

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

ROBERTO SCHAAN DE SOUZA

**ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE MÓVEIS DA INDONÉSIA FEITO
EM 2015. UM ESTUDO DE CASO**

Porto Alegre

2015

ROBERTO SCHAAN DE SOUZA

**ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE MÓVEIS DA INDONÉSIA FEITO
EM 2015. UM ESTUDO DE CASO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Jorge Araújo

Porto Alegre

2015

ROBERTO SCHAAN DE SOUZA

**ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE MÓVEIS DA INDONÉSIA FEITO
EM 2015. UM ESTUDO DE CASO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Jorge Araújo – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. Júlio Cesar Oliveira
UFRGS

Profa. Dra. Jaqueline Angélica Hernandez Haffner
UFRGS

RESUMO

O novo mundo criado pelos grandes avanços tecnológicos e da internet observado nos últimos anos alterou a dinâmica econômica de vários mercados. Com um simples acesso a internet, um usuário hoje pode descobrir os preços de diversos produtos em mercados internacionais e falar com os fornecedores destes produtos em questão de minutos. Isso causa um aumento do desejo nos empreendedores por importar produtos do exterior, pois, em alguns casos, a diferença de preços praticados no mercado internacional comparado ao mercado local é muito grande. O problema é que muitas vezes esses novos empreendedores não sabem como dar o primeiro passo no mundo da importação empresarial. Este trabalho tem como propósito estudar um caso de importação feito por uma empresa brasileira de móveis em 2015, demonstrando as etapas deste processo e as vantagens e desvantagens de importar determinada mercadoria, comparando com uma compra do mesmo tipo de produto no Brasil. Para que esse estudo seja de mais fácil entendimento será, antes de tudo, apresentado os elementos e as etapas de um processo legal de importação no Brasil. A metodologia usada no trabalho será um estudo qualitativo de dados predominantemente descritivos. A pesquisa foi realizada em uma empresa importadora mediante entrevistas com os sócios da empresa. Os dados foram coletados a partir de um questionário aplicado aos sócios, bem como os dados registrados nas entrevistas. A análise desses dados foi feita com base no questionário respondido e no conteúdo das entrevistas, cruzando essas informações com a própria teoria sobre o processo de importação e comparando com o processo de compra local. Como resultado da pesquisa, foi observado que a importação estudada apresentou mais vantagens do que desvantagens, principalmente vantagens ligadas à possibilidade de o importador adquirir produtos de alta qualidade de mão de obra artesanal que dificilmente se encontraria no mercado brasileiro, principalmente por questões culturais e religiosas.

Palavras-chave: Importação. Comércio exterior. Estudo de caso

ABSTRACT

The new world created by the evolution of technology and internet has changed the economical dynamics of multiple markets. With one brief research in the web, a user can easily find different suppliers of a certain product around the globe and be in contact with them in a matter of minutes. With ease like that, it makes entrepreneurs want to import these products from a wide range of countries rather than buying in the local market because, in most cases, the price difference is way too high. The problem is that most of these new entrepreneurs have no experience on how to take the first steps to import as a company. The purpose of this dissertation is to study an importation case of a Brazilian furnishing company in 2015, going through all the steps needed during the process of importation, showing the advantages and disadvantages of importing certain product by comparing it to a purchase of the same product made in Brazil. In order to make the comprehension of this study easier, the steps and elements of the legal importation process in Brazil will be presented. The methodology used in the dissertation is a qualitative study of predominantly descriptive data. The research was done in an importation company upon interviews with the company's owners. The data was collected from a questionnaire given to the owners, as well as the data recorded in the interviews. The analysis of this data was made based on the answered questionnaire and the content of the interviews, mixing these informations with the theory behind the legal importation process in Brazil and comparing it to the local purchase process. As a result of this research, it was noticed that the importation process studied brought more advantages than disadvantages, especially advantages regarding the possibility of importing a higher quality of hand crafted products that would hardly be found in the Brazilian market, especially for both cultural and religious matters.

Palavras-chave: Import. Foreign trade. Case study.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BACEN	- Banco Central
B/L	- Bill of Lading
CI	- Comprovante de Importação
DI	- Declaração de Importação
EXW	- Incoterm <i>Ex Works</i>
FOB	- Free on board
II	- Imposto de Importação
Incoterms	- International Commercial Terms (Termos Internacionais de Comércio)
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
SISCOMEX	- Sistema Integrado de Comércio Exterior
SRF	- Secretaria da Receita Federal

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 – Estrutura do comércio exterior brasileiro
- Figura 2 – Modelo de fatura pro forma
- Figura 3 – Modelo de fatura comercial
- Figura 4 – Modelo de conhecimento de embarque
- Figura 5 – Modelo de conhecimento de embarque
- Figura 6 – Modelo de conhecimento de embarque aéreo
- Figura 7 – Modelo de conhecimento de embarque marítimo
- Figura 8 – Diagrama da fase de negociação e envio da mercadoria
- Figura 9 – Itens que compõe o custo de importação no embarque marítimo
- Figura 10 – Diagrama da fase de despacho aduaneiro

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 NORMAS, ROTINAS E PRÁTICAS DE IMPORTAÇÃO	13
2.1 CONCEITOS DE COMÉRCIO E COMÉRCIO INTERNACIONAL	13
2.1.1 A Importação	13
2.2 NORMAS GERAIS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO	14
2.2.1 Estrutura	14
2.2.2 Orgãos Anuentes	17
2.3 LEGISLAÇÃO	18
2.3.1 Regulamento Aduaneiro	18
2.4 ELEMENTOS DE UM PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	19
2.4.1 Empresa Importadora	20
2.4.1.1 Registro da Empresa	20
2.4.1.2 Siscomex e Radar	20
2.4.2 Os Profissionais	21
2.4.2.1 Despachante Aduaneiro	22
2.4.2.2 Agente de Carga	23
2.4.2.4 Outros	23
2.4.3 Documentação	23
2.4.3.1 Fatura Pro Forma	24
2.4.3.2 Fatura Comercial	26
2.4.3.3 Romaneio de Carga	28
2.4.3.4 Conhecimento de Embarque Aéreo	29
2.4.3.5 Conhecimento de Embarque Marítimo	30
2.4.3.6 Certificado de Origem	32
2.4.4 Incoterms	32
2.4.5 Classificação Fiscal da Mercadoria	33
2.4.6 Frete	33
2.4.7 Modalidades de Pagamento	33
2.5 ROTEIRO DE UMA IMPORTAÇÃO	34

2.5.1 Preparação da Empresa	35
2.5.2 Negociação e Envio da Mercadoria	35
2.5.4 Desembaraço Aduaneiro	37
2.5.5 Cálculo do Custo de Importação	39
3 ESTUDO DE CASO	40
3.1 ABORDAGEM METODOLÓGICA	40
3.2 EMPRESA ESTUDADA	41
3.3 O PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	42
3.4 ANÁLISE DO PROCESSO	45
3.5 VANTAGENS / DESVANTAGENS	46
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
5 REFERÊNCIAS	49
APÊNDICE A – Questionário de perguntas	51

INTRODUÇÃO

Fundar uma cidade ideal, no qual seja necessário importar nada, é quase impossível: a cidade precisará de comerciantes, marinheiros, mercado e moeda (PLATÃO, 1965).

No fim dos anos 80 e início dos anos 90, o Brasil passou por um processo de abertura comercial devido à implementação de uma nova política de comércio exterior. O resultado dessa abertura foi a entrada de bens de capital e tecnologia avançada, modernizando o parque produtivo nacional, gerando importantes ganhos de escala indispensáveis para o incremento da competitividade no mundo globalizado (VIEIRA, 2015).

O maior fluxo de entrada de bens de capital causou impacto direto na balança comercial, que a partir de 1995 apresentou déficits consecutivos, revertido a partir de 2001.

Essa nova dinâmica de mercado unido aos grandes benefícios gerados pelo avanço tecnológico e da internet nos últimos anos, causou no mercado um desejo cada vez maior por parte das empresas, na busca de aumentar lucro e reduzir custos, de explorar o mundo do comércio exterior, importando e exportando mercadorias.

A tecnologia que possuímos hoje facilita muito essa busca de parceiros internacionais, pois com a internet em poucos minutos pode-se encontrar fornecedores e produtos em qualquer parte do mundo. Apesar dessa facilidade de encontrar novos parceiros de negócios internacionais, a burocracia do processo e a necessidade de grande conhecimento prévio necessário para importar e exportar legalmente como empresa ainda são fortes barreiras de entrada. Vieira (2015, p.16) afirma que "é indispensável que os profissionais atuantes nas mais diversas áreas relacionadas ao comércio internacional possuam profundo conhecimento técnico e operacional das transações, a fim de minimizar custos financeiros às empresas".

Vieira (2015, p.16) complementa afirmando que "muitos profissionais, por desconhecerem os meandros que cercam a atividade importadora, têm causado sérios prejuízos de ordem cambial e financeira, principalmente às empresas de pequeno e médio porte".

Logo, este trabalho trata de apresentar esses "meandros que cercam a atividade importadora", descrevendo os elementos que compõe um processo de importação e o fluxo de todo processo. Este trabalho poderá servir de auxílio para os novos empreendedores que queiram se aventurar no mercado internacional de bens, servindo de instrumento de consulta sobre o tema.

O objetivo geral do mesmo é apresentar as etapas do processo de importação de mercadorias no Brasil e a partir desta apresentação, analisar um caso real de importação feito por uma empresa brasileira de móveis em 2015. Em termos específico, o trabalho tentará demonstrar como funciona o processo básico de importação no Brasil, desde a documentação usada às etapas de cada parte do processo; descrever o passo a passo do processo de uma importação realizada em 2015 por uma empresa brasileira de móveis e analisar as vantagens e desvantagens encontradas no caso estudado, comparando com uma compra do mesmo tipo de produto no mercado local.

Para criar o estudo de caso foram feitas entrevistas com os sócios da empresa referida no parágrafo anterior, com objetivo entender todas as etapas e detalhes de um de seus processos de importação. A empresa disponibilizou para o autor deste trabalho documentação usada no processo, apesar de rejeitar que o autor reproduzisse a cópia dos mesmos no trabalho.

O trabalho foi estruturado de modo a facilitar a leitura e entendimento do processo pelo leitor, tendo este conhecimento prévio ou não do assunto.

O capítulo um apresenta o trabalho, os objetivos, e introduz o tema e demonstrando a estrutura de cada capítulos.

No capítulo dois é apresentado as normas, procedimentos e rotinas do processo de importação no Brasil, demonstrando os elementos que estão presentes em toda importação. No final deste capítulo é mostrado o roteiro de uma importação, e têm como objetivo unir todos elementos que foram apresentados no capítulo, mostrando a dinâmica do processo. A execução deste capítulo foi feito com base em livros e artigos relacionados ao tema.

O capítulo três é onde é feito o estudo de caso. No início é delimitada a metodologia usada no processo, seguido da apresentação do caso de importação e a análise do autor em relação ao processo de importação feito pela empresa.

Por último é apresentadas as considerações finais, onde são recapitulados os objetivos e elementos constantes no trabalho.

A pergunta chave que tentará ser respondida ao longo deste trabalho é "como funciona o processo de importação empresarial no Brasil?"

2 – NORMAS, ROTINAS E PRÁTICAS DE IMPORTAÇÃO

2.1 CONCEITOS DE COMÉRCIO E COMÉRCIO INTERNACIONAL

Defini-se comércio como ato de compra e venda de mercadorias entre pessoas, isto é, o ato onde o vendedor entrega a mercadoria ao comprador, em troca o comprador paga o preço combinado ao vendedor (WERNECK, 2008).

O conceito de comércio internacional é criado ampliando o conceito de comércio e diz que "se o vendedor e comprador estão situados em diferentes países, trata-se de comércio internacional" (WERNECK, 2008).

Dentro então da possibilidade de transacionar com outros países, este país pode procurar especializar-se, no objetivo de aumentar seu mercado consumidor, na produção de produtos em qual possui vantagens competitivas, como por exemplo, um país que tem alto nível de tecnologia pode focar-se em produtos altamente tecnológicos e, com isso ter liberdade de importar produtos sem comprometer a balança comercial.

Um detalhe a ressaltar é que o comércio internacional não necessariamente se baseia somente em exportação e importação de mercadorias, mas também existe a exportação e importação de serviços, principalmente hoje em dia em que muito trabalho de informática (como por exemplo, o desenvolvimento de *software*) pode ser terceirizados para países subdesenvolvidos, obtendo vantagem de custos.

2.1.1 A Importação

Como citado no início do trabalho, a importação nasce da necessidade de um país, por não conseguir produzir tudo que necessita (devidos as suas limitações geográficas, climáticas. etc.), negociar com outros países para que seja sanada esta demanda.

Segundo Vieira (2008, p.33), a importação é o "ato de inserir em um país produtos ou serviços oriundos do exterior, sendo que este processo de tal aquisição oportuniza o intercâmbio entre os países".

Ele ainda complementa dizendo que "esse procedimento propicia às empresas brasileiras a aquisição de novas tecnologias, objetivando a modernização do parque industrial, bem como a compra de insumos, via de regra, a preços competitivos, destinados a fabricação de mercadorias com maior produtividade e qualidade".

Toda importação no Brasil é regulamentada e fiscalizada por órgãos do governo que definem e implementam leis específicas para o uso no comércio internacional.

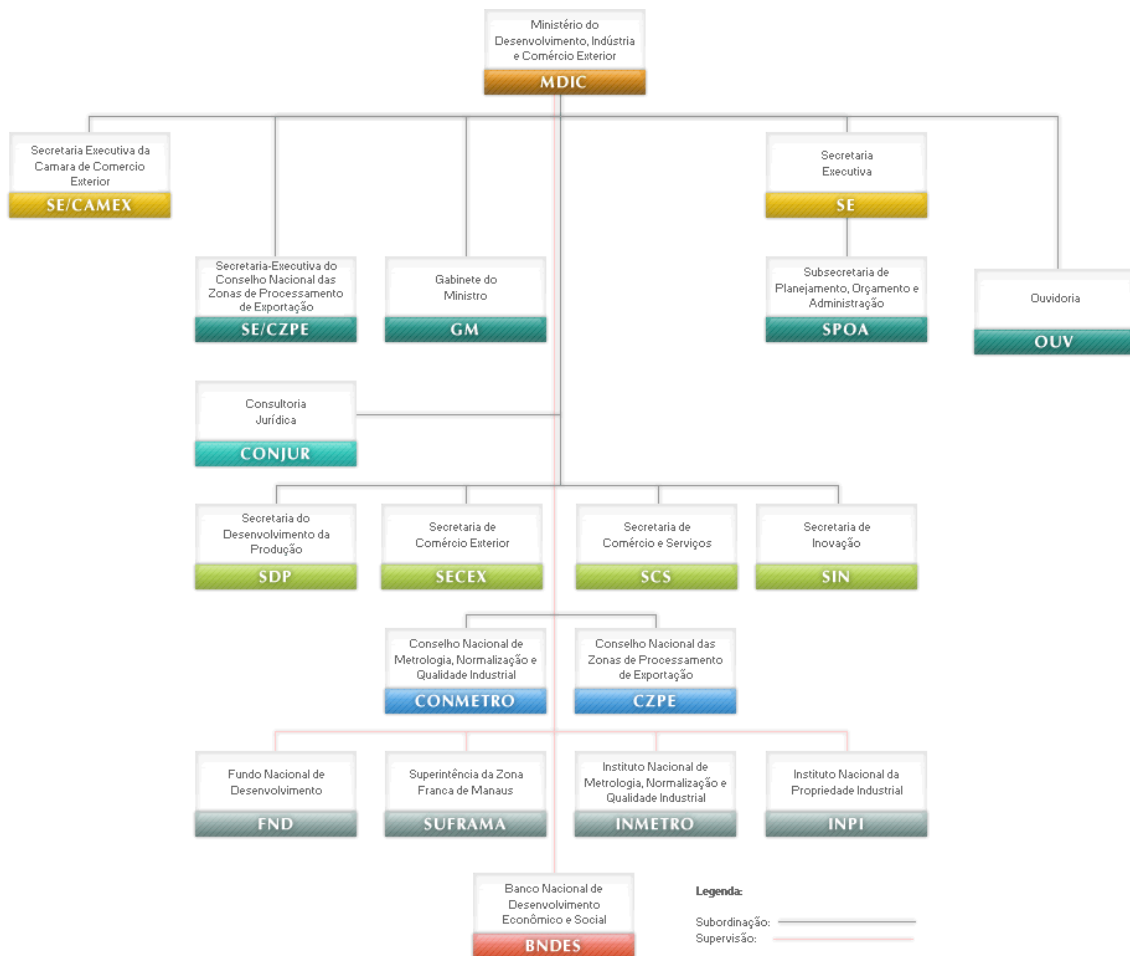
2.2 NORMAS GERAIS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

O governo brasileiro criou diversos órgãos que tem como objetivo regulamentar e fiscalizar as operações de comércio exterior. Nas próximas sessões serão apresentado esses órgãos, suas respectivas funções e as principais leis e regulamentos do comércio exterior brasileiro.

2.2.1 Estrutura

O governo brasileiro atua no comércio exterior por meio de diversos órgãos.

Figura 1 - Estrutura do comércio exterior brasileiro



Fonte: BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2015).

A seguir será descrita as funções dos principais órgãos seguindo os conceitos de Werneck (2008, p.15):

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) é o principal órgão legislador do comércio exterior brasileiro e a ela cabe o papel formular, decidir e coordenar todas políticas e atividades relativas ao comércio exterior do país.

Para implementar tais políticas, existem três órgãos: a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a Secretaria da Receita Federal (SRF) e ao Banco Central (BACEN).

A SECEX faz parte da estrutura do MDIC. Atua somente com o comércio exterior e tem como objetivos principais:

- propor políticas e programas de comércio exterior e estabelecer as normas necessárias à sua implementação;

- b. propor medidas, no âmbito fiscal e cambial, de financiamento, de recuperação de créditos à exportação, de seguro, de transportes e fretes e de promoção comercial;
- c. propor diretrizes que articulem o emprego do instrumento aduaneiro com os objetivos gerais de política de comércio exterior;
- d. propor alíquotas para o imposto de importação;
- e. implementar os mecanismos de defesa comercial;
- f. participar das negociações em acordos ou convênios internacionais relacionados com o comércio exterior; e
- g. apoiar o exportador submetido a investigações de defesa comercial no exterior.

A SRF faz parte da estrutura do Ministério da Fazenda. Diferentemente da SECEX nas suas obrigações, ela atua em duas frentes: arrecadação de tributos federais e controle aduaneiro. Interessante ressaltar é que ela possui diversos escritórios em varias partes do Brasil.

Seu papel relevante no comércio exterior é o de controle aduaneiro de veículos e mercadorias, que ocorre em todo o território nacional e fronteiras, com objetivo de arrecadar tributos e proteger a vida, o meio ambiente, o patrimônio histórico e as práticas leais de comércio.

Lembrando que a SRF não controla o trânsito de pessoas, somente o trânsito de mercadorias.

O BACEN faz parte do Ministério da Fazenda e seu papel é assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e a solidez do sistema financeiro nacional, o que inclui a formulação e gestão da política cambial e a fiscalização da movimentação de divisas. Tem escritório em todos estados brasileiros e atua diretamente junto aos bancos.

Existem outros órgãos que também atuam no comércio exterior e complementam as atividades da SECEX. Esses órgãos são conhecidos como anuentes.

2.2.2 Os Órgãos Anuentes

Os órgãos anuentes tem como função analisar e conceder as licenças necessárias de importação ou exportação (caso seja necessário) e verificar a mercadoria após desembarcada (se houver necessidade) para conferir se esta mercadoria segue os padrões estabelecidos por lei, como por exemplo o caso de padrões ambientais.

A seguir segue a descrição de cada um desses órgãos e suas respectivas funções seguindo a definição de Werneck (2008, p.15):

O Ministério da Agricultura fiscaliza a qualidade das mercadorias importadas, como alimentos e sementes, para evitar o consumo de produtos que causem danos à saúde e/ou a transmissão de pragas que possam prejudicar a lavoura brasileira.

O Ministério da Saúde tem função semelhante a função do Ministério da Agricultura.

O Ministério dos Transportes faz o controle dos veículos transportadores.

O INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia) por sua vez executa políticas nacionais de metrologia e da qualidade, verificando a observância das normas técnicas e legais brasileiras, no que se refere às unidades de medida, métodos de medição, medidas materializadas, instrumentos de medição e produtos pré medidos.

O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) têm função de financiar à exportação (caso necessário).

O Banco do Brasil atua no comércio exterior como banco comercial como também prestando serviços para a SECEX, na análise de licenças de importação, por exemplo.

A Agência de Promoção das Exportações (APEX) atua no treinamento de empresas exportadoras e também divulgando produtos brasileiros no exterior.

Não só é importante o importador entender a função de cada órgão descrito acima, como também entender as leis e regulamentos criados por estes órgãos que tem como intuito regulamentar toda operação de comércio exterior.

2.3 A LEGISLAÇÃO

A legislação brasileira é bastante vasta, composta por leis e atos administrativos. Por leis entende-se a Constituição Federal, que define os mais importantes princípios e normas, as leis complementares, as leis ordinárias e os decretos legislativos (WERNECK, 2008).

"Abaixo vêm os atos administrativos, isto é, decretos (do Executivo), resoluções, portarias, atos declaratórios, instruções normativas, todos emitidos pelo Poder Executivo, que não podem contradizer os atos superiores, isto é, as leis" (WERNECK, 2008).

Um operador de comércio exterior (importador, exportador, despachante aduaneiro, etc.) precisa estar atento à legislação como um todo e sempre atualizado com as mudanças dessas, mas em especial aos atos de alguns dos órgãos como cita Werneck (2008, p.16):

- a. a CAMEX, que define as políticas mais gerais de comércio exterior e decide sobre a aplicação de medidas de defesa comercial, como é o caso do antidumping, compensatórias e salvaguarda;
- b. a SECEX, que regulam em tese as operações que são autorizadas ou proibidas, segundo a conveniência da nação, por exemplo proibindo a importação de bens usados;
- c. ao BACEN, que dispõe sobre as operações com moedas e o modo de as fazer; e
- d. a Receita Federal, que formatam os processos de importação e exportação, os regimes aduaneiros, a cobrança de tributos.

Pode-se dizer que o Regulamento Aduaneiro é o principal ato legal de referência utilizado pelos operadores do comércio exterior.

2.3.1 O Regulamento Aduaneiro

Publicado por decreto (Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009), o Regulamento Aduaneiro consolida as leis aduaneiras e tributária do comércio exterior.

No seu artigo primeiro diz que "A administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior serão exercidos em conformidade com o disposto neste Decreto."

Apesar de ser importante, o Regulamento Aduaneiro sozinho não é suficiente, devendo, o interessado, se informar dos demais atos administrativos, como portarias e instruções normativas (WERNECK, 2008).

O Regulamento Aduaneiro é dividido em sete livros, conforme segue a seguir:

- a. livro I – Da jurisdição aduaneira e do controle aduaneiro de veículos;
- b. livro II – Dos impostos de importação e exportação;
- c. livro III – Dos demais impostos, e das taxas e contribuições, devidos na importação;
- d. livro IV – Dos regimes aduaneiros especiais e dos aplicados em áreas especiais;
- e. livro V – Do controle aduaneiro de mercadorias;
- f. livro VI – Das infrações e das penalidade;
- g. livro Complementar – Das disposições finais e transitórias.

Como dito anteriormente, o entendimento da legislação que regulamenta a importação no Brasil é de total importância para os operadores do comércio exterior. A próxima sessão do trabalho será dedicada a explicação dos elementos que compõe o processo importação, tais como os requisitos para abertura da empresa importadora, os documentos usados na negociação internacional, entre outros.

2.4 OS ELEMENTOS DE UM PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Após definida a parte legislativa referente ao comércio exterior, será então descrito os elementos que compõe o processo em si.

Na primeira sessão será apresentado os requisitos básicos para que uma empresa possa se preparar para importar mercadorias de modo legal.

2.4.1 A Empresa Importadora

A empresa que deseja importar ou exportar mercadorias deverá estar habilitada legalmente junto aos órgãos do governo para que possa efetuar a operação.

2.4.1.1 Registro da Empresa

O registro da empresa na Junta Comercial e outros órgãos do governo é o primeiro passo na preparação desta empresa para operar com o comércio internacional. Apesar disso, obter o CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) e inscrição estadual e municipal por si só não é suficiente para que esta empresa esteja apta a operar com o comércio exterior; ela precisa ter acesso ao Sistema Integrado de Comércio Exterior da Receita Federal, o Siscomex.

2.4.1.2 Siscomex e Radar

"O Siscomex é um software que interliga os importadores ou agentes credenciados, exportadores, despachantes, transportadores, agências bancárias, dentre outros, à SECEX, BACEN e SRF. Permite processar os registros dos documentos eletrônicos das operações de importação e exportação" (Vieira, 2008).

A concepção geral do Siscomex é disponibilizar, em tempo real, as informações de natureza aduaneira, contábil e fiscal de todas as empresas, ficando disponíveis em tempo real para os auditores fiscais da Receita, que colocam importadores e exportadores sob análise 24h por dia, 7 dias por semana, 365 dias por ano (RECEITA FEDERAL, BRASIL, 2015).

Para ter acesso a este sistema, a empresa precisa estar habilitada no Registro de Importadores e Exportadores do Ministério do Desenvolvimento, conhecido como o RADAR.

"Também conhecida como habilitação (ou senha) no Radar, a habilitação para utilizar o Siscomex consiste no exame prévio daqueles que pretendem realizar

operações de comércio exterior. Toda pessoa física ou jurídica, antes de iniciar suas operações de comércio exterior deve comparecer a uma unidade da Receita Federal para obter sua habilitação". (RECEITA FEDERAL, BRASIL, 2015).

Atualmente, a legislação que trata da habilitação de importadores e exportadores está disciplinada pela Instrução Normativa SRF nº 1.288, de 31 de agosto de 2012.

Ao habilitar a empresa no RADAR, a Receita Federal define a modalidade de habilitação para esta empresa seguindo alguns critérios definidos por Vieira (2015, p.33) :

- a. empresa constituída sobre a forma de sociedade anônima de capital aberto com ações negociadas na bolsa de valores ou no mercado de balcão;
- b. empresa autorizada a utilizar o despacho aduaneiro expresso
- c. empresa pública ou sociedade de economia mista
- d. órgão da administração pública direta (em alguns casos); e
- e. pessoa jurídica habilitada para fruir dos benefícios fiscais:
 - i. cuja estimativa de capacidade financeira seja abaixo de U\$ 150.000 por semestre, conhecido como modalidade limitada;
 - ii. Cujas estimativas de capacidade financeira sejam acima de U\$ 150.000, conhecida como modalidade ilimitada;

Com o RADAR habilitado pode-se dizer que a empresa está legamente preparada para operar. Na próxima sessão veremos os profissionais que auxiliam e complementam o processo de importação.

2.4.2 Os Profissionais

O processo de importação requer mais do que um simples contato entre comprador (importador) e vendedor (exportador) como ocorre no caso de uma compra local. Há etapas adicionais, o que requer profissionais adicionais especializados para dar suporte ao processo.

A seguir serão listados os principais profissionais envolvidos e suas respectivas funções.

2.4.2.1 Despachante Aduaneiro

"O despachante aduaneiro e seus ajudantes podem praticar em nome dos seus representados os atos relacionados com o despacho aduaneiro de bens ou de mercadorias, inclusive bagagem de viajante , transportados por qualquer via, na importação ou na exportação" (RECEITA FEDERAL, BRASIL, 2015).

Para entender com mais clareza a função do despachante aduaneiro, há necessidade de entender primeiro o que é o ato de despachar uma mercadoria "O despacho aduaneiro tem por finalidade verificar a exatidão dos dados declarados pelo exportador ou importador em relação à mercadoria exportada ou importada, aos documentos apresentados e à legislação vigente, com vistas ao desembaraço" (RECEITA FEDERAL, BRASIL, 2015).

As empresas, por meio de seus funcionários (com carteira assinada) ou dirigentes, podem cuidar dos trâmites aduaneiros de suas mercadorias (WERNECK, 2008).

Apesar dessa possibilidade de fazer o despacho por meios próprios, as empresas podem nomear o despachante aduaneiro que é definido por Werneck como (2008, p.43) "o profissional credenciado pela Secretaria da Receita Federal para representar pessoas e empresas perante a Aduana, nas atividades referentes a despacho aduaneiro".

Um outro profissional que está envolvido em praticamente toda operação de importação e complementa o trabalho do despachante é o agente de carga, que é o profissional responsável pela logística da mercadorias. Normalmente, o despachante aduaneiro e o agente de carga trabalham em constante comunicação, pois o despachante aduaneiro não tem o controle logístico sobre a carga e para que este possa fazer o despacho de uma mercadoria, inicialmente precisa saber que está esta disponível para despacho, e quem informa isso ao despachante é o agente de carga.

2.4.2.2 Agente de Carga

O agente de carga é o profissional que gerencia todo lado logístico do processo de importação.

Segundo a Associação Brasileira de Comércio Exterior (BRASIL, 2015) o agente de carga “trabalha com o planejamento e a comercialização de soluções logísticas, para movimentação de mercadorias na exportação e importação”.

Na prática o despachante aduaneiro e o agente de carga trabalham trocando informações e são os principais agentes de todo processo de importação e exportação.

2.4.2.4 Outros

Existem outros profissionais que podem fazer parte processo de importação, tais como o armazenador (que gerencia o armazém de cargas), a seguradora, o contador, entre outros.

Na próxima sessão serão apresentados os documentos que fazem parte de todo processo de importação. A maior parte desses documentos são os usados pelo agente de carga no transporte da mercadoria e os documentos usados pelo despachante aduaneiro no desembaraço da mercadoria.

2.4.3 A Documentação

A documentação do processo de importação segue regras internacionais e são emitidas geralmente em inglês.

A seguir segue a lista dos principais documentos usados na importação:

- a. fatura pro forma;
- b. fatura comercial;
- c. romaneio de carga;
- d. conhecimento de embarque aéreo; e

e. conhecimento de embarque marítimo.

Existem outros documentos que podem complementar o processo de importação, como a licença de importação, o contrato de câmbio, certificado de origem, conhecimento de embarque rodoviário, entre outros.

2.4.3.1 Fatura *pro forma*

A fatura *pro forma* (*proforma invoice* em inglês) é o documento que dá início ao processo de importação.

Durante os primeiros contatos entre exportador (vendedor) e importador (comprador), é, em algum momento, manifestada uma real intenção de compra por parte do importador que declara o interesse. Neste momento, ele fornece as informações de compra, como quantidade, produtos, entre outras coisas. Neste momento, o exportador emite a fatura *pro forma* com objetivo de orçar o projeto para o importador.

Com este documento em mãos, o importador está apto a analisar a proposta e fazer o cálculo dos custos do processo de importação e verificar a viabilidade deste. Vieira (2015, p.150) alerta que "é imprescindível que a fatura *pro forma* contenha a assinatura do importador, como modo de assegurar-se de que as condições negociadas com o exportador foram efetivamente atendidas".

Importante lembrar que a fatura *pro forma* não é um contrato em si mas um rascunho inicial da verdadeira proposta comercial, que é a fatura comercial (apresentada na próxima sessão).

Segundo Vieira (2015, p.150) para que uma fatura *pro forma* seja considerada completa, ela deve conter no mínimo os elementos a seguir:

- 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;
- i. banco por meio do qual se realizará a transação;
- j. validade da fatura *pro forma*;
- k. *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*.

Figura 2 - Modelo de fatura *pro forma*

PROFORMA INVOICE

replace with
LOGO

SELLER Fabrikam, Inc 4321 First Street Mumbai - India (888) 555-0104 (888) 555-0105	BUYER Importadora de Tecidos ZZZ 1234 First Street São Paulo / SP - Brazil 360-555-0150 360-555-0152
---	--

SALESPERSON	ORDER NUMBER	INVOICE DATE	PACKAGES	SHIPPED VIA
Kim Abercrombie	00001	10/30/14	1	AIR

PAYMENT:	INCOTERM	DESTINY
60 Days After AWB date	FOB	São Paulo

QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	AMOUNT
1000	Cotton Print Fabric	\$4.00	\$4,000.00
		Subtotal	\$4,000.00
		Tax Rate	0%
		Tax	\$0.00
		Other	\$0.00
		Grand Total	\$4,000.00

TERMS OF AGREEMENT

Payment: 60 days after AWB date
 Net Weight: 10,00 KGS
 Gross Weight: 11,00 KGS
 Packages: 10 Boxes
 NCM: 5208.59.90
 Origin of Goods: USA
 For Transport to: BRAZIL

Signature

Fonte: Elaborado pelo autor tendo como base dados de Vieira (2015).

2.4.3.2 Fatura Comercial

A fatura comercial é o documento oficial que servirá de base para o desembaraço da mercadoria na alfândega (AQUILES VIEIRA, 2015).

O importador e exportador modificam diversas vezes a fatura *pro forma* até que cheguem a um denominador comum em relação a preço, volume e condições de venda. Feito isso, o exportador emite a fatura comercial que nada mais é do que o contrato de compra. Vieira (2015, p.151) complementa dizendo que "seu preenchimento é efetuado com base na fatura *pro forma*".

Segundo Vieira (2015, p.152) a fatura comercial deverá conter no mínimo os elementos a seguir:

- a. local e data de emissão;
- b. número sequencial;
- c. nome e endereço do exportador e importador;
- d. número do pedido;
- e. número da licença de importação, caso houver;
- f. modalidade de pagamento;
- 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 transportador, quantidade e discriminação detalhada da mercadoria;
- l. peso líquido e bruto;
- m. Incoterm; e
- n. assinatura do exportador.

Figura 3 - Modelo de fatura comercial

COMMERCIAL INVOICE

replace with
LOGO

SELLER

Fabrikam, Inc
4321 First Street
Mumbai - India
(888) 555-0104
(888) 555-0105

BUYER

Importadora de Tecidos ZZZ
1234 First Street
São Paulo / SP - Brazil
360-555-0150
360-555-0152

SALESPERSON	ORDER NUMBER	INVOICE DATE	PACKAGES	SHIPPED VIA
Kim Abercrombie	00001	10/30/14	1	AIR

PAYMENT:	INCOTERM	DESTINY
60 Days After AWB date	FOB	São Paulo

QUANTITY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	AMOUNT
1000	Cotton Print Fabric	\$4.00	\$4,000.00
Subtotal			\$4,000.00
Tax Rate			0%
Tax			\$0.00
Other			\$0.00
Grand Total			\$4,000.00

TERMS OF AGREEMENT

Payment: 60 days after AWB date
Net Weight: 10,00 KGS
Gross Weight: 11,00 KGS
Packages: 10 Boxes
NCM: 5208.59.90
Origin of Goods: USA
For Transport to: BRAZIL

Signature

Fonte: Elaborado pelo autor tendo como base dados de Vieira (2015).

2.4.3.3 Romaneio de Carga

O Romaneio de Carga (*packing list* em inglês) é o documento emitido pelo exportador e tem a finalidade de complementar a fatura comercial, nos casos em que várias unidades do mesmo produto são enviadas em diferentes volumes.

Em outras palavras, é o documento que tem como objetivo "[...] facilitar a identificação e localização de qualquer produto dentro de um lote, além de permitir a fácil conferência por parte da fiscalização [...]" (AQUILES VIEIRA, 2015, p.152).

O romaneio de carga deve conter, segundo Vieira (2015, p.153), de preferência, os elementos a seguir:

- a. nome e endereço do exportador e importador;
- b. número;
- c. data de emissão;
- d. número e data do pedido;
- e. número e data da fatura comercial;
- f. quantidade total de volumes;
- g. descrição da mercadoria;
- h. porto de embarque e destino;
- i. nome da embarcação;
- j. data de embarque;
- k. peso bruto e líquido;
- l. identificação dos volumes por ordem numérica, espécie de embalagem (caixa, pallet, etc.) contendo peso líquido, peso bruto e as dimensões unitárias e a assinatura do exportador.

Figura 4 - Modelo de romaneio de carga

PACKING LIST

replace with
LOGO

Ship From: Contoso, Ltd 567 First Street Cherryville, WA 12345 (888) 555-0104 (888) 555-0105	Ship To: Graphic Design Institute 2345 Main Street Gateway, OH 12345 (509) 555-0192 (509) 555-0193	Pack List Number: 12345 Shipping Date: 1/1/12
--	--	--

SALESPERSON	ORDER NUMBER	INVOICE DATE	PACKAGES	SHIPPED VIA
Kim Abercrombie	1	1/1/12	1	AIR

STYLE NUMBER	QUANTITY	DESCRIPTION	WEIGHT (KG)
Box 01	1000	Cotton Print Fabric - BLUE	150.00
Box 02	500	Cotton Print Fabric - YELLOW	50.00
Total Weight:			200.00

NOTES
 You can use this line as well.
 You can use this line as well.

Fonte: Elaborado pelo autor tendo como base dados de Vieira (2015)

2.4.3.4 Conhecimento de Embarque Aéreo

O conhecimento de embarque aéreo (*air waybill* em inglês, sigla AWB) é o documento usado no transporte aéreo que identifica os principais dados característicos de uma remessa transportada por avião. É como se fosse um *ticket* que a transportadora entrega ao agente de carga demonstrando que a carga agora está em sua responsabilidade.

Figura 5 - Modelo de conhecimento de embarque aéreo

Conhecimento de Embarque - Aéreo (AWB)															
Shipper's Name and Address		Shipper's account number		Copies 1,2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity											
Consignee's Name and Address		Consignee's account number													
Issuing carrier's Agent Name and City				Accounting Information											
Agent's IATA Code		Account No.		Airport of departure (Addr of first carrier) and requested Routing											
Airport of departure (Addr of first carrier) and requested Routing															
to	Routing and destination			to	by	to	by	Currency	CHGS code	WT/WAL PPD	COLL	other PPD	COLL	Declared value for carriage	Declared value for customs
Airport of destination		Flight/Date for carrier use only		Flight/Date		Amount of insurance		INSURANCE - If shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance							
Handing Information															
No of pieces RCP	Gross Weight	Kg Lb	Rate Class Commodity Here No	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and quantity of goods (incl. dimensions and volume)								
Prepaid		Weight Charge		Collect		Others Charges									
Valuation Charge		Insurance Premium													
Tax															
Total other charges due agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Good Regulation													
Total other charges due carrier		Signature of Shipper or his Agent													
Total prepaid		Total collect													
Currency Conversion Rates		cc charges in Dest. Currency		Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent											
For Carriers Use Only at Destination		Charges at destination		Total collect charges											

Fonte:BRASIL, Aprendendo a Exportar (2015)

2.4.3.5 Conhecimento de Embarque Marítimo

O conhecimento de embarque marítimo (*bill of lading* em inglês, sigla B/L) segundo o site do governo Aprendendo a Importar (2015) "Documento emitido pela companhia transportadora que atesta o recebimento da carga, as condições de

transporte e a obrigação de entrega das mercadorias ao destinatário legal, no ponto de destino pré-estabelecido, conferindo a posse das mercadorias", sendo impresso em inglês, e é "[...] de grande importância no processo de importação, pois é o comprovante de embarque da mercadoria que completa o jogo dos documentos" (AQUILES VIEIRA, 2015, p.153).

Figura 7 - Modelo de conhecimento de embarque marítimo

Conhecimento de Embarque Marítimo - (B/L)

CODE NAME: "CONGENBILL" - EDITION 1994		B/L Nº
Shipper	BILL OF LADING TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES	
Consignee		
Notify Address		
Vessel	Port of loading	
Port of discharge		
Shipper's description of goods		
(of which being responsible for loss or damage howsoever arising)		on deck at shipper's risk: the carrier not
Freight payable as per CHARTER-PARTY dated: Received on account of freight:	SHIPPED at the port loading in apparent good order and condition on board the vessel for carriage to the port of discharge or discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above. Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown. IN WITNESS whereof the master or agents of the said Vessel has signed the number of Bills Of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.	
Time used for loading.....days.....hours		
Freight payable at	Place and date of issue	
Number of original Bs/L	Signature	

Fonte:BRASIL, Aprendendo a Exportar (2015)

2.4.3.6 Certificado de Origem

O certificado de origem é o documento que deve acompanhar a exportação de alguns tipos de mercadoria, atestando que essas são originárias de um determinado país, seguindo determinadas regras. (WERNECK, 2008, p.66)

2.4.4 *Incoterms*

As *Incoterms* (*International Commercial Terms* em inglês) foram criadas em 1936 pela Câmara de Comércio Internacional e é definida por Werneck (2008, p.30) como: "siglas que representam as condições de venda, definindo os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias."

No site do Portal Brasileiro de Comércio Exterior (2015) essa informação é complementada "o objetivo é facilitar o comércio entre vendedores e compradores de diferentes países."

Atualmente existem 11 *Incoterms* divididas em dois grupos: o grupo usado quando o transporte da mercadoria for feita por modais aquaviários (marítimo, fluvial ou lacustre) e o outro grupo para o restante dos modais.

Para ficar ainda mais fácil de entender, segue um exemplo de sua aplicação: o importador e exportador iniciam a negociação e definem que a *Incoterm* da operação será a FOB (*free on board* em inglês). Neste caso, o exportador de posse inicial da mercadoria deve, pela *Incoterm* definida, levar a mercadoria até o porto de exportação, desembaraça-la e sua responsabilidade acaba após este ato. Segundo Werneck (2008, p.30), o fim da responsabilidade do exportador numa transação com *Incoterm* FOB vai "até a transposição da amurada do navio, no porto de embarque".

Logo, toda operação de importação deve ter definida sua *Incoterm*, e essa deve ser definida entre comprador e vendedor.

2.4.5 Classificação Fiscal da Mercadoria

Toda mercadoria que é transacionada internacionalmente necessita ter uma classificação de 8 ou 10 algarismos, com objetivo de tributação fiscal. Se o governo taxar todas as mercadorias de forma igual "[...] não haverá necessidade de qualquer nomenclatura, mas para que possa utilizar a tributação como instrumento de intervenção na economia é necessário que possa discriminar entre as diversas mercadorias, de modo poder onerá-las mais ou menos" (WERNECK, 2008, p.55).

Existe uma convenção internacional de padronização das classificações e o Brasil, em 1986, aderiu a ela. Esta convenção utiliza uma nomenclatura hierárquica que associa grupos de mercadorias a códigos numéricos de seis algarismos por meio de algumas regras.

O Brasil criou a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), com dez algarismos, e posteriormente foi substituída pela Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que é utilizada no âmbito do MERCOSUL e possui oito algarismos até hoje.

2.4.6 Frete

O frete é o valor cobrado pelo transporte da mercadoria partindo do país exportador ao país importador. Ele é calculado em função de diversos fatores como peso, volume, valor da mercadoria e a natureza desta (perecível, frágil, etc.), tipo da embalagem, modal de transporte (aéreo ou marítimo) e, é claro, da política de preços do transportador e das relações comerciais dele com o agente de cargas.

2.4.7 Modalidades de Pagamento

Numa negociação internacional, deverá ser definidos não só o preço da mercadoria e o tipo e valor do frete, como também o prazo de pagamento, a forma de remessa do numerário, e a forma de cobrança.

De acordo com Vieira (2008, p.103) "A importação efetuada por pessoa jurídica ou física de mercadorias ou serviços de fornecedores estrangeiros deverá ser paga em moeda estrangeira ao beneficiário no exterior por intermédio de uma instituição integrante do SFN autorizada a operar em câmbio pelo BACEN."

O pagamento pode ser feito antecipadamente, à vista, ou a prazo. O pagamento costuma ser antecipado nos casos em que o comprador não tem credibilidade perante o vendedor, quando o comprador financia o vendedor e quando a mercadoria é fabricada sob encomenda com grande prazo de fabricação (por exemplo, navios, turbinas hidrelétricas) (WERNECK, 2008, p.33).

No pagamento a prazo o vendedor da mercadoria financia o importador, o que pode ser um diferencial de vendas, mas aumenta o risco do exportador.

Após definido o tipo de pagamento, deve-se definir a modalidade deste, que será escolhida tendo em vista o grau de confiança mútua existente entre exportador e importador (definida por Vieira, 2015):

- a. Carta de crédito à vista ou a prazo.
- b. Cobrança à vista ou a prazo.
- c. Remessa sem saque.
- d. Pagamento antecipado.

2.5 ROTEIRO DE UMA IMPORTAÇÃO

Nesta sessão será apresentado o roteiro geral de uma importação com o objetivo de descrever as etapas do processo de importação no Brasil, aplicando os elementos apresentados até agora.

Este roteiro tem como referência o trabalho de Vieira (2015).

O roteiro será dividido em três fases:

- a. A preparação da empresa.
- b. A negociação e o envio da mercadoria.
- c. O desembaraço aduaneiro e o recebimento da mercadoria.

2.5.1 Preparação da Empresa

O primeiro passo do processo é a preparação da empresa para operar no comércio exterior. Primeiramente esta empresa deve estar registrada no Registro de Exportadores e Importadores (REI) junto a SECEX. Este registro é feito automaticamente na primeira importação, logo este passo é automático.

Podemos afirmar então que o verdadeiro primeiro passo é o cadastro da empresa junto a receita federal para obtenção da senha RADAR, com objetivo de acesso ao Siscomex. Pode-se dizer que após esta habilitação ter sido feita, a empresa esta apta a importar legalmente no Brasil.

É importante lembrar que se deve verificar o objeto social da empresa e incluir a atividade de importação (VIEIRA, 2015, p.157).

2.5.2 Negociação e Envio da Mercadoria

Para facilitar o entendimento desta etapa, vamos pressupor que a empresa demanda a compra de um tipo de insumo_e que há uma necessidade de importar este pois foi feita uma busca no mercado local e não foi encontrado este tipo de produto e nada similar que possa supri-la.

O primeiro passo desta etapa é a busca por fornecedores. Existem varias maneira de encontrar fornecedores internacionais:

- a. internet e sites como Alibaba.com (site que tem cadastrado milhares de fornecedores exportadores ao redor do mundo);
- b. viagens comerciais ao país exportador (algumas vezes o próprio governo envia delegações de empresários com objetivos comerciais);
- c. feiras internacionais; e
- d. outros modos.

Encontrado e definido os possível fornecedores, é iniciada a fase da negociação, onde é discutido o preço da mercadoria, quantidade, forma de pagamento, *Incoterm*, entre outros detalhes. Ao final desta etapa, o exportar emite a fatura *pro forma* e envia para o importador.

Vieira (2015, p.157) descreve esta fase de uma maneira simples:

"O importador ao efetuar a negociação com o fornecedor ou exportador deverá, antes de dar o aceite, proceder a análise detalhada das condições estabelecidas na fatura *pro forma*, tais como, modalidade de pagamento, tipo de transporte, forma de pagamento do frete, prazo para embarque, Incoterm negociado, descrição detalhada da mercadoria, etc., bem como a experiência desse fornecedor no mercado internacional. Lembre-se que o custo da operação poderá sofrer significativo aumento caso haja alguma inconsistência relevante entre o que efetivamente foi negociado e o que consta na fatura *pro forma*".

O importador neste momento verifica se há a necessidade de solicitação do certificado de origem desta mercadoria, e se confirmado, será solicitado ao exportador.

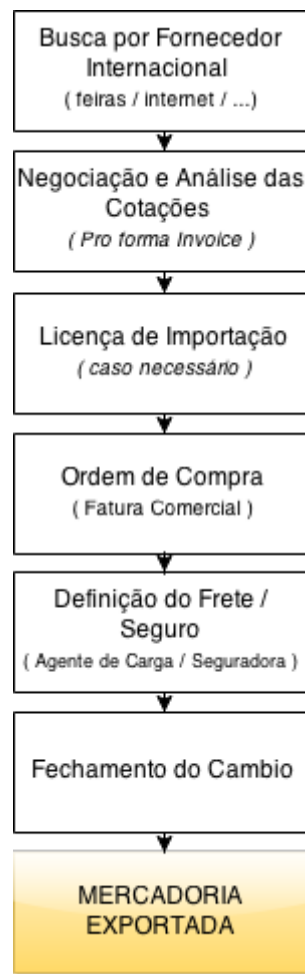
Após o recebimento da fatura *pro forma*, o importador verificará se a mercadoria esta sujeita ao licenciamento automático no Siscomex. Caso seja verificado que a mercadoria está sujeita a licenciamento não automático, isto é, necessidade de solicitação de licença de importação junto aos órgãos anuentes anterior ao envio da mercadoria, será necessário solicitar a emissão deste.

Licença solicitada (caso necessária), neste momento se verifica todos os detalhes pré embarque e então o importador autoriza o exportador a efetuar o embarque da mercadoria. Após embarque, o vendedor remetera, de acordo com a modalidade de pagamento previamente negociada, os documentos de embarque que permitirão ao importador desembaraçar a mercadoria junto a alfandega no país de importação. Vieira (2015, p.158) cita que esses documentos são: "Fatura Comercial, Romaneio, Conhecimento de Embarque, Saque, Certificado de Origem, neste caso, quando a mercadoria for objeto de acordos internacionais".

O importador receberá do banco cobrador aviso de que os documentos encontram-se a disposição. O importador efetua ou confirma o pagamento de acordo com o estabelecido na fatura *pro forma* (VIEIRA, 2015, p.158).

Com os documentos em mãos, o importador deverá, quando for o caso, fazer a contratação do respectivo contrato de câmbio junto a um banco que possa operar com câmbio, como por exemplo, o banco do Brasil.

Figura 8 - Diagrama da fase de negociação e envio da mercadoria



Fonte: Elaborado pelo autor tendo como base dados de Vieira (2015)

2.5.3 Desembaraço Aduaneiro

Com os documentos em mãos, o importador realizará o pagamento dos impostos e taxas na importação antes do registro da declaração de importação (que normalmente é feita pelo despachante aduaneiro). A DI (declaração de importação) “é registrada no Siscomex, caracterizando o início do despacho aduaneiro (VIEIRA, 2015, p.158)”.

"De posse dos documentos originais e o extrato da Declaração de Importação, o importador solicitará a liberação da mercadoria junto a alfândega" (VIEIRA, 2015, p.158).

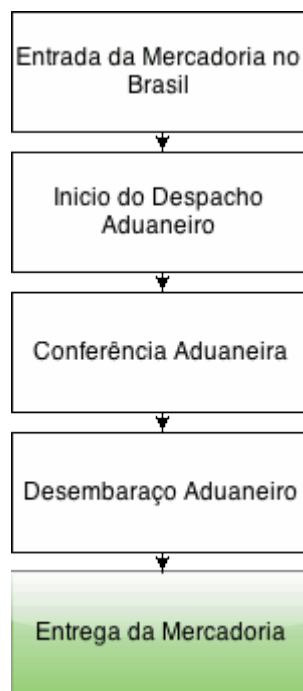
Iniciado o procedimento de despacho aduaneiro, a DI é submetida a uma análise fiscal e então selecionada para um dos canais de conferência. Tal procedimento de seleção recebe o nome de parametrização. De acordo com o canal de conferência, a importação terá que passar pelos procedimentos de:

- a. Vistoria física.
- b. Exame documental.
- c. Exame preliminar do valor.

Empresas novas normalmente passam por uma maior análise e vistoria, o que pode levar mais tempo para a mercadoria ser desembaraçada.

Liberada a mercadoria pela alfândega, o importador efetuará o pagamento das despesas portuárias ou aéreas para retirar a mercadoria e assim poder emitir a nota fiscal de entrada (VIEIRA, 2015, p.159).

Figura 9 - Diagrama da fase de despacho aduaneiro



Fonte: Elaborado pelo autor tendo como base dados de Vieira (2015)

Na próxima sessão será descrito os elementos que compõe os custos de importação.

2.5.5 Cálculo do Custo de Importação

Segundo Vieira (2015, p.160) "O conhecimento prévio dos custos de importação de uma determinada mercadoria ou serviço reveste-se de suma importância para a tomada de decisão por parte dos profissionais que atuam nas empresas."

A receita federal disponibiliza no seu site um simulador no qual é possível simular o tratamento tributário e administrativo das importações <<http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador>>. Para isso é necessário que o usuário informe o código NCM da mercadoria, o valor aduaneiro e a moeda.

Vieira (2015, p.162) apresenta uma tabela que descreve os principais itens que compõe os custos de uma importação, usando o caso de uma importação com frete marítimo.

Figura 10- Itens que compõe o custo de importação no embarque marítimo

Valor FOB	1	
Frete marítimo internacional	2	
Seguro transporte internacional	3	% sobre 1+2
Valor CIF	4	1+2+3
Imposto de Importação	5	% sobre 4
IPI	6	% sobre 4+5
PIS/Pasep-cofins	7	% sobre 4+7
ICMS	8	% sobre 4+5+6+7
AFRMM	9	% sobre 2
Taxa Siscomex	10	
Movimentação e taxas	11	
Armazenagem	12	% sobre 4
Capatazia	13	% sobre o peso
Frete interno	14	
Seguro interno	15	
Sind. Despachante Aduaneiro	16	
Despachante	17	
Despesas diversas	18	
Comissão emissão Carta de Crédito	19	% sobre valor FOB
Comissão do agente	20	% sobre valor FOB
CUSTO TOTAL	21	

Fonte: Elaborado pelo autor tendo como base dados de Vieira (2015)

3 ESTUDO DE CASO

Nesta parte do trabalho será feito o estudo de caso de importação. Primeiramente será apresentada a metodologia usada no trabalho, seguido da análise estrutural e operacional da empresa para então fazer a análise do caso de importação.

3.1 ABORDAGEM METODOLÓGICA

Este estudo pode ser definido metodologicamente como qualitativo, que é definido por ter o ambiente natural como fonte direta dos dados e o pesquisador como principal instrumento; Os dados coletados são predominantemente descritivos; a preocupação com o processo é muito maior que com o produto; o significado que as pessoas dão as coisas e à sua vida são focos de atenção especial pelo pesquisador e análise dos dados tende a seguir um processo indutivo." (LÜDKE e ANDRÉ, 1986)

Entre as várias formas que pode assumir uma pesquisa qualitativa, destacam-se a pesquisa do tipo etnográfico e o estudo de caso. (LÜDKE e ANDRÉ, 1986).

O instrumento de coleta de dados foi constituído pela análise da documentação referente ao caso de importação e uma entrevista pessoal com objetivo de entender as etapas do processo. Nesta entrevista foi aplicado um questionário de perguntas (Apêndice A).

Este instrumento de coleta de dados foi coletado diretamente com um dos sócios da empresa.

3.2 EMPRESA ESTUDADA

A empresa importadora estudada (por pedido dos sócios, o nome da empresa foi mantido em sigilo) foi criada em 2012 por três amigos que hoje são sócios, e atualmente enquadra-se contabilmente como uma empresa na modalidade de lucro real. A empresa hoje tem escritório em duas cidades brasileiras e um escritório na Indonésia.

A escolha da Indonésia como país exportador, segundo um dos empresários, se deu por alguns motivos:

- a. A grande diferença no nível de preços praticados neste mercado em relação aos preços praticados no Brasil (a moeda Indonésiana é muito desvalorizada em relação ao real e ao dólar), o que possibilita uma maior margem de lucro; e
- b. a diversidade dos produtos e a alta qualidade de mão de obra empregada nesses produtos. Um dos sócios acredita que essa alta qualidade se faz pela cultura do país que valoriza muito o trabalho artístico.

A Indonésia é um país com mais de 230 milhões de habitantes e é o quarto país mais populoso do mundo e o primeiro entre os países islâmicos. Apesar disso, é de grande importância entender que mesmo que a população seja de maioria muçulmana, formaram-se nas ilhas de Sumatra e Java vários reinos hindus e budistas, o que dá um toque diferente na arte e nos produtos criados nessa região, pois a arte deste povo está fortemente ligada à religião.

Os tipos de produtos que são comercializados pela empresa são: móveis de madeira como camas, mesas, esculturas; produtos de pedra e mármore como pias, lajotas para piscinas, entre outras coisas relacionadas a decoração.

O público-alvo são clientes de alto poder aquisitivo normalmente situados nas classes A e B.

A estrutura funcional da empresa se divide entre os três sócios e cinco funcionários. Um dos sócios é responsável pelas compras da empresa, e para isso ele viaja ao país exportador para escolher pessoalmente os produtos, pois muitos desses produtos são peças únicas (geralmente produtos de madeira). O segundo

sócio é responsável pelo gerenciamento das lojas (vendas) e a gestão dos funcionários (recursos humanos) das lojas. O terceiro sócio é quem faz a análise das informações das compras, análise do fluxo de caixa da empresa e tudo que se refere a parte de análise quantitativa, linkando as informações das diferentes áreas da empresa.

Na próxima sessão será descrito um dos processos de importação feito pela empresa em 2015.

3.3 O PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

O processo de importação da empresa se inicia com uma reunião onde é feita a análise dos estoques da empresa e a partir dessa análise é tomada a decisão se há ou não a necessidade de fazer uma nova importação de produtos para reposição dos estoques. Nessa mesma reunião é definido o custo máximo da operação de acordo com o fluxo de caixa da empresa e a previsão de entrega de uma possível nova remessa de importados.

Verificada a necessidade de uma nova compra, é decidida a quantidade de produtos a serem importados. Os cálculos são feitos com base em importações passadas e a análise da taxa de câmbio. Logo após, é agendada uma viagem de um dos sócios (o comprador) para a Indonésia com objetivo de visitar os fornecedores e efetuar a compra.

Ao chegar ao país exportador, começa a visita aos diferentes fabricantes. Cada fabricante é especializado em um tipo de produto, como por exemplo, o fornecedor de pedras, o fornecedor de madeiras para mesas, etc.

Na visita é definido com os fornecedores a quantidade e o tipo de produtos a serem adquiridos, e então é emitida a fatura *pro forma*.

Uma nova reunião é feita (pela internet agora) no qual participam todos os sócios, o agente de carga da empresa e o despachante aduaneiro, com objetivo de analisar a viabilidade da operação. Nesta reunião também é definida a classificação fiscal de cada mercadoria (NCM), pois com base nesta classificação serão calculados os impostos devidos.

Mudanças nas quantidades dos produtos são feitas normalmente nesta reunião. Feito isso, é emitida uma ordem de compra com as quantidades ajustadas junto aos fornecedores, e esses por sua vez geram a fatura comercial.

Um detalhe importante salientar é que na negociação que antecede a emissão das faturas *pro forma*, é definida a *Incoterm* usada na operação, que neste caso foi definida a EXW (*Ex-works*) que significa que todo o transporte ficará por responsabilidade do importador. Logo a responsabilidade do fornecedor pelo frete da mercadoria acaba na porta de sua fábrica (significando que ele não será o responsável pelo frete) e o importador assume toda a responsabilidade de logística da carga, tanto o transporte da fábrica ao porto de exportação como o resto todo da logística até o destino final. Vieira (2015, p.210) comenta sobre essa *Incoterm*:

"Nessa condição de venda, a responsabilidade do vendedor é mínima, portanto, somente deve ser utilizada quando o comprador tiver real possibilidade de atender a legislação do país de origem, no que diz respeito ao cumprimento do desembaraço da mercadoria para exportação".

O tipo de frete escolhido é o marítimo, pois a mercadoria a ser importada possui um grande volume e muito peso, inviabilizando (pelos altos custos) a possibilidade de transportar essa mercadoria de avião. Um detalhe a ressaltar é que existe uma grande diferença de tempo de transporte entre o frete marítimo e aéreo da Indonésia para o Brasil, mas como os estoques são controlados minuciosamente, não tem problema que a mercadoria chegue em um tempo maior.

Inicia-se então o processo de pagamento antecipado dos fornecedores onde é feito o contrato de câmbio no Banco do Brasil. Algumas ordens de pagamento SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*) são enviadas e o pagamento é feito a todos fornecedores.

As faturas comerciais, romaneio de carga e outros documentos são entregues ao importador pelo banco.

Após esta etapa inicial, os fornecedores disponibilizam as mercadorias para retirada na porta de suas fábricas. A empresa informa ao agente de cargas que a partir de agora ele está encarregado da logística das mercadorias. A primeira parte da logística é consolidar todas as mercadorias de diferentes fornecedores e colocar nos *containers* para que estes sejam colocados no navio que fará o transporte.

O agente de carga entra em contato com o despachante aduaneiro, pois precisará deste para que seja feito o desembaraço da mercadoria no porto de exportação (lembrando que o despachante aduaneiro trabalha com uma rede de despachantes, logo o despachante brasileiro entra em contato com um despachante na Indonésia com conhecimento da legislação do país e este fará o desembaraço de exportação).

A mercadoria é desembaraçada e os *containers* colocados no navio.

Os *containers* da empresa percorrem os mares até chegar no Brasil, no porto de Rio Grande. O agente de carga avisa ao despachante que a mercadoria já se encontra no Brasil e que está pronta para ser desembaraçada.

É iniciado o processo de desembaraço aduaneiro. Anteriormente ao registro da DI, a empresa paga os impostos devidos. O despachante aduaneiro entra no Siscomex e informa todos os dados da importação.

No extrato da DI é informado o canal de parametrização. O canal definido é o canal vermelho, onde a mercadoria, segundo a Receita Federal (BRASIL, 2015) sofrerá a "conferência documental, a conferência física da mercadoria"

Containers vistoriados, documentação verificada, a mercadoria é liberada e desembaraçada. Neste momento a mercadoria é desembaraçada e classificada como nacionalizada e está pronta para ser transportada dentro do território brasileiro.

A Receita Federal (BRASIL, 2015) descreve o processo de desembaraço aduaneiro como "[...] ato pelo qual é registrada a conclusão da conferência aduaneira. É com o desembaraço aduaneiro que é autorizada a efetiva entrega da mercadoria ao importador e é ele o último ato do procedimento de despacho aduaneiro."

O agente de carga assume novamente o transporte da mercadoria do porto de desembaraço aos escritórios da empresa. Neste momento é emitida a nota fiscal de entrada da mercadoria.

No final do processo, é pago o despachante aduaneiro e o agente de carga (honorários e valor do frete).

3.4 ANÁLISE DO PROCESSO

A análise do processo será feita analisando as diferentes áreas da empresa.

Do ponto de vista empresarial da estrutura e conhecimento do processo de importação, foi verificado que os sócios possuem bom conhecimento do processo, o que causa uma não dependência do despachante aduaneiro e do agente aduaneiro na tomada de decisões. As funções de cada sócio da empresa foram muito bem divididas de modo que cada um possa agir de uma maneira praticamente independente dos outros sócios, o que dá liberdade para que todos atuem da maneira que bem entenderem.

Do ponto de vista financeiro e econômico, há a necessidade de um alto capital de giro para que seja feita a importação da empresa, principalmente pelo fato de os produtos serem bem volumosos e pesados, o que requer contratação de grandes espaços nos *containers*, diferente de uma importação de pequenos produtos. Neste nicho de mercado, existe a necessidade de criação de um estoque mínimo para ser colocado como amostra nas lojas. Logo, pode-se considerar uma barreira de entrada nesse mercado de importação de móveis a necessidade de grande investimento inicial.

Do ponto de vista logístico, grande parte das mercadorias importadas são pesadas e grandes, o que exige que sejam usados muitos containers no transporte e necessidade de um armazém para armazenagem destes produtos.

Foi relatado por um dos sócios que houve no início de 2015 algumas reuniões com um investidor que tinha interesse em investir na empresa. Após alguns encontros, o investidor desistiu do investimento informando que a escolha dele foi pelo fato de que somente um dos sócios tinha o conhecimento e concentrava a responsabilidade pelas compras, e que se esse sócio saísse em algum momento a empresa poderia passar por maus momentos.

Do ponto de vista de recursos humanos, a empresa não possui funcionários altamente capacitados pois não necessita nesta fase da empresa (os sócios gerenciam toda a parte estratégica e complexa da empresa). Por um lado é bom, pois a saída de um funcionário é facilmente substituída por algum outro, sem a

necessidade de muito treinamento. Por outro lado é ruim, pois há a necessidade dos sócios estarem sempre presentes no negócio.

3.5 VANTAGENS / DESVANTAGENS

Foram verificadas vantagens e desvantagens neste processo de importação em relação a compra do mesmo tipo de produto no mercado nacional.

A principal vantagem é a possibilidade de oferecer no mercado brasileiro produtos produzidos manualmente de alta qualidade artísticas, que dificilmente vão ser produzidos pela indústria brasileira, devido a fatores tanto culturais como religiosos, o que possibilita a empresa obter margens de lucro maiores, pois a oferta é menor.

Uma outra vantagem do lado econômico é o câmbio desvalorizado da Indonésia em relação ao câmbio brasileiro.

A falta de conhecimento de algumas partes do processo de importação pelos sócios pode ser considerado uma das grandes desvantagens encontradas, pois cria a necessidade de repassar parte das decisões do processo ao agente de carga e ao despachante aduaneiro. Uma dessas etapas é a própria classificação fiscal das mercadorias, que ficou a cargo do despachante aduaneiro e faz como bem entende.

Outra desvantagem, como dito anteriormente no trabalho, é o capital necessário para iniciar um negócio como esse e ao alto custo de logística, devido em grande parte as grandes dimensões e peso dos produtos importados. Logo a importação deste tipo de material tem que ser feita em um volume mínimo, para que os custos mínimo de transação não inviabilizem o processo.

Comparando a importação com a compra local, pode-se dizer que o tempo necessário para o recebimento da mercadoria é uma grande desvantagem na importação. Há também a necessidade de compreender a língua estrangeira, o que não é totalmente necessário caso a parte da negociação seja terceirizada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na primeira parte do trabalho foram analisadas as etapas e os elementos que compõe um processo de importação no Brasil. As informações apresentadas nesta parte do trabalho foram adquiridas de livros e artigos relacionados a importação e informações disponibilizadas por alguns órgãos do governo que atuam no comércio exterior, como a Receita Federal.

Na segunda parte do trabalho foi feita a análise de um caso real de importação usando os elementos que foram apresentados na primeira parte.

Foram cumpridos todos os objetivos propostos no início do trabalho, que eram apresentar as etapas do processo de importação no Brasil e a analisar um caso real de importação, mostrando as vantagens e desvantagens deste processo em relação a uma compra no mercado local. Um dos resultados observados foi que apesar do processo de importação possuir diversas etapas a mais do que o processo de compra local, assim mesmo foi viável e no caso estudado apresentou mais vantagens do que desvantagens, principalmente pelo fato da empresa conseguir importar para o Brasil mercadorias que dificilmente seriam produzidas pela indústria brasileira, devido, em grande parte, às diferenças culturais e religiosas com o país exportador. Um outro resultado foi que mesmo com toda a burocracia necessária para importar as mercadorias no Brasil, ainda assim valeu a pena do ponto de vista financeiro e econômico para a empresa.

Apesar da metodologia escolhida para este estudo ter focado no lado qualitativo do processo, não se deve esquecer da grande importância da parte quantitativa de um processo de importação. A análise dos números é de grande importância e somente a partir desta análise é que é possível analisar a viabilidade ou não de um processo de importação.

Acredito que este trabalho poderá ajudar novos empreendedores que queiram atuar no comércio internacional de mercadorias, mostrando de uma maneira prática as etapas e os elementos que compõe o processo, e alertando-os sobre a necessidade que estes devem ter com os detalhes do mesmo.

Este trabalho foi de grande valia para o aprofundamento por parte do autor sobre o tema importação de mercadorias, e será de grande utilidade na vida profissional deste.

A conclusão deste trabalho é que todo empresário que objetiva ter sucesso importando mercadorias precisa entender muito bem do processo, não só saber qual produto importar, mas entender os detalhes de todas as etapas. É importante também estar sempre atento às mudanças nas legislações referentes ao comércio exterior, porque qualquer alteração na legislação pode acarretar em mudanças nos atuais processos de importação e gerar grandes prejuízos às empresas que não estiverem atentas a essas mudanças.

Para finalizar, segue novamente uma citação de Vieira (2015, p.16) que resume o que o autor deste trabalho gostaria de alertar aos novos atuantes do mercado de importação: "É indispensável que os profissionais atuantes nas mais diversas áreas relacionadas ao comércio internacional possuam profundo conhecimento técnico e operacional das transações, a fim de minimizar custos financeiros às empresas. Muitos profissionais, por desconhecerem os meandros que cercam a atividade importadora, têm causado sérios prejuízos de ordem cambial e financeira, principalmente às empresas de pequeno e médio porte".

REFERÊNCIAS

ABRACOMEX. **Introdução a Importação**. Apostila, Curso de Formação de Despachantes Aduaneiros - ABRACOMEX, 2012.

BRASIL. **Receita Federal do Brasil**. Classificação Fiscal de Mercadorias. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Aliquotas/ClassFisMerc.htm>
Acesso em: 30 de maio de 2015.

BRASIL. **Receita Federal do Brasil**. Disponível em: <
<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aduana/ProcAduExpImp/DespachanteAdu.htm> >
Acesso em: 5 jun 2015.

BRASIL. **Receita Federal do Brasil**. Disponível em: <
<http://www.receita.fazenda.gov.br/Historico/srf/Boaspraticas/aduana/SistemaRadar.htm> >
Acesso em: 5 jun 2015.

BRASIL. **Receita Federal do Brasil**. Disponível em: <
<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/procaduexpimp/despaduimport.htm> >
Acesso em: 9 mai 2015.

BRASIL. **Aprendendo a Exportar**. Disponível em: <
http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/comExportar/pp_conEmbAerModelo.html >
Acesso em: 1 jun 2015.

BRASIL. **Aprendendo a Exportar**. Disponível em: <
http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/como_exp/pop/pop_conmaritimo.asp >
Acesso em: 1 jun 2015.

BRASIL. **Portal Brasileiro de Comércio Exterior**. Disponível em: <
<http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/Incoterms/menu/192> > Acesso em: 1 jun 2015.

HUMBERTO, T. **Análise do Processo de Importação: Um estudo de caso na beta importações**. Dissertação (Graduação em Administração) —, Universidade Federal de Santa Catarina, 2007.

LUDKE, Menga & ANDRÉ, Marli E.D.A. Pesquisa em educação: abordagens qualitativas. São Paulo, Editora Pedagógica e Universitária, 1986.

MDIC. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior. Disponível em: < http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1271101778.gif > Acesso em: 25 mai 2015.

PLATÃO. **A República**. São Paulo: Difusão Européia de Livros, 1965.

VIEIRA, A. **Importação: Práticas, Rotinas e Procedimentos**. 3.ed. Sao Paulo: Aduaneiras, 2008.

VIEIRA, A. **Importação: Práticas, Rotinas e Procedimentos**. 6.ed. Sao Paulo: Aduaneiras, 2015 .

WERNECK, P. **Comércio Exterior e Despacho Aduaneiro**. 3.ed. Curitiba: Juruá, 2008.

APÊNDICE A – Questionário de perguntas

- 1) Quem são os sócios da empresa e qual a atividade de cada um dos sócios?
- 2) Porque a escolha do mercado de móveis?
- 3) Porque a escolha de um país como a Indonésia?
- 4) Como vocês buscam fornecedores? Qual os critérios para definir um bom fornecedor?
- 5) Como funciona o processo de importação? Quais os passos iniciais?
- 6) Como vocês fazem os cálculos para analisar a viabilidade da importação?
- 7) Quando é tomada a decisão de compra?
- 8) Como vocês gerenciam o frete internacional?
- 9) Quantas pessoas tem envolvidas no processo?
- 10) Quem faz o desembaraço da mercadoria? Como é feito o desembaraço?
- 11) Como é feita a análise documental da mercadoria?
- 12) Vocês possuem armazém? Como é feito o desembaraço?
- 13) Quem faz o pagamento dos impostos devidos?
- 14) Quem faz o transporte interno da mercadoria?
- 15) Como vocês entendem que o processo de importação chegou ao fim?