funcionária e será também apresentado o quadro que explicita tais fatores.

Fatores limitadores	Fatores facilitadores
Carga Tributária e legislação arcaica	Experiência no mercado
Número reduzido de funcionários	Coordenação devida das atividades
Falta de informação dos processos por parte do chefe	Fluidez na comunicação
Foco	Clima Organizacional

Quadro 03: Fatores limitadores e facilitadores às atividades

Fonte: Elaborado pelo autor

Os fatores que limitam as atividades da empresa de acordo com seu proprietário, no aspecto externo, caracterizam-se pela carga tributária incidente nas importações, a burocracia presente no desembaraço da mercadoria e a legislação que segundo ele é “arcaica e dificulta na realização de negócios”.

Já na realidade interna da empresa, ainda segundo ele, o principal fator citado é a falta de pessoal, que em razão disto, todos realizam um pouco de tudo, e em períodos de grande movimentação ocorre uma sobrecarga de atividades a serem desempenhadas e um conseqüente aumento na cobrança e pressão para que o serviço seja feito adequadamente.

Na concepção da funcionária do setor administrativo/financeiro, os fatores que limitam suas atividades são, a falta de divulgação por parte de seu chefe da agenda dele, quanto a visitas a clientes, viagens, e principalmente aos negócios que estão em andamento, pois do momento da ausência do chefe, a mesma não tem informações suficientes para esclarecer as dúvidas dos clientes quando estes a questionam.

Além do mais, é o diretor quem determina as atividades que a mesma deve desempenhar, portanto, quando aquele não lhe passa as instruções, ela pode trabalhar em

atividades que no momento não são prioritárias. Isto tudo devido à falta de informação do que deveria ser feito na ausência do chefe.

Esta falta de informação sobre alguns processos em andamento, uma vez que nem todos são de conhecimento da funcionária, é fato destacado por ela, visto que isto prejudica não somente a qualidade da realização de suas atividades, mas também acarreta em um possível prejuízo quanto à satisfação do cliente, que pode não aceitar ficar sem a informação desejada, no momento solicitado.

Apesar de a empresa ter como foco o atendimento de entidades beneficiadas pela Lei 8.010/90, que prevê isenções de impostos, ocorre também o atendimento a todo tipo empresa que solicite a importação de bens, e que por vezes, são mercadorias distintas àquelas comumente comercializada pela Beta. Esta situação demanda um esforço inicial maior, pois ocorre a busca por conhecer melhor o produto e investigar possíveis fornecedores ao redor do mundo. Como exemplo citado pela entrevistada, tem-se a solicitação de importação de um material especial para a fabricação de pranchas de surf.

Em função do conhecimento apurado que os produtos comercializados exigem, uma vez que são de altíssima tecnologia e demandam atualização constante das novidades que surgem freqüentemente, apresenta-se no momento da busca de um novo produto uma dificuldade maior, tanto na busca por informações a respeito deste, quanto na atualização necessária aqueles produtos que tradicionalmente a empresa comercializa.

Por último foi apresentado como fator limitante, o quadro de funcionário bastante reduzido da empresa, o que acarreta no acúmulo de responsabilidades e tarefas que podem, dependendo da movimentação de negócios sobrecarregar todos na empresa.

Como fator facilitador, foi ressaltado pelo dono, os dezoito anos de experiência da empresa e o *know-how* adquirido neste período quanto a legislação e o nicho de mercado atuante, o que contribui para uma maior agilidade no andamento dos processos internos.

Para a entrevistada, são considerados facilitadores de suas atividades, a presença do chefe que coordena as atividades de forma clara e objetiva, ajudando na fluidez de todo o processo. A comunicação também foi considerada instrumento facilitador, pois devido a estrutura enxuta da empresa, aquela se dá de maneira clara e objetiva, e no momento de dúvida, é encontrado na chefia abertura para tratar sobre os assuntos pertinentes ao processo. Além destes, o clima de trabalho também foi considerado como facilitador, pois é bastante positivo quanto ao companheirismo que se apresenta.

Conhecidos os fatores que facilitam e dificultam a realização das atividades inerentes aos processos de importação, é importante que seja feito uma análise dos mesmos para que

aqueles que complicam o processo possam ser eliminados ou amenizados, e aqueles que ajudam possam ser mantidos e melhorados.

4.5 Análise do Estudo de Caso

Após a verificação das etapas que compõem o processo de importação na empresa Beta Importações, e apresentadas às atividades que compõem tal processo, foi constatada algumas peculiaridades e características inerentes às operações da empresa.

Uma destas características diz respeito a centralização das atividades por parte do proprietário da empresa, uma vez que, em função da estrutura reduzida, e de colaboradores sem a bagagem de comercialização e de importação que o mesmo possui, a centralização apresenta-se como fato marcante neste estudo e que dificulta certos processos na ausência dele.

Apesar de a empresa ter como principal atividade o atendimento de organizações beneficiadas pela Lei 8.010/90, a mesma também trabalha com todo tipo de importação, sendo necessário apenas o interesse do cliente para que isto se concretize. Isto, em função do quadro reduzido de funcionários, vem dificultando a atuação frente ao foco da empresa, pois todos na empresa tem seus esforços direcionados para diversas frentes que devem ser trabalhadas, mas que as vezes, não o são da melhor maneira possível.

No entanto, não é de interesse da empresa descartar negócios, mesmo que não sejam especialidade dela, porque estes contribuem para um faturamento maior. Assim, é necessária uma adequação interna dos processos para que a atual força de trabalho possa maximizar todas suas funções no processo sejam nas importações beneficiadas pela Lei 8.010/90 ou não.

No que se refere à fluidez do processo, apesar de alguns entraves apresentados, há uma fluidez adequada em razão principalmente da larga experiência que o proprietário apresenta em importações. Experiência esta adquirida ao longo dos dezoito anos de existência da empresa e de constantes viagens ao exterior.

Apresenta-se também como característica marcante, a forma de trabalho da empresa, que é representante no Brasil de marcas mundialmente famosas e reconhecidas pela qualidade de seus produtos, mantendo com estas uma relação de parceria, que beneficia a empresa, em razão dela ser um elo de ligação do cliente brasileiro, com estas marcas.

Como diferencial neste processo foi verificado a participação importante da existência da filial nos Estados Unidos, principal mercado mundial. Desta forma, com base estabelecida

lá, apesar de não possuir funcionários, é a base de operações do Diretor quando de suas idas constantes até Miami, agilizando assim, os contatos com fornecedores e no fechamento de novas parcerias.

Quanto ao tipo de modal mais utilizado, percebeu-se que é o marítimo, principalmente em função do preço do frete ser mais barato se comparado com o aéreo, que seria mais rápido. Isto deve-se também ao fechamento de *container* com produtos importados pela empresa que ocasiona um preço de frete mais barato ainda comparando com o aéreo. Ocorre que às vezes a empresa não consegue fechar um *container*, para isso contata outros importadores a fim de consolidar carga, ou seja, enviar por meio do mesmo *container*, produtos de diferentes compradores.

Na relação com o Despachante Aduaneiro, verifica-se que esta não está baseada em um contrato de prestação de serviços formal, há apenas uma procuração que passa a responsabilidade e o direito do despachante representar a empresa no momento do desembaraço aduaneiro. Desta forma, como a cobrança dos serviços se dá conforme o preço praticado no mercado. Ocorre que caso houvesse um contrato formal, estes preços poderiam ser negociados, e como resultado ter-se-ia um menor custo de importação.

No entanto o estabelecimento desta parceria contratual, não é fácil de negociar visto que o Despachante Aduaneiro, estabelecerá como critérios um nível mínimo de movimentação ocasionada pela compra no exterior, e uma fidelidade na solicitação dos serviços, pois o que normalmente ocorre é uma empresa trabalhar com alguns despachantes de confiança, não se caracterizando, portanto, como exclusividade.

Por último, deve se considerar a avaliação de desempenho das importações, que é feita de forma informal, apenas se verificando o ganho efetivo proporcionado, ou seja, uma análise superficial e global, não sendo realizado, assim, uma análise individual de cada custo, considerando todo o processo, desde as viagens do diretor ao exterior, aos custos com o desembaraço.

4.5.1 Plano de Ação

Em função das características do processo de importação da empresa Beta Importações, e das considerações realizadas sobre as mesmas, será apresentado na seqüência, um quadro resumindo os pontos a serem trabalhados a fim de melhorar o processo, e uma possível solução para os mesmos.

PROBLEMA DE APRESENTADA	PROPOSTA DE AÇÃO
Centralização das informações	Elaborar instrumento de divulgação dos agendamentos e <i>follow-up</i> dos processos: A Direção necessita informar com antecedência sua agenda de viagens e <i>status</i> dos negócios que estão sendo tratados no momento, delegando, portanto, as atividades passíveis de serem delegadas.
Foco	Enfoque: para atender de forma satisfatória a seus clientes beneficiados pela Lei 8.010/90 e que exigem produtos já de conhecimento da empresa, e ainda atender com eficácia e presteza, novos pedidos de produtos distintos àqueles comumente comercializados, propõe-se a contratação de pelo menos um profissional para a área de compra e vendas, destinando este, na busca por informações de sobre produtos desconhecidos e específicos.
Avaliação de Desempenho do processo	Criação de um sistema de avaliação de desempenho do processo: propõe-se a criação de um instrumento de controle de custos inerentes a cada atividade do processo a fim de identificar os possíveis gargalos do processo, minimizando-os ou eliminando-os do mesmo.

Quadro 04: Proposta de ação
Fonte: Elaborado pelo Autor

A elaboração de um instrumento para a divulgação por parte do proprietário de sua agenda de viagens e dos negócios em andamento permitirá aos outros funcionários um meio para dar prosseguimento aos processos adequadamente, mesmo na ausência do chefe, evitando, assim, que falte as informações pertinentes aos processos.

Com a contratação de mais um funcionário para a área de compra e vendas, e atribuindo a este como uma de suas atividades principais a busca por informações relacionadas aos produtos comercializados, o atendimento das necessidades tanto de clientes beneficiados pela lei, ou não, será maximizado.

A análise dos custos de cada processo individualmente permitirá a empresa uma base mais concreta para a avaliação de desempenho dos processos, para isso sugere-se a elaboração de planilhas, que contenham o custo de cada uma das atividades. Assim haveria análise tanto específica das atividades como do processo em si.

Por meio do conhecimento do processo de importação e análise de cada atividade que o compõe, é possível verificar os possíveis pontos falhos do mesmo. Assim, com o intuito de sugerir melhorias, foi apresentado este plano de ações que poderá servir como base para a melhoria global do processo analisado.

4.5.2 Viabilidade do plano de ação

Buscando orientar a implementação das ações propostas, o quadro a seguir apresenta a viabilidade considerando os aspectos técnicos, de recursos humanos e financeiros.

Ação	Viabilidade		
	Técnica	Recursos Humanos	Financeira
Elaborar instrumento de divulgação dos agendamentos e <i>follow-up</i> dos processos	Sim	Sim	Sim
Enfoque	Sim	Não	Sim
Criação de um sistema de avaliação de desempenho do processo	Sim	Sim	Sim

Quadro 05: Viabilidade do plano ação

Fonte: Elaborado pelo autor

A elaboração de um instrumento de divulgação dos agendamentos e *follow-up* dos processos é viável do ponto de vista técnico, uma vez que para sua realização será necessário apenas a utilização de um *software* editor de planilhas, já existente na empresa. No aspecto de recursos humanos é possível, uma vez que há pessoal qualificado para operar tal *software*.

Já quanto à viabilidade financeira, o mesmo pode ser dito como tal, pois não haverá a necessidade de aporte financeiro para a realização do mesmo.

A ação de melhoria no enfoque, envolve a contratação de mais um colaborador para a área de compras e vendas, assim, o mesmo é possível quanto ao aspecto técnico. Há na empresa espaço físico que comporta mais funcionários, sendo necessário para sua concretização aporte de recursos financeiros para o pagamento do salário, benefícios e

comissão deste novo funcionário, para a compra de mais uma estação de trabalho composta por mesa, computador e telefone.

Este aspecto apresenta-se, portanto, como inviável considerando a realidade da organização que é composta apenas por três funcionários, e nesta composição o enfoque na busca por capacitação frente às novidades dos produtos comercializados é prejudicada.

Assim, para a realização desta ação é necessário buscar no mercado pessoas qualificadas que possam contribuir efetivamente com a empresa, por esta razão, o recrutamento de pessoas conhecedoras de comércio exterior e de línguas estrangeiras é factível, uma vez que na grande Florianópolis existe curso superior de comércio exterior, e pessoas com fluência em línguas estrangeiras.

Por último, a viabilidade da criação de um sistema de avaliação do processo é comprovada tecnicamente, pois há na empresa a disponibilidade do *software* editor de planilhas, onde seria criado este instrumento e há pessoas qualificadas para sua utilização. Por meio do auxílio do proprietário e da participação de suas funcionárias, opinando quanto ao que poderia ser avaliado, pode-se dizer que tal instrumento também é viável no aspecto de recursos humanos. Quanto aos recursos financeiros, para a criação do referido instrumento, não haveria dispêndio, pois há na empresa os meios computacionais e conhecimento suficiente.

Com isso, apresentou-se a factibilidade para a realização das ações propostas, uma vez que a empresa analisada já possui a maioria dos meios necessários para tal, e aqueles que ela não possui, há condições internas para que tais ações possam sair do papel e contribuir para a melhoria do processo de importação como um todo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mapeamento dos processos é de suma importância para qualquer empresa, seja ela do ramo de importação ou não, pois, uma vez mapeados, eles podem ser analisados de forma mais adequada, auxiliando no efetivo conhecimento de todas as operações da empresa e na identificação de possíveis gargalos.

A empresa Beta Importações presente no mercado há dezoito anos no mercado, passou por diversas reestruturações internas, sempre contando com a percepção de seu proprietário no estabelecimento daquilo que era melhor para empresa, considerando o momento vivido. Sem que para isso fosse utilizado os serviços de consultoria.

Mesmo após as mudanças vividas e seu tempo de mercado, a empresa ainda hoje não possui um mapeamento de seus processos sendo a análise dos mesmos, realizadas por meio do *feeling* de seu proprietário.

Portanto, o mapeamento dos mesmos, figura como importante instrumento de uma análise mais apurada de seus processos, identificando possíveis deficiências e também os pontos positivos, maximizando assim, as vantagens da empresa frente a seus concorrentes.

Em relação ao objetivo deste trabalho em analisar os processos de importação da empresa infere-se que os mesmos apresentam algumas deficiências como a centralização excessiva das operações nas mãos de seu proprietário e maior conhecedor do ramo, o quadro reduzido de funcionários e trabalhar com diversos tipos de importação, apesar de sua especialidade estar em trabalhar com entidades beneficiadas pela Lei 8.010/90.

No entanto, a empresa também possui fatores positivos que acabam por facilitar o andamento dos processos. Em função de seu quadro reduzido de colaboradores, a comunicação entre eles é um facilitador no momento que o contato é direto e diário, e há um sentimento de colaboração interessante, talvez até porque, todos fazem um pouco de tudo.

A experiência do proprietário também caracteriza-se como tal, pois o *know-how* adquirido nestes dezoito anos de experiência com a empresa, lhe proporcionou um grande conhecimento do funcionamento do comércio exterior no Brasil e especificamente da importação. Em razão disto, hoje a empresa conta com representação no país de marcas mundialmente famosas na área de informática, médica entre outras, além de uma grande carteira de clientes, sejam eles beneficiados pela lei de incentivos a pesquisa científica e tecnológica ou não.

No que concerne ao primeiro objetivo deste trabalho, apresentar as funções desempenhadas pela empresa em seu processo de importação, as mesmas foram baseadas nas

entrevistas e na análise de documentos, e apresentadas com intuito de ressaltar as atividades que são inerentes ao processo e que a empresa é responsável, deixando claro também, a forma como tais funções são desempenhadas.

O segundo objetivo que consistia em descrever as etapas do processo de importação de mercadorias, foi atingido, visto que todas as etapas que compreendem o processo da empresa foram adequadamente apresentadas de forma ordenada para que seu entendimento fosse o mais claro possível. As etapas descritas são aquelas desde o início do processo por meio da solicitação do cliente de um produto, até a nacionalização da mercadoria e emissão da nota fiscal de entrada.

Com isso, há a análise comparativa entre o que escreve os autores sobre o tema e a realidade organizacional estudada, possibilitando assim, a identificação de possíveis pontos a serem trabalhados.

O alcance dos objetivos acima possibilitou alcançar o terceiro objetivo deste estudo, de ilustrar o fluxograma operacional da importação. Com base nas informações coletadas, todo o processo fora representado graficamente, por meio da apresentação da figura 07 que apresenta o início, meio e fim do processo sem, no entanto, apresentar as atividades que compõem cada fase. Por meio das figuras 08 e 09 que apresentam o fluxograma das operações que envolvem a etapa de negociação, pela figura 10, a qual representa o desembaraço de mercadorias e por fim, pela figura 11 que apresenta o fluxograma geral das operações na seqüência em que as atividades são realizadas.

Isto, portanto, contribui como meio de comunicação das operações da empresa, fornecendo suporte para a formalização do encaminhamento das atividades e possibilitando a empresa, uma visão global do processo.

Por meio das entrevistas, tanto com o proprietário da empresa quanto com a auxiliar administrativo/financeiro, foi possível chegar aos fatores que limitam ou facilitam a realização de suas atividades dentro do processo de importação da empresa. Assim sendo, o quarto objetivo específico também fora atingido.

O objetivo de sugerir melhorias ao processo analisado durante este estudo, foi alcançado por meio da identificação dos pontos onde há gargalos a serem eliminados e da apresentação de uma proposta de plano de ação, para que as situações que se mostram como limitadoras ao processo possam ser eliminadas, permitindo, assim, uma maior dinamicidade e eficiência operacional à empresa.

Este plano de ação é ratificado por meio da apresentação da viabilidade de cada sugestão, onde levando em consideração os aspectos técnicos, de recursos humanos e

financeiros, realizou-se a análise dos aspectos apresentados e verificou-se a factibilidade de cada ação proposta.

Exposto isto, infere-se que objetivo geral de analisar o processo de importação de mercadorias da empresa Beta Importação foi atingido com êxito com a realização deste trabalho.

5.1 Recomendações

Por fim, recomenda-se a realização de estudos em outras empresas importadoras, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, a fim de analisar seus processos e o grau de formalização dos mesmos.

Recomenda-se também que na academia onde realizou-se este trabalho que novos estudos sejam realizados na área de Comércio Exterior, seja trabalhando o mesmo tema deste estudo ou temas diferentes nesta área de suma importância para as empresas, países e para o Estado de Santa Catarina, o qual possui importante participação no comércio internacional brasileiro.

Além da realização de novos trabalhos, a Universidade Federal de Santa Catarina, por meio de seu curso de Administração, poderia adotar como tema a ser trabalhado no curso o Comércio Exterior proporcionando, desta forma, a seus alunos uma introdução neste universo dinâmico, competitivo e que caracteriza-se como importante nicho de trabalho para os administradores.

REFERÊNCIAS

APRENDENDO A EXPORTAR. **Bill of Lading**. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/documentosdeexportacao.htm>. Acesso em: 23 out 2007.

_____. **Fatura Pró-Forma**. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/documentosdeexportacao.htm>. Acesso em: 23 out 2007.

BIZELLI, J. S. ; BARBOSA, R. R. **Noções básicas de importação**. 6. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

_____. **Noções básicas de importação**. 8. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

BRASIL. Decreto nº 646, de 9 de setembro de 1992. Dispõe sobre a forma de investidura nas funções de despachante aduaneiro e de ajudante de despachante aduaneiro e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos/Ant2001/Ant1999/Dec64692.htm> > Acesso em: 21 set. 2007

CASTRO, C. M. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill, 1978.

CARNIER, L. R. **Marketing Internacional para Brasileiros: o caminho da competitividade em um mercado globalizado**. São Paulo: Aduaneiras, 1996.

CHIZZOTTI, A. **Pesquisas em ciências humanas e sociais**. 5. ed. São Paulo: Cortez, 2001.

CRUZ NETO, O. A construção do projeto de pesquisa. In: MINAYO, Maria Cecília (Org). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 21º ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.

DAEMON, D.; NAIME, A.M.; WILIAMS, A.Q. **Comércio Internacional: Armazenagem, transportes, seguros e preços**. Porto Alegre: ADVB, 1979.

DIAS, D. M. N. **Informações Aduaneiras para empresas importadoras de insumos: uma contribuição para o caso de tubos e conexões em PVC**. 2003. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Modais de Transporte**. Disponível em <<http://www.fiesp.com.br/infra-estrutura/pdf/modais-transporte.pdf>>. Acesso em: 23 out. 2007.

FREITAS, S. M. M. **Logística de Transporte Internacional**: um Estudo de Caso. 2004. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1994.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

KEEDI, S. **Logística de Transporte Internacional**: Veículo prático de competitividade. São Paulo: Aduaneiras, 2001

_____. **ABC do comércio exterior**: abrindo as primeiras paginas. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia do Trabalho Científico**. 4 ed Atlas São Paulo, 1992.

_____. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LUNARDI, A. L. **Operações de Câmbio e Pagamentos Internacionais no Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAIA, J. M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 1999.

MALUF, S. N. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARTINS, G. A. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1994.

MDIC. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior**. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/depPlaDesComExterior/indEstatisticas/balCom_mensal.php> Acesso em: 11 out. 2007.

NASCIMENTO, N. **Introdução ao Comércio Exterior**. Apostila, Curso de Comércio Exterior - UNIVALI, 2006.

ÑAURI, M. H. C. **As medidas desempenho como base para a melhoria contínua de processos**: O caso da Fundação de Amparo à Pesquisa e Extensão Universitária. 1999. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1999.

PATTON, M. Q. **Qualitative: evaluation methods**. Beverly Hills: Sage, 1990.

PAULI, J. G. **Procedimentos Rotineiros para a importação de mercadorias para a empresa J. A. Schappo – EPP**. 2006. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Universidade do Vale do Itajaí, Itajaí, 2006.

PEIXOTO, P. D. **Análise de um processo de importação**: Um estudo teórico e prático. 2002. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.

PORTO, M. M. ; SILVA, C. F. **Transportes, seguros e a distribuição física internacional de mercadorias**. Sao Paulo: Aduaneiras, 2000.

RATTI, B. **Comercio internacional e Câmbio**. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

RECEITA FEDERAL. **Controle Cambial das Operações de Comércio Exterior**. Disponível em: <
<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aduana/ProcAduExpImp/ControleCambial.htm>> Acesso em: 13 out. 2007.

_____. **Despacho Aduaneiro de Importação**. Disponível em: <
<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/ProcAduExpImp/DespAduImport.htm> > Acesso em: 18 out. 2007.

RIBEIRO, A. P. **Balança tem saldo positivo de US\$ 469 mi na terceira semana**. **Folha Online**. São Paulo, out. 2007. Disponível em:
<<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u338668.shtml>>. Acesso em: 22 out. 2007.

RICHARDSON, R.J et al. **Pesquisa Social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1985.

SOUZA, A.C. ; FIALHO, F.A.P. ; OTANI, N. **TCC: Métodos e Técnicas**. Florianópolis: VisualBooks, 2007.

VAZQUEZ, J. P. **Comércio Exterior Brasileiro: SISCOMEX Importação e Exportação**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1997.

VIEIRA, A. **Teoria e Prática Cambial: Exportação e Importação**. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

WERNECK, P. **Comércio Exterior e Despacho Aduaneiro**. 3.ed. Curitiba: Juruá, 2005.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2. ed. Porto Alegre: Bookmark, 2001.

ZANELLA, L. C. H. **Metodologia da Pesquisa**. Apostila, Curso de Graduação em Administração a Distância – UFSC, 2006.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA

- 1 – Como se inicia o processo de importação?
 - 2 – Após verificado a necessidade de importação, é feito o que? (análise do mercado internacional procurando possíveis fornecedores?) Quem, e que departamento é responsável por isto?
 - 3 – Como é feita a avaliação dos possíveis fornecedores?
 - 4 – Como e quem é o responsável pela avaliação dos custos da importação?
 - 5 – Quem efetivamente negocia e fecha o fornecimento com o fornecedor?
 - 6 – A parte burocrática do licenciamento da importação é feito por quem? Quem solicita a quem? É automático?
 - 7 – O pagamento é antecipado, qual forma de pagamento mais comumente utilizada? Quem é o responsável pela contratação do câmbio?
 - 8 – De quem é a responsabilidade pela contratação do frete e dos seguros internacionais? Como isto é feito?
 - 9 – Como, e por quem é feito, o monitoramento do embarque (controle de prazos)?
 - 10 – Na chegada da mercadoria, quem recebe os documentos comprobatórios da importação e do embarque (invoice, packing list, BL etc)?
 - 11 – O registro da Declaração de Importação é feita por quem?
 - 12 – Quem faz o cálculo dos impostos a serem pagos?
 - 13 – Quem faz o pagamento dos impostos devidos?
 - 14 – Quem é responsável pelo desembaraço aduaneiro (faz o pagamento da armazenagem e capatazia)?
 - 15 - De quem é a responsabilidade, e como é feito o monitoramento da liberação da carga?
 - 16 – Mercadoria nacionalizada, como é finalizado o processo de importação (emissão de NF de entrada, registro na contabilidade e financeiro, arquivamento de documentos, etc.)?
-