

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

MAURICIO ROBERTO LAUS JÚNIOR

A UTILIZAÇÃO DO REGIME ESPECIAL DE ENTREPOSTO ADUANEIRO NA  
IMPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA SUL IMAGEM PRODUTOS  
PARA DIAGNÓSTICOS LTDA.

FLORIANÓPOLIS, 2009

MAURICIO ROBERTO LAUS JÚNIOR

A UTILIZAÇÃO DO REGIME ESPECIAL DE ENTREPOSTO ADUANEIRO NA  
IMPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA SUL IMAGEM PRODUTOS  
PARA DIAGNÓSTICOS LTDA.

Trabalho de Conclusão de Estágio apresentado à  
disciplina estágio supervisionado – CAD 5236, como  
requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em  
Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.

Professor Orientador: Luís Moretto Neto, Dr.

FLORIANÓPOLIS, 2009

MAURICIO ROBERTO LAUS JÚNIOR

A UTILIZAÇÃO DO REGIME ESPECIAL DE ENTREPOSTO ADUANEIRO NA  
IMPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA SUL IMAGEM PRODUTOS  
PARA DIAGNÓSTICOS LTDA.

Este trabalho de conclusão de curso foi julgado adequado à obtenção do título de Bacharel em Administração e aprovado em sua forma final pelo Curso de Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.

Apresentado à Banca Examinadora integrada pelos professores

Prof. Luís Moretto Neto, Dr.  
Orientador

Prof. Maurício Serva, Dr.  
Membro

Prof. Marcos Baptista Lopez Dalmau, Dr.  
Membro

## RESUMO

LAUS, MAURICIO ROBERTO JÚNIOR. **A utilização do regime especial de entreposto aduaneiro na importação: um estudo de caso na empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda.** Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Ciências da Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

O advento da globalização e a abertura das nações ao comércio puseram em evidência a importância da gestão estratégica internacional. As empresas estão imersas em um ambiente de grande competitividade, sendo imprescindível o desenvolvimento de competências únicas, ou ao menos, superiores o suficiente para sobressair-se diante de seus concorrentes. Surge para as empresas a constante necessidade de ofertar a seus clientes, produtos e serviços com níveis crescentes de qualidade e tecnologia agregada. Dado a incipiência ou a produção deficitária nacional em determinados segmentos, uma gama de empresas vislumbra a comercialização de produtos importados como modelo de negócio. A prática da importação torna-se uma ferramenta para aquisição de vantagens competitivas. Entretanto, para implantação deste modelo de negócio é necessário o conhecimento acerca da legislação aduaneira, e principalmente as oportunidades e benesses concedidas ao importador brasileiro. Uma das possibilidades é o entrepostamento aduaneiro, o qual permite a importação e armazenagem em recinto alfandegado, sem a necessidade de recolhimento de impostos ou taxas até o seu uso efetivo, quando então, a mercadoria é nacionalizada. Tal cenário representa para o empresário a possibilidade de diminuir o custo de capital, devido ao pagamento dos impostos ocorrerem próximo do faturamento da mercadoria ao cliente final. O presente estudo objetivou a análise do regime em entreposto aduaneiro da empresa Sul Imagem e exposição das vantagens comparativas adquiridas com sua utilização. Para realização da pesquisa adotou-se o método do estudo de caso. A pesquisa balizou-se em conceitos concernentes ao comércio internacional, e mais especificamente das condicionantes para a realização de uma importação no Brasil. Como resultado da pesquisa foi constatado a viabilidade do regime de entreposto aduaneiro, frente ao regime comum de importação.

**Palavras-chave:** comércio internacional, vantagens comparativas, importação, entrepostamento aduaneiro

## ABSTRACT

LAUS, MAURICIO ROBERTO JÚNIOR. **A utilização do regime especial de entreposto aduaneiro na importação: um estudo de caso na empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda.** Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Ciências da Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

The appearance of the globalization and the opening of the nations to commerce have put in evidence the importance of the international strategy management. The companies are inserted in a great competitive environment, making it indispensable to develop unique competences, or at least superior enough competences, that will make you distinguish before your competitors. The firms now have a constant need of offering to their clients products and services that have growing levels of quality and aggregate technology. Given the deficient national production in some segments or even the lack of, a large number of firms wish to commercialize imported products as a business model. The practice of importation becomes a tool for the acquisition of competitive advantages. However, it is necessary to know the customs legislation, and also know the opportunities and profits given to the Brazilian importer, so that this business model can be introduced. One of the possibilities is “Bonded Warehouse”, which allows to import and to store in a customs enclosure, not needing to collect taxes until the merchandise is effectively used, that is, when it is nationalized. Such scenery represents to the entrepreneur the possibility of reducing the capital cost; due to the taxes’ payment occur near the billing of the merchandise to the final client. The purpose of the present study was the analysis of the “Bonded Warehouse” of the company Sul Imagem and the display of the comparative advantages that were acquired by using it. To make this research, the method adopted was case study. The research was based upon international commerce concepts, specifically the factors that make the import process in Brazil. As a result for the research, it was verified the viability of the “Bonded Warehouse” regime, in advance of the common import regime.

**Key-words:** international commerce, comparative advantages, import, bonded warehouse

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFRMM	Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
BACEN	Banco Central do Brasil
BIRD	Banco Internacional para Reconstrução, Desenvolvimento
CCA	Conselho de Cooperação Aduaneira
CCI	Câmara de Comércio Internacional
CFR	Cost and Freight (...porto de destino) - Custo e frete
CIF	Cost, Insurance and Freight (...porto de destino) - Custo, Seguro e Frete.
CIP	Carriage and Insurance Paid To (...destino) - Transporte e Seguro pagos até o destino
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CPT	Carriage Paid To (...destino) - Transporte pago até o destino
DA	Declaração de Importação de Admissão em Entrepósito Aduaneiro
DAF	Delivered At Frontier (...local) - Entregue na Fronteira
DES	Delivered Ex Ship (... porto de destino) - Entregue a Partir do Navio
DEQ	Delivered Ex Quay (... porto de destino) - Entregue a Partir do Cais
DDP	Delivered Duty Paid (...destino) - Entregue Direitos Pagos
DDU	Delivered Duty Unpaid (...destino) - Entregue Direitos Não Pagos
DI	Declaração de Importação
EADI	Estação Aduaneira do Interior
ERP	Enterprise Resource Planning ou Sistema Integrado de Gestão Empresarial
EXW	Ex Works (...local) - a partir do local de produção
FAS	Free Alongside Ship (...porto de embarque) - Livre no costado do navio
FCA	Free Carrier (...local) - Transportador Livre
FMI	Fundo Monetário Internacional
FOB	Free On Board (...porto de embarque) - Livre a Bordo
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade ou Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
II	Imposto de Importação
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços
IN	Instrução Normativa
INCOTERMS	International Commercial Terms ou Termos Internacionais de Comércio
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
ISS	Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza
ITO	International Trade Organization ou Organização Internacional do Comércio
LI	Licenciamento/Licença para Importação
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PASEP	Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SISBACEN	Sistema de Informações do Banco Central
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior
SH	Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias
SRF	Secretaria da Receita Federal
REI	Registro de Exportadores e Importadores
TEC	Tarifa Externa Comum
TIPI	Tabela de Incidência do IPI

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 – Estrutura organizacional simplificada.....	68
Figura 2 – Fluxo Comercial – processo de compra e venda de equipamentos.....	71
Figura 3 – Fluxograma Operacional – Importação Direta.....	75
Figura 4 – Fluxograma Operacional – Importação sob Entrepasto Aduaneiro.....	78
Figura 5 – Estação Aduaneira do Interior – EADI Multilog Itajaí/SC.....	82
Figura 6 – Área de armazenamento– EADI Multilog Itajaí/SC .....	82
Figura 7 – Tempo de Trânsito – Importação Direta .....	84
Figura 8 – Tempo de Trânsito – Importação sob Entrepasto Aduaneiro .....	86



**LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 – Descrição dos Incoterms.....	40
Tabela 2 – Caracterização dos Incoterms .....	40
Tabela 3 – Tabela resumo – Incoterm CIP/CIF/EXW .....	88

**LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 – Classificação da NCM.....	50
Quadro 2 – Equipamentos importados em entreposto aduaneiro – 2008.....	72
Quadro 3 – Análise Financeira Comparativa .....	89

## SUMÁRIO

<b>RESUMO.....</b>	<b>4</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>5</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS .....</b>	<b>6</b>
<b>LISTA DE FIGURAS.....</b>	<b>8</b>
<b>LISTA DE TABELAS .....</b>	<b>9</b>
<b>LISTA DE QUADROS.....</b>	<b>10</b>
<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
1.1 Contextualização do tema e apresentação do problema de pesquisa.....	14
1.2 Objetivos.....	18
1.2.1 Objetivo Geral .....	18
1.2.2 Objetivos Específicos .....	18
1.3 Justificativa.....	18
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>20</b>
2.1 Comércio Internacional .....	20
2.1.1 Globalização .....	20
2.1.2 Abertura dos Mercados ao Comércio Internacional.....	22
2.1.3 Competividade global e a imposição de barreiras comerciais e tarifárias.....	25
2.1.4 Organização do Comércio Internacional .....	29
2.1.5 Blocos Econômicos .....	30
2.1.6 Exportação.....	33
2.1.7 Importação.....	36
2.2 Aspectos operacionais para realização de uma importação.....	38

2.2.1	Negociação com o exportador .....	38
2.2.2	Incoterms - (Internacional Commercial Terms) .....	39
2.2.3	Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro .....	43
2.2.4	Tratamento administrativo.....	44
2.2.4.1	Licença de Importação.....	44
2.2.4.2	Declaração de Importação .....	45
2.2.5	Documentos de importação .....	46
2.2.6	Fluxo operacional de uma importação.....	47
2.2.7	Tributação aduaneira .....	48
2.2.7.1	Imposto de Importação (II).....	51
2.2.7.2	Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) .....	51
2.2.7.3	Pis/Pasep e Cofins da Importação .....	52
2.2.7.4	Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).....	52
2.2.8	Despesas na Importação .....	53
2.2.9	Câmbio e Condições de pagamento.....	55
2.2.10	Importação Direta .....	57
2.2.11	Importação sob o Regime de Entrepasto Aduaneiro .....	58
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>61</b>
3.1	Caracterização da Pesquisa.....	61
3.2	Tipo de Pesquisa.....	61
3.3	Coleta de Dados.....	63
3.4	Limitações da Pesquisa.....	63
<b>4</b>	<b>CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA .....</b>	<b>66</b>
4.1	Histórico .....	66

4.2 Estrutura organizacional.....	68
4.3 Fornecedores e Produtos.....	69
<b>5 ESTUDO DE CASO .....</b>	<b>71</b>
5.1 Contextualização das importações .....	72
5.2 Departamento de Importação.....	73
5.3 Regimes de importação .....	73
5.4 Fluxo Operacional das Importações .....	75
5.4.1 Importação Direta.....	75
5.4.2 Importação sob Entrepasto Aduaneiro .....	78
5.4.3 Análise Operacional Comparativa.....	83
5.5 Variáveis Financeiras para a Importação.....	87
5.6 Viabilidade do Regime de Entrepasto Aduaneiro .....	90
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>94</b>
<b>7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>97</b>

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Contextualização do tema e apresentação do problema de pesquisa

As empresas estão inseridas em um ambiente altamente competitivo, marcado por grande instabilidade e baixa previsibilidade das ações e reações do mercado. A velocidade das mudanças torna-se cada vez mais rápida, onde a obtenção de vantagens competitivas é essencial para a sobrevivência no mercado.

Os empresários para auferirem vantagens competitivas, não mais restringem seus negócios ao mercado nacional, mas também se lançam ao mercado externo. A prática da importação de produtos e serviços tornou-se modelo de negócio para muitas empresas, sendo importante opção para obtenção de melhor preço, qualidade, ou até mesmo, distribuição de mercadorias com produção incipiente ou inexistente no mercado brasileiro.

Sob este contexto, torna-se fundamental que o país e seus órgãos reguladores tenham regras e normas claras aos importadores. Os empresários, ao estenderem seus negócios ao comércio exterior devem ter o total entendimento deste novo cenário e variáveis a serem incorporadas à empresa. Para empreender no comércio exterior se faz necessário o desenvolvimento de uma nova cultura organizacional, com novos métodos administrativos e operacionais, além de técnicas de comercialização diferenciadas.

O escopo deste estudo refere-se justamente a este ponto, uma empresa a qual inseriu em seu negócio a compra e venda de produtos importados, tendo que rapidamente adaptar-se estruturalmente a este novo ambiente. A empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda atua no ramo de diagnóstico médico-hospitalar por imagem há sete anos, realizando a comercialização e distribuição de equipamentos e suprimentos nas regiões Sul e parte do Sudeste. Principalmente com relação aos equipamentos comercializados pela empresa, os quais possuem alta tecnologia agregada, não há produção nacional com qualidade equiparada a fabricantes estrangeiros. Em se tratando de equipamentos médicos os principais fabricantes e fornecedores no mercado internacional e brasileiro são a General Eletric (GE), Philips e Siemens. A empresa Sul Imagem realiza a distribuição e comercialização dos equipamentos

da GE, tais como: ultra-sons, tomógrafos, mamógrafos, densitometrias ósseas e ressonâncias magnéticas.

Até o final de 2004, todos os equipamentos adquiridos pela Sul Imagem da GE ocorriam exclusivamente em mercado nacional. A compra era intermediada por uma subsidiária da GE “americana” no Brasil, a General Electric Healthcare Brasil. Desta forma, a GE Brasil realizava a importação, e após a liberação da mercadoria nas alfândegas brasileiras, vendia o equipamento a Sul Imagem pelo custo total da importação. O processo tornava-se oneroso e com baixa margem de lucro, assim, a empresa tornou-se importadora, vislumbrando e objetivando a redução de custos, e conseqüente aumento nas margens de lucro e competitividade no mercado.

Todavia, para iniciar um processo de importação é necessário amplo conhecimento das regras e procedimentos do comércio exterior. Apesar de haver certa uniformidade no comércio internacional, há grande variabilidade nas legislações internas dos países, no que tange principalmente a restrições a determinados produtos, com a exigibilidade de licenças, lacres, etiquetas, condições específicas de armazenamento, tarifas fiscais, entre outros tantos fatores. Desta forma, o empresário não pode “aventurar-se” em um espaço desconhecido, é necessário a máxima mensuração do risco atrelado ao negócio.

Tendo como objeto de estudo uma empresa brasileira importadora de equipamentos médicos, procurou-se, para embasar a trabalho, compreender as variáveis relacionadas ao comércio internacional, tais como organização, formação, controle e coordenação dos países e políticas internacionais. Além destes fatores, e dado a complexidade de uma importação, tendo como conceito desta não apenas a entrada da mercadoria no Brasil, mas sim todo o processo, desde a compra da mercadoria até a liberação do equipamento em território nacional, buscou-se expor em termos gerais as principais condicionantes para a concretização de uma importação no Brasil.

A legislação brasileira é repleta de exigências e características para a importação. Face a este cenário, e conforme já citado, é necessário ao empreendedor amplo conhecimento acerca das normas e regras vinculadas a importação. Todavia, há uma grande variabilidade quanto ao tratamento das mercadorias, principalmente de acordo com o gênero, origem e características do produto. O governo brasileiro impõe processos diferenciados de importação

de acordo com suas estratégias internacionais. Assim, o governo, ao decidir incentivar a produção nacional de equipamentos para raios-X, por exemplo, pode aumentar a alíquota do imposto de importação, ou abaixar caso queira incentivar a entrada em mercado nacional. Dado a diferenciação entre produtos, é necessário ter-se conhecimento específico das regras e peculiaridades para o produto a ser importado.

A Sul Imagem está sujeita a estes fatores, além de outros imprevisíveis, como por exemplo, possíveis greves em órgãos da Receita Federal ou ANVISA, as quais podem até mesmo interromper por completo a entrada de um equipamento médico no país. Desta forma, para sobressair-se no mercado é necessário a empresa importadora ter alta eficiência operacional, diminuindo ao máximo o *transit time* da importação (tempo de trânsito – da saída do país de origem até a alfândega brasileira). Tal diminuição de tempo é fator preponderante para a concretização de uma venda a cliente final.

Contudo, se por um lado as empresas buscam a concretização de uma venda e a satisfação do cliente reduzindo os prazos de entrega, por outro lado ocorre a necessidade de se trabalhar com estoques reduzidos. No caso de produtos importados pode ser vantajosa a compra em lotes maiores a fim de se conseguir descontos em função da quantidade adquirida, além da conseqüente diluição de despesas na importação, principalmente com frete internacional, já que em teoria serão realizados embarques únicos e consolidados para o lote adquirido. Na contramão da compra de um grande lote e obtenção das vantagens citadas, há um ponto altamente negativo, ao importar um grande valor de mercadoria o importador inevitavelmente terá que arcar com um valor de imposto diretamente proporcional, e em curto prazo, no ato da importação. Desta forma, mesmo que o importador tenha um prazo de pagamento estendido devido ao maior lote adquirido, será necessário desembolsar um grande valor monetário. Há também sob este cenário, com a compra de um lote maior de mercadoria, outros fatores prejudiciais, como a variação cambial e oscilações de demanda. Já a importação de lotes menores tem como características, a diminuição do poder de barganha do importador frente ao exportador para a negociação do valor da mercadoria e a maximização do valor das despesas incorridas na importação (frete internacional, seguro, armazenagem, despachante aduaneiro), havendo um conseqüente aumento no custo unitário do produto.

Pergunta-se: O que é melhor para a empresa? É claro que a resposta variará de acordo com o modelo de negócio, e de acordo com produto a ser comercializado. Entretanto, a



legislação brasileira prevê uma possibilidade flexível quanto a custos e prazos, trata-se do entrepostamento aduaneiro. Esta operação está prevista na Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal nº 241, de 06 de novembro de 2002 (IN 241). Naturalmente a IN 241 apenas regulamenta a operação, cabendo a cada empresa adequar-se de acordo com suas necessidades e estrutura. Mas em linhas gerais, o entreposto aduaneiro permite a permanência da mercadoria em recinto alfandegado com a suspensão de impostos e prazo estendido de permanência. Assim, é possível a empresa importar a mercadoria, mantê-la próximo de seu estabelecimento (entrepostada em recinto alfandegado), cabendo o pagamento dos impostos somente no uso efetivo da mercadoria, ou seja, na sua nacionalização.

O estudo propõe a análise do regime de entreposto aduaneiro na importação no âmbito da empresa Sul Imagem, destacando suas principais características e peculiaridades. Para embasar e agregar valor a pesquisa, também foi evidenciado o regime de importação “direta” (regime comum de importação), sendo possível um diagnóstico comparativo entre os regimes de importação já utilizados pela empresa.

Desta forma, apresenta-se o problema de pesquisa do presente trabalho:

A aplicação do regime de entreposto aduaneiro na empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda é viável econômico-financeira e operacionalmente?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo Geral**

Analisar a viabilidade econômico-financeira e operacional das importações sob o regime especial de entreposto aduaneiro utilizado pela empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- a) Descrever os regimes de entreposto aduaneiro e importação “direta” no âmbito da empresa;
- b) Identificar as vantagens financeiras e operacionais para os regimes de entreposto aduaneiro e importação “direta”;
- c) Realizar uma análise sintética e comparativa entre os regimes de entreposto aduaneiro e importação “direta”.

## **1.3 Justificativa**

A presente pesquisa busca realizar o alinhamento entre a teoria aprendida na academia com a prática organizacional. Este estudo visa expor e analisar a viabilidade de projeto implementado pela empresa Sul Imagem, o de importação sob o regime especial de entreposto aduaneiro. Buscou-se a pesquisa principalmente devido às características do projeto, o qual tem cunho inovador e desconhecido para a grande maioria dos empresários, e até mesmo, para os importadores.

Para a empresa, a realização do estudo se constitui como mais um passo para a consolidação e conhecimento do projeto, no sentido de avaliação e reflexão, e possivelmente a cobertura de eventuais arestas. Buscou-se incisivamente a análise das variáveis operacionais e

financeiras concernentes ao entrepostamento aduaneiro no âmbito da empresa, a fim de se constatar ou não a obtenção de vantagens competitivas com a implementação do projeto.

O presente estudo também se materializa como objeto de estudo e trabalho do acadêmico, o qual atua há cerca de três anos do departamento de importação da empresa estudada, além, e mais importante os quatro anos e meio de estudo na presente academia. No ambiente organizacional, foi possível acompanhar desde o surgimento do departamento de importação, criação de procedimentos e rotinas, implantação do ERP voltado para o departamento, o crescimento no número das importações, e inclusive, o mais importante para esta pesquisa, o início das operações em entreposto aduaneiro, no ano de 2007, tendo desta forma, o acadêmico a máxima propriedade para analisar o proposto neste trabalho. Esta pesquisa demonstra não somente a exposição da viabilidade ou não de um projeto, mas também o resultado do trabalho e conhecimento adquirido pelo acadêmico nos últimos três anos de prática organizacional.

O aprofundamento desta pesquisa, e conseqüentemente sua viabilidade residiu, conforme citado, no fato do acadêmico trabalhar na área de importação da empresa Sul Imagem, e naturalmente ter acesso a grande gama de informações tanto sobre normas e regulamentos que regem o comércio exterior, mas também as rotinas e peculiaridades do projeto estudado. Destaque também para a empresa, a qual ofereceu total apoio à prática da pesquisa.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### 2.1 Comércio Internacional

#### 2.1.1 Globalização

Segundo Lenhart (2008), a globalização é um processo de interação e intercomunicação global. Há dois pontos específicos que representam o processo de globalização: a interação humana e o livre comércio. Um está diretamente relacionado ao outro, sendo a interação humana a questão mais abrangente, e o livre comércio, um desdobramento essencial.

A interação humana é marcada pela vivência do homem em sociedade, tendo assim a possibilidade de absorver um grande volume de informações e conhecimentos. Há a possibilidade e oportunidade de aprender com os erros e os acertos, com as idéias e as ações das gerações que nos antecederam. A interação humana é extremamente benéfica do ponto de vista utilitário, nos torna capaz de progredir, dia após dia, rumo ao conhecimento e a prosperidade econômica (SANVICENTE, 2008).

Quanto ao meio econômico, há consenso entre a maioria dos acadêmicos que quanto menores forem os obstáculos para a atividade comercial, melhores serão os resultados econômicos. Algumas nações, por características geográficas ou populacionais, são mais aptas para a produção de, por exemplo, certo tipo de alimento, isso faz com que esta nação consiga, por um custo menor, produzir em maior escala às demais nações (LENHART, 2008). Estas diferenças entre as nações impulsionam as trocas comerciais, esta é, justamente, a base primordial do comércio internacional.

Entretanto, o processo de globalização não traz benefícios a todas as nações, principalmente no que tange ao comércio internacional. A globalização do mercado é objeto de posições antagônicas. Tal fato deve-se aos efeitos da globalização não serem homogêneos em relação a todas as sociedades e países. Segundo Trindade (2008), as vantagens são auferidas de acordo com o desenho institucional e político de cada país. A caracterização

dessa adequação institucional garante a liberdade econômica à sociedade. Trindade (2008) cita Kirzner (1973) e Schumpeter (1912) fundamentando esta conclusão da seguinte maneira:

A teoria econômica oferece razões pelas quais se deve esperar que a renda em uma economia mais livre crescerá mais rapidamente algum dia e se elevará a níveis mais altos que aquelas em economias que são menos livres. Direitos de propriedade garantidos e impostos menores encorajarão os indivíduos a se envolverem mais intensivamente na atividade produtiva. Maior liberdade de troca expandirá a obtenção de ganhos derivados de especialização e economia de escala. Liberdade para entrar e competir em mercados ajudará tanto a promover eficiência na produção como a dirigir os recursos a suas utilizações mais valiosas. Ademais, descobertas relacionadas ao empreendedorismo de novas e melhores tecnologias, melhores métodos de produção e oportunidade que eram previamente menosprezadas são uma importante fonte de crescimento econômico. Liberdade econômica facilita este processo e, portanto promove o crescimento.

Exemplos claros da força do Estado e sua influência diante da liberdade econômica são a Índia e China, países que constataram a ineficiência do socialismo indiano e do comunismo chinês e abriram seus mercados para o progresso, estimulando empreendimentos e atraindo investimentos externos.

Na Índia, após décadas de estagnação econômica, o modelo socialista cedeu lugar ao desenvolvimento econômico mais liberal. Nos últimos 15 anos, o governo incentivou o aumento do investimento estrangeiro, redução de tarifas para as importações e modernização do sistema financeiro e monetário. Tais medidas resultaram em alto crescimento econômico, cerca de 5% por ano, e redução do déficit comercial. Apesar de já ser uma potência regional e expandir-se rapidamente, sendo apontada como uma das futuras grandes potências globais, o seu desenvolvimento poderá não ser contínuo e pleno devido ao abismo social existente, expressados através de altos níveis de pobreza, analfabetismo, problemas ambientais e saúde (ANTUNES, 2008).

Atualmente a China é um incontestavelmente uma potência na economia mundial, e principalmente na última década tornou-se competitiva em todas as vias de mercado, mantendo relações econômicas fundamentais com a maioria dos países. Para Gereffi (2007), o crescimento da China não se restringe apenas aos fabricantes de mercadorias de baixo valor agregado, há inclusive o fornecimento para produtores de marcas-líderes, o autor cita – as bonecas Barbie da Mattel, os jeans da Levis, as malas da Samsonite, os utensílios para

cozinha da Rubbermaid, os barbeadores elétricos da Remington, os condicionadores de ar da Carrier, entre muitos outros exemplos. Gareffi cita três fatores preponderantes para a emergência da China. O primeiro está incisivamente vinculado com a demanda, mais do que a oferta. Um exemplo claro e extraordinário, citado pelo autor, é a relação entre a China e a maior rede varejista do mundo, a Wal-Mart, a qual possui 80% de seus 6 mil fornecedores situados na China. Em 2003, a Wal-Mart gastou mais 15 bilhões de dólares em produtos fabricados na China; segundo o autor, esse montante correspondeu a 1/8 de todas as exportações chinesas para os Estados Unidos. Outro ponto basilar para o crescimento chinês é o forte investimento externo, conforme Gereffi apud Shenkar, 2005 (p. 68), as empresas de propriedade de investidores externos respondem, por exemplo, por mais de 85% das exportações chinesas de produtos de alta tecnologia e por mais de três quartos das vendas externas de produtos relacionados a tecnologia. O terceiro pilar de crescimento é o que o autor chama de a “sobrevivência do mais barato”, contudo esta filosofia resulta em salários baixíssimos, péssimas condições de trabalho, alta carga horária e forte pressão para aumento da produção. Pereira (2007) acrescenta e ressalta as incertezas quanto ao futuro da China e seu ritmo de crescimento, o autor questiona-se sobre o grande desnível entre ricos e pobres, a poluição nas cidades causadas pela industrialização sem controle, e também o confronto entre uma economia de mercado com um regime político ainda controlador.

A liberdade econômica não tem exatidão em sua definição, ou seja, não há receita pronta para o crescimento econômico e social, contudo a conformidade institucional deve estar devidamente planejada e alinhada às premissas de um mundo globalizado, para que possa, além de resultar em crescimento econômico ao país, também trazer benefícios à população. O investimento externo orientado de forma eficaz para a economia interna faz com que haja o aumento da competitividade e dinamismo das operações comerciais, permitindo assim a expansão de mercados. Conseqüentemente tal abertura entre os países gera um maior transacionamento de mercadorias no âmbito do comércio internacional.

### 2.1.2 Abertura dos Mercados ao Comércio Internacional

O processo de globalização e a força do capitalismo fazem com que o mercado, antes considerado algo distante, tratado sempre na terceira pessoa, confunda-se hoje com todos nós.

O mercado é a soma de todos nós, pois optamos em receber e aceitar propostas ou produtos por meio de nossas preferências, escolhendo o que atende melhor as nossas expectativas. Esse mercado, antes limitado por fronteiras ou por barreiras logísticas, hoje está integrado, revolucionado pelas inovações tecnológicas como a telefonia móvel, redes de fibra óptica, superprocessadores, centros logísticos entre outras tantas tecnologias que aproximam cada vez mais as pessoas, unificando-as, definitivamente, em um mundo global. (MANDELLI, 2008)

Segundo Labatut (1994), sob o ponto de vista teórico, o comércio internacional objetiva o bem-estar dos povos mediante o aumento de sua renda real. Sob motivação do interesse das trocas comerciais, surgiria o aumento da produção de bens em cada país que gozasse vantagem competitiva, e diminuiria a produção dos bens que possuíssem desvantagem comparativa. Esse fenômeno é chamado no comércio internacional de “efeito-produção”.

Entretanto, a abertura das nações aos mercados externos não culmina em benefícios a todos os agentes. Toda ou qualquer mudança nas condições comerciais cria tanto vencedores como perdedores no comércio internacional. Segundo Caves (2001), qualquer que seja seu impacto geral sobre o bem-estar de uma nação, uma ação no sentido de um comércio mais livre sempre prejudicará algumas partes dentro de um país, e esses membros atingidos negativamente podem usar qualquer artifício ao seu alcance para tentar impedir ações no sentido do livre comércio. Este ato poderá acarretar, por exemplo, em fortes movimentos de pressão ao governo para instituição de práticas protecionistas.

Segundo Labatut (1994), os países industrializados sempre defenderam a aplicação universal da doutrina do livre comércio, pois, são os grandes beneficiados do sistema. Segundo o autor, a doutrina somente terá resultados gerais positivos para as nações caso ela seja aplicada em países de mesmo estágio de desenvolvimento. Nesta linha de raciocínio, os países de desenvolvimento inferior deveriam se agrupar e aplicar a doutrina do livre comércio entre si, embora sofram grande pressão dos países desenvolvidos. Os países para se desenvolverem plenamente têm que adotar uma política protecionista mais adequada para si, visando melhorar salários e aumentar a geração de empregos num sistema de administração voltado para eficiência produtiva. Para o autor, o livre fluxo das mercadorias no comércio internacional é uma utopia e só poderia ser viável quando houvesse no mundo apenas um estado de bem-estar social para todos os povos, o que também seria uma utopia. Neste

sentido, o Brasil deveria adotar uma política protecionista ao desenvolvimento de todas as produções ainda incipientes, a fim de poder gerar mais empregos e obter crescimento sustentável. Sempre com o intuito de produzir com melhor qualidade, maior volume e menor custo.

Sanvicente (2008), em defesa ao livre comércio frente ao protecionismo, diz que há a falta de justiça e moralidade de impedir e privar um indivíduo de sua liberdade de comércio por eventual receio que seus pares possam ter, ou seja, um empresário empreendedor não pode ter sua liberdade de realizar trocas espontâneas obstruída em virtude de um espírito “comodista” de parte da sociedade. Segundo o autor, não é correto que homens livres sejam impedidos de estabelecer relações com seus semelhantes, seja na esfera cultural, artística, social ou econômica (comercial), independente de sua nacionalidade. Partindo de uma análise ampla, o livre comércio gera maior desenvolvimento econômico e social, beneficiando toda a sociedade, inclusive aqueles que temem por seus empregos. Como já referido, o livre comércio potencializa a divisão e a especialização internacional do trabalho, aumenta a produtividade dos agentes econômicos, portanto, gera em âmbito geral maior riqueza e bem-estar social.

O livre comércio só não é mais aceito em mais larga escala porque parcela considerável das pessoas teme a incerteza e o estresse dos mercados competitivos e abertos. Trata-se do mesmo temor que causa a desconfiança de muitos em relação ao próprio sistema capitalista. Lenhart (2008) cita o conceito da destruição criativa de Schumpeter, o qual sugere que apesar da vitalidade das economias de mercado, há o temor por uma parcela representativa de indivíduos da inexistência de garantias ou, até mesmo, a certeza de que o que é bom e lucrativo hoje pode não ser amanhã.

Segundo Lenhart (2008), há dois perfis básicos de seres humanos: um cujo espírito empreendedor se sobressai e outros cujo comodismo prevalece. Os que aceitam a presença do risco e da incerteza tendem a defender o livre comércio. Já aqueles que preferem ser protegidos e receiam não ser bem-sucedidos voltam-se para sistemas protecionistas que, aparentemente, criam um escudo contra essas apreensões.

Pode-se dizer que mesmo diante da ampla defesa da doutrina do livre comércio pelos teóricos, a mesma, dado o cenário atual do mercado, é de difícil alcance, para não dizer algo



inatingível, tendo como principal causa o abismo econômico e social que existe entre os países. É necessário que as economias de desenvolvimento inferior, tal como o Brasil, busque o fortalecimento do seu mercado interno a fim de ganhar competitividade contra os produtos estrangeiros. A simples instituição de práticas protecionistas, com a aplicação de barreiras alfandegárias, por exemplo, fechando as fronteiras aos produtos concorrentes, e boa parte das vezes, com maior qualidade e melhor preço, não fará com que haja evolução do seu parque industrial e prestação de serviços. Não está aqui se defendendo a entrada livre de mercadorias, sem tarifas alfandegárias ou qualquer meio de controle, muito pelo contrário, é necessário que haja a proteção da economia nacional, entretanto não se pode fazê-la impedindo a entrada de produtos importados, mas sim, incentivando o mercado interno a produzir mais e melhor que o externo. Sob esta óptica é extremamente importante a análise dos fatores que influenciam a competitividade entre os países e quais as conseqüências para a economia brasileira.

### 2.1.3 Competitividade global e a imposição de barreiras comerciais e tarifárias

De acordo com Heitich (2008) apud Coutinho e Ferraz, competitividade pode ser definida como “a capacidade da empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradora, uma posição no mercado”. Os autores citam fatores influenciadores para a obtenção e manutenção da capacidade competitiva, tais como: as características comportamentais da empresa, alta concorrência, prescrições legais, incentivos fiscais, políticas comerciais e tarifárias impostas pelo Estado.

Conforme destacado, para aquisição de competitividade, a intervenção tarifária ou a aplicação de barreiras alfandegárias nas transações comerciais (exportação e importação) é fator de grande influência, haja vista que estas tarifas e barreiras representam um forte instrumento de intervenção estatal por excelência na medida em que sua instituição aumenta os custos das transações, obrigando os empresários, na maioria das vezes, a agirem de uma maneira diferente se tal intervenção não existisse.

Segundo Labatut (1994), as barreiras que os países utilizam para proteger suas economias mediante a restrição das importações influenciam os preços dos produtos importados (através de taxas e impostos de importação) ou a quantidade das mercadorias

importadas (restrições quantitativas da importação: contingentes ou licenças de importação). O fluxo das importações pode ainda ser controlado, fazendo-se cumprir regulamentos técnicos (sanitários, de etiqueta, marcas, vasilhames, etc) e formalidades administrativas (certificados de origem, vistos consulares, etc).

As restrições tarifárias incidentes sobre produtos importados materializam-se na forma de tributos que os encarecem demasiadamente, não raras vezes, tornando-os, praticamente proibitivos para o consumidor final, colocando-os, portanto, para fora do mercado de consumo. (SANVICENTE, 2008). Além da inviabilidade da importação pelo custo majorado, há a dificuldade operacional, pois a quantidade de formalidades e exigências aumenta muito o tempo de trânsito da mercadoria, e o empresário, por sua vez, não consegue cumprir prazos de entrega minimamente aceitáveis com seus clientes.

Tendo em vista o mercado, a tributação sobre produtos importados está centrada em questões políticas e não fiscais; a razão de ser das barreiras alfandegárias é o esfriamento do comércio internacional e a suposta idéia de proteção ao mercado interno e manutenção de empregos. Podemos citar como exemplo claro, o Brasil da década de 80, que no intuito de fortalecer o mercado interno e nacionalizar a produção nacional, proibiu a importação de diversos tipos de mercadorias, o que culminou em baixa concorrência, altos preços, inflação e baixa qualidade das mercadorias. A abertura dos mercados às importações ocorreu na década de 90, onde o então presidente Fernando Collor de Melo estabeleceu um programa de abertura que tratava da redução das tarifas aduaneiras e a liberação de importação de mais 1200 produtos que estavam proibidos de entrar no país. Ao tomar esta atitude, além de desafiar o interesse de grupos locais temerosos com a competição internacional, Collor integrou o Brasil na rota do comércio global e os preços de diversos produtos reduziram drasticamente. O Brasil era considerado, antes da abertura, um dos países mais fechados do mundo em termos de comércio internacional e nossos produtos beiravam a qualidade dos mesmos bens produzidos na União Soviética e demais países comunistas, tidos como de péssima qualidade. (ANTUNES, 2008; LABATUT, 1994; HEITICH, 2008)

As idéias de liberdade comercial vão ao encontro dos preceitos de Adam Smith expostos em Riqueza das Nações de 1776, obra na qual Smith estabeleceu os requisitos para o desenvolvimento das nações, os quais podem ser resumidos pelos seguintes princípios: baixa carga de impostos, respeito e a proteção ao direito de propriedade, abertura comercial aos

países estrangeiros, bom funcionamento da justiça, e liberdade de entrada no mercado (SANVICENTE, 2008).

Segundo Smith, “Pouco mais é necessário para erguer um estado, da mais primitiva barbárie até o mais alto grau de opulência, além de paz, de baixos impostos e de boa administração da justiça: todo o resto corre por conta do curso natural das coisas”.

Na contramão destes preceitos estipulados por Smith, no Brasil a competitividade das empresas nacionais diminui a cada nova lei que aumenta os tributos e não se preocupa com a justiça tributária. Aparentemente, a ordem é arrecadar cada vez mais, não importando os meios. A arrecadação de tributos no Brasil bateu recorde no ano de 2007 com mais de seiscentos bilhões de reais (ANTUNES, 2008).

A intervenção governamental para aumento da arrecadação no molde atual por meio de majoração dos tributos é entrave ao crescimento nacional. Segundo Antunes (2008), em 2007, o correspondente a 146 dias de trabalho foram dedicados ao pagamento de tributos, um dia a mais que 2006. Nem nos países desenvolvidos a população trabalha tanto para pagar impostos. Nos EUA, o tempo médio é de 102, na Espanha de 137, no Chile de 92 e Argentina 97. São 75 tipos de tributos diretos e indiretos no Brasil que consomem quase 40% de toda a riqueza produzida. Segundo o autor, a taxa de juros não é mais o grande impeditivo para o crescimento dos pais. Em 2007, a arrecadação de impostos e as contribuições federais cresceram o dobro do PIB, esclarecendo a dificuldade do país em acompanhar os países emergentes da economia atual. A explicação mais evidente para a alta carga tributária nos países em desenvolvimento são os altos gastos públicos, nos quais excedem as receitas e para compensar este déficit a solução mais fácil é a majoração dos tributos.

Sob este contexto, o paradoxo de aumento da competitividade global e o enfraquecimento das empresas nacionais com impostos e barreiras comerciais evidenciam uma administração pública ineficiente. O governo brasileiro institui impostos e alíquotas aos produtos importados como se esta fosse a solução para o crescimento, “prejudicando” uma parcela importante de empresários e consumidores. O princípio mais concreto e sustentável baseia-se na redução dos impostos internos, tais como Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Tal fato permitirá o incremento da

produção nacional, reduzirá os custos e dará maior poder de vendas. Neste circuito as empresas crescem, fortalecem o setor e adquirem robustez diante da concorrência externa.

Leite (2005) amplia este cenário e aponta os fatores influenciadores para o Brasil desempenhar um papel mais ativo internacionalmente. Para o autor é necessário reestruturar a inserção externa brasileira. Esta ação deve basear-se na atratividade de investimentos para a produção, a substituição de importações e geração de maior valor agregado local, a ampliação da internacionalização das empresas nacionais e a elevação das exportações. Segundo o autor, esta reestruturação, e conseqüentemente, a diminuição da vulnerabilidade externa, objetivando crescimento sustentável e sem desequilíbrios macroeconômicos, deve estar abalizada em três grandes frentes de atuação. A primeira é aumentar a capacidade de planejamento de articulação do Estado, englobando nesta, a identificação de gargalos na capacidade produtiva até a eliminação de desvantagens competitivas da economia. A segunda frente é no sentido de projetar o desenvolvimento de políticas de incentivo para as exportações, tendo como base a substituição gradativa das importações e diminuição da dependência tecnológica. A terceira frente de atuação é uma política externa mais ativa, o que envolve uma postura fortemente atuante nos grandes fóruns e negociações internacionais.

Segundo Pereira (2006), o desenvolvimento econômico depende da definição de políticas econômicas e instituições legais que promovam o investimento e o aumento da produtividade. Para que um Estado seja forte, não necessariamente precisa haver uma carga tributária muito elevada, e sim, a consonância entre a tributação e o retorno deste recolhimento. Países como a França e Suécia, por exemplo, possuem carga tributária consideravelmente alta, entretanto os valores recolhidos são investidos na sociedade, seja em infra-estrutura, tecnologia, educação, cultura e saúde. Há a busca pelo crescimento econômico alinhado a preocupação social, objetivando a diminuição da concentração de renda, culminando em uma relativa justiça social. Já o Brasil, caminha em desacordo com a lógica, possui uma economia média com uma carga tributária elevada. É necessário que haja uma harmonia, ou seja, se há grande recolhimento é preciso que se tenha investimento na mesma proporção. Além do investimento no mercado interno, é necessário que haja uma política externa fortemente atuante pela abertura aos produtos brasileiros e para a captura de investimento externo. Sob este contexto, ganha importância as negociações do Brasil na OMC e a participação em tratados multilaterais de comércio.

#### 2.1.4 Organização do Comércio Internacional

Segundo Baumann et al (1998), com fim da Segunda Guerra Mundial, o grande desafio a ser enfrentado pelos países ocidentais vencedores era a construção simultânea de uma paz duradoura e um novo modelo de sociedade capitalista. O objetivo era que a nova institucionalidade global não causasse uma onda de instabilidade política e econômica que levasse ao avanço do socialismo, no momento bastante fortalecido. Para atingir estas metas, era necessário construir uma ordem econômica internacional que estabelecesse regras sob a qual o mercado pudesse atuar, permitindo a previsibilidade das estratégias das nações quanto aos seus investimentos. Segundo o autor, ao mesmo tempo, era necessário proteger e estabelecer salvaguardas para impedir que os países europeus afetados pela guerra pudessem ser levados a crises ou à estagnação econômica que colocasse em risco a estabilidade mundial.

Neste cenário foi criado, com o intuito de viabilizar o sistema de comércio e pagamentos, o Fundo Monetário Internacional (FMI). Também foi criado o Banco Mundial, que passou a ser conhecido como Banco Internacional para Reconstrução, Desenvolvimento (BIRD), que teria como função contribuir para reconstrução da economia dos países destruídos pela guerra, incentivando os países beneficiários a desenvolverem políticas de crescimento de longo prazo. O terceiro pilar foi a criação da Organização Internacional do Comércio (ITO – International Trade Organization). A função da OIC seria de órgão controlador do comércio mundial, com a definição de normas para as transações comerciais, objetivando facilitar as negociações entre as nações (BAUMANN, 1998; LUPI, 2001).

Entretanto, devido à oposição dos Estados Unidos à OIC, esta deixou de ser operante logo após a sua criação. Nesta época, em 1947, os Estados Unidos vivenciavam um difícil período pré-eleição presidencial, e o Congresso americano a fim de não comprometer-se com a aprovação da entrada do país na OIC, devido a posições discordantes ao acordo, preferiram priorizar a assinatura de acordos bilaterais de comércio. Na época, e ainda hoje, seria impensável que uma organização que tratasse do comércio mundial não tivesse a maior nação mercantil como parte. Assim, em 1947, em Genebra, foi criado o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), isto é Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio. O princípio do GATT era o crescimento do comércio mundial através das eliminações de todos os tipos de barreiras comerciais e de qualquer tipo de protecionismo. O GATT não era uma organização

internacional, mas sim um tratado. Formalmente não deveria ter membros, mas partes contratantes ou países signatários. O GATT tinha como função buscar um consenso entre os países a fim de harmonizar as relações comerciais.

Periodicamente, os países signatários reuniam-se para novos entendimentos em eventos, chamados de “Rodadas”. Segundo Maia (2001), na última rodada, a do Uruguai, ficou estabelecido que o GATT fosse substituído por uma nova entidade, denominada de Organização Mundial do Comércio (OMC). As principais críticas ao GATT concentravam-se na demora das decisões, passividade diante da prática de barreiras protecionistas e favorecimento às nações com maior desenvolvimento econômico. A OMC foi criada objetivando também o desenvolvimento do comércio internacional; entretanto, com enfoque mais amplo, porque se preocupava com os serviços e direitos de propriedade intelectual. É um órgão permanente e com personalidade jurídica (MAIA, 2008).

Os países membros que se julgam prejudicados em alguma transação comercial de escala internacional podem submeter seu problema a OMC. Todavia, segundo Baumann (1998), vários analistas expressam dúvida quanto à capacidade dessa organização de impedir na prática que os países ou grupos de países industriais utilizem o poder de suas economias e de seus mercados para o não-cumprimento de compromissos multilaterais.

O certo é que independente do órgão de controle do comércio mundial é importante que haja a busca pelo equilíbrio econômico. A abertura de novos mercados, antes fechados ao capitalismo, assim como o rápido desenvolvimento tecnológico sob alta velocidade da informação, faz emergir um cenário mais tortuoso e disputado que em décadas atrás. Este panorama torna cada vez mais fundamental o forte poder representativo das nações. Os países para ganharem força diante do comércio internacional buscam e precisam agrupar-se em blocos econômicos.

#### 2.1.5 Blocos Econômicos

As mudanças no comércio internacional advindas do forte processo de globalização das economias têm alterado as estruturas dos mercados. Grande parcela de empresários buscam expandir seus mercados consumidores, pressionando os governos para o fim de

medidas protecionistas, fomentando o abandono gradativo das barreiras tarifárias e não tarifárias. Ao mesmo tempo há os defensores e “lobbistas” (grupo de pessoas que se unem para obter a aprovação ou não de um projeto) que pressionam pela aplicação de práticas de proteção da produção nacional, através de aplicação de subsídios e barreiras comerciais e tarifárias aos produtos importados.

Segundo Lupi (2001), todas as mudanças advindas da globalização e a busca pela competitividade em escala global propiciaram maior integração dos países em blocos econômicos, que são associações de países de uma determinada região geográfica, que visam uma atuação conjunta no mercado internacional e estabelecem privilégios comerciais e aduaneiros para os países associados. Segundo Maia (2001), os blocos econômicos são criados, em um primeiro estágio, como zonas de livre comércio e podem evoluir sucessivamente para união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração econômica total.

As zonas de livre comércio são formadas por países que concordam em eliminar ou reduzir as barreiras alfandegárias apenas para as importações de mercadorias produzidas dentro desta área. Entretanto, cada país terá uma política própria para produtos originários fora da zona de livre comércio. A Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) é um exemplo de zona de livre comércio. Em um segundo estágio de integração, há a união aduaneira. Os países agrupados sob esta característica têm como objetivo a aplicação de uma política comum de importações, possuindo para isso uma tarifa externa comum. Como exemplo de união aduaneira pode-se citar o Mercosul. A integração pode ir mais longe, passando ao estágio de mercado comum, além das medidas concernentes à união aduaneira, há a liberdade de fatores de produção e de estabelecimento. O Mercosul previa inicialmente ser um mercado comum, tal como é descrito “Mercado Comum do Sul”, sob este grau de integração inexistiria restrições ao trabalhador. Exemplificando, um empresário brasileiro poderia ter uma filial da sua empresa em qualquer país-membro caso houvesse a união aduaneira. Em blocos econômicos com um estágio mais avançado de integração, os países possuem união econômica e monetária, adotando uma moeda única, além de políticas monetárias e fiscais coerentes com os princípios dos países-membros do bloco. Pode-se citar como exemplo a União Européia, que possui moeda comum, o EURO (salvo exceção da Grã-Bretanha a qual ainda tem como moeda oficial a libra-esterlina), e possui um parlamento formado por integrantes dos países-membros, os quais têm a responsabilidade de harmonizar

as políticas econômicas do bloco. Em um último estágio, um bloco econômico pode chegar à união política, criando uma federação ou uma confederação. Atualmente não há no mundo, bloco sob estas características (LUPI, 2001; MAIA, 2001).

Segundo Maia (2001), os países que se agrupam em blocos econômicos criam maior poder de compra dentro do bloco, elevando o nível de vida de seu povo. Como o mercado passa a ser disputado também por empresas de outros países-membros do bloco econômico, cresce a concorrência, o que gera a melhoria de qualidade e redução de custos. Para Labatut (1994) as principais causas para a inserção das nações aos blocos econômicos são: complementaridade das produções de distintos países; necessidade de expansão de mercados; a racionalidade de expansão do comércio regional; e ideologias similares, inclusive os problemas políticos comuns.

O exemplo mais claro e presente em nossas vidas de bloco econômico, é o Mercosul. O precedente da criação do Mercosul foi a assinatura da Ata do Iguazu, acordo assinado em 1985 por Brasil e Argentina que tinha como objetivo aumentar as relações comerciais através da complementação industrial e da cooperação tecnológica. Em 1991 nasceu o Mercosul, ocasião em que Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, reunidos em Assunção, firmaram o tratado de Assunção.

O Mercosul, como bloco econômico, tem como objetivos: ampliação dos mercados nacionais, melhoria no aproveitamento dos recursos disponíveis e aumento da representatividade da região em escala internacional. Para atingir os objetivos, o compromisso assumido pelo quatro países para implementação do Mercosul inclui os seguintes elementos: livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os participantes; estabelecimento de uma tarifa externa e de uma política comercial comuns em relação a outros países ou regiões; coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os países participantes, com o objetivo de assegurar condições adequadas de concorrência ente os quatro países e com o compromisso de que harmonizassem suas legislações de modo a possibilitar o fortalecimento do processo de integração. (MAIA, 2001)

O principal foco de críticas ao Mercosul é o abismo que há entre os perfis econômicos de Paraguai e Uruguai, com parques industriais pouco desenvolvidos e grande abertura a importações, para o Brasil e Argentina, que possuem maior industrialização e força



econômica. A verdade é que embora proclamada a integração entre estes quatro países, a representatividade comercial para o Brasil é baixa, apenas 5% das exportações em 2007, pouco mais de USD 3,3 bilhões destinou-se para a Argentina, Uruguai e Paraguai. De toda forma, ainda com poder político e econômico ainda incipiente, o Mercosul poderá funcionar como primeiro passo de liberação comercial regional, visando uma união mais ampla no futuro, que pode envolver países mais estabilizados e com maior poder político frente a economia mundial (LOPEZ, 2008).

O fato claro da integração entre países via blocos econômicos é a busca pela competitividade global com a facilitação do comércio entre os países-membros. Segundo Lopez (2008), a história tem demonstrado que muitos dos blocos existentes trouxeram benefícios a seus membros, graças ao estabelecimento de políticas coerentes com as necessidades e possibilidades de cada um dos países. Pouco se fala sobre prejuízos advindos em razão de ter o país presente em um bloco econômico. É natural que muitas vezes os benefícios não alcancem todos os segmentos econômicos e sociais, mas com o aprimoramento das relações entre os países essas eventuais assimetrias tendem a ser superadas.

A melhor forma de garantir a prosperidade das nações é o livre comércio, e é justamente neste contexto em que os blocos ganham força; o propósito de permitir uma maior integração econômica dos países membros visando o bem geral. Apesar da complexidade política, econômica e comercial, a uniformidade global entre as nações que presenciamos atualmente é resultado basicamente do aumento do processo de compra e venda de mercadorias, assim sendo, faz-se necessário o estudo mais detalhado da prática da exportação e importação.

#### 2.1.6 Exportação

Segundo Heitich (2008) apud Lopez e Gama, “a exportação de uma mercadoria se configura quando ela é disponibilizada ao comprador estrangeiro em local e prazos estipulados em contrato de compra e venda internacional”.

A tendência de mercado único e global conduz progressivamente os empresários a visualizar potenciais consumidores além de suas fronteiras nacionais. A exportação conjetura para as empresas a possibilidade de alavancagem comercial, aumento de receitas e diluição de problemas operacionais a que estão submetidos no mercado interno, tal como a sazonalidade

nas vendas.

A prática da exportação também se torna um meio de defesa contra imprevisíveis oscilações da economia nacional, tais como a variabilidade na taxa de juros, carga tributária, inflação e a escassez de crédito bancário. A intranquilidade local faz com que a atuação no exterior seja uma opção para suavizar um possível impacto negativo advindo de uma medida interna desfavorável. Todavia, o oposto também pode ocorrer, ou seja, uma medida protecionista do país importador contra o produto comercializado pode inviabilizar as transações com a empresa compradora.

Tendo-se em vista a complexidade operacional e econômica em um processo de compra e venda entre empresas de países diferentes, é necessário um planejamento criterioso baseado nos fatores que irão influenciar a operação. Segundo Heitich (2008) apud Bavaresco é imprescindível que a exportação baseie-se em uma pesquisa de mercado, no conhecimento cambial e nos procedimentos burocráticos, bem como nos fatores comerciais internos, que definam a sua capacidade produtiva e organizacional para o início da exportação de seus produtos.

Vasquez (1998) ressalta a importância da pesquisa de mercado, e destaca variáveis essenciais que devem ser estudadas para o auxílio na tomada de decisão. O autor diz que ao realizar-se a pesquisa, a mesma deverá demonstrar quais os países/regiões oferecem melhores perspectivas para o produto, a quantidade a ser comercializada, custos de exportação para este mercado, preços de venda e lucros esperados.

Segundo o autor, quanto ao mercado-alvo, deverá ser pesquisado o histórico das importações do produto, o cenário atual e também o país de procedência destas importações. Se já houver saturação de oferta ou se a compra deste produto é realizada, por exemplo, de um país vizinho, muito provavelmente será inviável a exportação para este país ou região. O ponto mais importante a ser verificado é se o produto apresenta vantagens, este deve conter um *plus* aos consumidores. Caso o produto não ofereça vantagens competitivas não há motivo para buscar este mercado.

Há também outros fatores que também são de suma importância para a distribuição do produto para o mercado externo, tais como: compatibilidade com o clima, hábitos culturais,

religião e costumes dos consumidores, atendimento às normas técnicas locais, verificação do idioma a ser utilizado na embalagem, adequação do sistema de pesos e medidas utilizados no produto, verificação se a embalagem é apropriada para o trânsito até a fronteira do país e no seu interior até a chegada no destino. (MAIA, 2001; VASQUEZ, 1998).

Quanto aos canais de exportação, ou seja, as formas de realizar a exportação de um produto ao mercado externo, Heitich (2008) apud Lopez e Gama cita as duas formas básicas:

a) Exportação Direta: o vendedor venderá diretamente o produto ao comprador em outro país, mesmo que a negociação tenha a participação de um agente ou representante do exportador, que esteja localizado no exterior.

b) Exportação Indireta: o “exportador” (produtor/fabricante) cuidará exclusivamente da produção da mercadoria, ficando a cargo de um terceiro a efetiva venda do produto no exterior e os trâmites relacionados à exportação. Este agente é personalizado através de uma cooperativa ou consórcio, nas quais através de reuniões com as empresas participantes decidem as estratégias para a comercialização dos produtos junto ao mercado-alvo. Os custos da exportação são rateados entre os consorciados. A exportação também pode ser intermediada por uma *trade company*, na qual não apenas compra produtos para exportação, mas também realiza assessoria para quem deseja exportar seus produtos, mediante pagamento de comissão.

A decisão pela modalidade mais adequada variará principalmente com o tamanho e posição que a empresa ocupa no mercado, ou seja, caso seja uma empresa estruturada, com grande produção e voltada ao mercado externo, ela procurará reduzir ao máximo o número de agentes intervenientes. Esta empresa buscará fazer todo o processo, desde a promoção até a venda e exportação do produto, reduzindo gastos com o comissionamento de agentes. Já empresas menores, com pequena produção e, principalmente, sem conhecimento do mercado externo, procurarão auxílio de cooperativas ou empresas especializadas para exportação do seu produto.

Pode-se perceber que há grande número de variáveis que irão influenciar o processo de venda ao mercado externo. Para sobressair-se diante dos concorrentes globais, se faz necessário amplo conhecimento e mensuração dos riscos possíveis. Nesta via de mão dupla

que é o comércio exterior, além da perspectiva do exportador é importante também a compreensão do cenário vivenciado pelo importador.

### 2.1.7 Importação

Conforme já citado a prática do comércio pode ser praticada interna ou externamente às fronteiras nacionais. A compra de mercadorias de fornecedores do exterior seja para consumo próprio, insumos para a atividade produtiva e comercialização/distribuição no mercado interno, é chamada de importação (RATTI, 2001).

A importação pode ser vantajosa aos empresários porque muitas vezes não há produção nacional da mercadoria, seja por alta tecnologia agregada ou pelo simples fato de não haver a cultura de sua produção. A incipiência da produção brasileira faz com que os empresários sejam obrigados a voltar-se para o mercado externo. Contudo, há também a possibilidade dos produtos importados apresentarem melhor preço e qualidade. Neste cenário o importador deve mensurar todos os custos atrelados e a viabilidade operacional da compra. Esta análise deverá contemplar, além é claro do preço da mercadoria, o valor do frete e seguro internacional, alíquotas de impostos das mercadorias, despesas financeiras, armazenagem em aeroportos e portos e comissionamento de despachantes aduaneiros.

Além das despesas atreladas à importação, é necessário o conhecimento acerca da modalidade de importação mais adequada, seja financeiramente ou/e operacionalmente. A legislação aduaneira brasileira permite aos empresários realizar importações sob regimes diferenciados, tais como: admissão temporária, entreposto aduaneiro, trânsito aduaneiro, entreposto industrial e drawback. Este último, por exemplo, propicia melhores condições de aquisição de produtos importados a serem utilizados em mercadorias exportáveis. O drawback permite a desoneração de tributos sobre a importação de matéria-prima e insumos que foram ou serão utilizados em mercadorias destinadas a exportação.

Devido ao fato desta pesquisa estar voltada a análise econômico-financeira e operacional das importações realizadas por uma empresa brasileira, faz-se necessário maior detalhamento acerca da legislação aduaneira brasileira, exigências administrativas, fiscais, financeiras e despesas que possam incorrer em uma importação no Brasil. Desta forma, foram

destacados os subitens a seguir que tratarão incisivamente das variáveis que irão intervir em uma importação brasileira, permitindo uma maior compreensão acerca do estudo de caso.

## **2.2 Aspectos operacionais para realização de uma importação**

Devido ao fato da grande variância e peculiaridades existentes entre as normas e regimentos internos dos países com relação ao processo de importação, desde a compra da mercadoria até a efetiva entrada em suas fronteiras, foram destacados os itens subseqüentes para exposição destas condicionantes. O objetivo principal é citar de fato o que uma empresa brasileira deve fazer para importar uma mercadoria. Será analisado em termos comerciais, o processo de negociação com o exportador, abrangendo a definição do valor de compra, incoterm e condição de pagamento. Operacionalmente, serão destacadas, de forma seqüencial, as etapas e atividades até a chegada ao estabelecimento do importador. Simultaneamente, para viabilização operacional da importação, serão expostos os requisitos administrativos estabelecidos pelos órgãos anuentes. Sob este enfoque serão citados os principais órgãos do comércio exterior, assim como as exigências e obrigações que os importadores devem cumprir. E por tratar-se de um estudo centrado na análise das importações realizadas por uma empresa, também serão evidenciados os regimes de importação utilizados por esta empresa, assim como as despesas e impostos incidentes.

### **2.2.1 Negociação com o exportador**

A venda de qualquer gênero de produto surge da observação de demanda no mercado consumidor. Partindo deste princípio, o empresário ao abrir um negócio deve verificar primeiramente se há demanda e qual a oferta existente neste segmento de mercado. Esta análise deve contemplar as vantagens competitivas e pontos fracos dos produtos concorrentes, assim como das empresas que o comercializam. Nesta análise o empresário observa e determina os componentes e elementos fundamentais de sucesso do(s) produto(s) já existente, para então confirmar se há viabilidade para entrar neste mercado.

O produto a ser comercializado poderá ter origem interna ou externa, ou seja, produzido dentro ou fora do país. A análise e mensuração da viabilidade da importação do produto estrangeiro pode se tornar fator preponderante para o sucesso do negócio, haja vista, que há grande possibilidade deste produto ter maior qualidade e/ou tecnologia agregada, além de melhor preço em comparação com o de origem nacional.

Para a análise desta viabilidade, o importador deverá em uma primeira instância pesquisar quais os fornecedores e onde estão localizados, caso haja representantes locais há maior facilidade de comunicação e obtenção dos preços dos produtos. Tendo posse das informações, como país de origem da mercadoria, incoterm, código fiscal e forma de pagamento, o importador poderá decidir pela realização da importação ou a compra do produto em mercado interno. O ponto principal a ser negociado com o exportador, é o incoterm, já que este influenciará diretamente no preço do produto e custo da importação.

### 2.2.2 Incoterms - (Internacional Commercial Terms)

Segundo Dias (2003) apud Werneck, são termos padronizados no comércio internacional, do inglês *International Commercial Terms*. Foram criados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI) em 1936, objetivando estipular termos claros para o comércio internacional e evitar interpretações divergentes entre as partes envolvidas em um contrato de compra e venda internacional. Segundo Metzger (2007) et al, os Incoterms são expostos através de siglas, compostas por três letras, que indicam as responsabilidades do exportador e importador. Segundo o autor, a escolha do Incoterm correto em uma negociação é fundamental para ambos os lados, pois, permite que haja a mensuração de todos os custos envolvidos na nacionalização da mercadoria.

Dependendo do Incoterm negociado, o comprador ou vendedor podem assumir os riscos e responsabilidades pela mercadoria durante todo o trânsito, desde a saída da fábrica até a chegada no local de destino. Em termos práticos o Incoterm definirá quem cumprirá obrigações, como: pagamento do frete internacional, seguro, liberações em alfândegas e movimentações em portos e aeroportos.

Segundo Bueno (2008) et al, o aperfeiçoamento e evolução dos processos logístico e negocial, faz com que seja necessário a atualização e revisão constante nos termos. A atualização mais recente entrou em vigor em 01 de janeiro de 2000, sendo conhecida como "Incoterms 2000". Os Incoterms 2000 listam treze termos, divididos em quatro grupos. Os principais conceitos e características dos termos foram condensados nas tabelas abaixo:





<b>IMP</b>	IMPORTAÇÃO
<b>EXP</b>	EXPORTAÇÃO
<b>T</b>	TERRESTRE
<b>A</b>	AÉREO
<b>M</b>	MARÍTIMO

Fonte: Atlanta Aduaneira (2009)

Conforme exposto nas tabelas acima, há maior exposição e obrigações para o importador quando o Incoterm utilizado é o EXW. Este termo define obrigações mínimas ao vendedor. Fica o comprador responsável por todas as despesas e riscos, desde a retirada da mercadoria das instalações do vendedor.

Para os termos FAS e FOB, a entrega da mercadoria ocorre por parte do vendedor no porto de embarque. Estes termos são utilizados exclusivamente para transporte marítimo. A diferença é que para o termo FSA o vendedor finaliza sua obrigação quando a mercadoria é colocada ao lado do navio no porto de embarque designado, e para FOB, o vendedor é responsável pela colocação da mercadoria dentro do navio. A contratação do seguro e frete internacional, ou seja, o custo pelo trânsito da mercadoria do porto de embarque até o porto de destino fica por conta do comprador (METZGER, 2007). O termo FCA é utilizado normalmente quando há transporte multimodal; quando há “escalas” em portos ou aeroportos antes da chegada até o local definitivo de embarque no exterior. Exemplificando, uma mercadoria sai do Aeroporto de San Diego/CA (Estados Unidos) para o Aeroporto de Miami/FL (Estados Unidos), e na sequência é removido ao Porto de Miami para embarque ao Brasil. O local de entrega é determinado na negociação entre as partes. A partir do local de entrega estipulado em contrato, o frete e seguro da mercadoria tornam-se responsabilidade do comprador. Na prática o pagamento pelo “primeiro” frete fica por conta do vendedor e o “segundo” frete por conta do comprador.

O termo CFR ocorre quando o vendedor disponibiliza a mercadoria dentro do navio no porto de embarque, sendo por conta do mesmo os custos de frete até o porto de destino. Entretanto, os riscos de perda ou dano, assim como quaisquer custos adicionais após o embarque são por conta do comprador. O CFR é exclusivamente utilizado quando o modal é marítimo. As mesmas características são aplicadas ao CPT, todavia, este termo pode ser utilizado em qualquer forma de transporte, inclusive multimodal (BUENO, 2007).

Os termos CIF e CIP são bastante semelhantes. Para estes incoterms o vendedor finaliza suas obrigações quando a mercadoria está dentro do navio no porto de origem. O custo do frete internacional fica por conta do vendedor, que também deverá contratar uma seguradora contra perdas e danos durante o trânsito da mercadoria até o local de destino. Neste caso, é essencial o comprador verificar qual a cobertura do seguro contratado pelo vendedor. Caso a cobertura for muito baixa pode ser necessário a contratação de um seguro complementar. É importante evidenciar também que o seguro é válido apenas até o desembarque da mercadoria. A diferença entre estes dois termos, é que o CIF é aplicado quando é utilizado transporte marítimo, e o CIP quando for transporte multimodal

Quanto ao grupo D, o termo DAF é utilizado quando o vendedor disponibiliza a mercadoria em um local de fronteira previamente estipulado, sendo por conta do vendedor a liberação da mercadoria para a exportação. É de grande importância a definição do lugar exato onde vai ser realizada a entrega. Este termo pode ser utilizado para qualquer forma de transporte, desde que a mercadoria seja entregue em fronteira terrestre. Para o DES a entrega da mercadoria ocorre no porto de destino, antes que ocorra o descarregamento no cais, este de responsabilidade do comprador. Neste termo, o frete e seguro internacional são por conta do vendedor, e é apenas utilizado quando o transporte for marítimo. A única diferença para o DEQ, é que neste o vendedor disponibiliza a mercadoria no cais do porto de destino, ou seja, é responsável pela retirada da mercadoria do navio (DEL CARPIO, 2008).

Os termos DDU e DDP são os que mais beneficiam os importadores. Quando é utilizado o DDU o vendedor entrega a mercadoria no local designado pelo comprador, sendo aquele o responsável pelo pagamento de todas as despesas de remoção e seguro da mercadoria. Somente não é dever do vendedor o desembaraço da importação (formalidades alfandegárias e pagamento de taxas e impostos). Já o DDP expõe ao máximo o exportador, no qual detém todas as responsabilidades expostas no DDU e também deve, inclusive, realizar o desembaraço da importação. Ao contrário do EXW, que representa maiores benefícios ao exportador, o DDP representa o melhor cenário ao importador (DEL CARPIO, 2008; BUENO, 2007).

Além da negociação com exportador acerca dos aspectos comerciais, a fim de definir o valor da mercadoria e responsabilidades pelo pagamento das despesas, o importador deve

conhecer a estrutura administrativa, fiscal e financeira que regulam o comércio exterior brasileiro.

### 2.2.3 Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro

A estrutura administrativa do governo brasileiro para o comércio exterior é bastante complexa e com uma grande diversidade de órgãos envolvidos, entretanto, há alguns que merecem destaque, principalmente por sua importância e para o foco deste trabalho. São eles: a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), o Banco Central do Brasil (BACEN) e a Secretaria da Receita Federal (SRF).

Segundo Del Carpio (2008), a SECEX é responsável pelo estabelecimento de normas e procedimentos administrativos e comerciais. Tem como principais funções: formular propostas para o comércio exterior, aplicar alíquotas do imposto de importação, realizar estatísticas sob a entrada e saída de mercadorias, e principalmente a de impor procedimentos administrativos para os importadores, tal como a autorização para importar e exigência do registro de licença de importação. A obrigatoriedade de registro da licença de importação é aspecto bastante importante, pois, afeta por sobremaneira o *transit time* operacional da importação.

O BACEN tem como responsabilidade a fiscalização de pagamentos e recebimentos em moeda estrangeira; concessão de autorização e fiscalização no exercício das atividades dos corretores de câmbio; e concessão de autorização às instituições financeiras para que possam praticar operações de câmbio. Resumidamente, o BACEN é responsável pelo controle financeiro do Brasil, fiscalizando o fluxo de capital estrangeiro e garantindo o funcionamento do mercado cambial (RATTI, 1997).

Já a Receita Federal é responsável pelo controle físico e fiscal das entradas e saídas de bens no país. É competência da Receita Federal a administração dos tributos do comércio exterior, gestão e execução dos serviços de administração, fiscalização e controle aduaneiro e subsídio à formulação da política tributária e aduaneira (BANCO DO BRASIL, 2005).

Estes órgãos, para regular e zelar pelo bom funcionamento administrativo, fiscal e financeiro impõem o cumprimento de requisitos e exigências, aplicáveis a praticamente todos os importadores. Dentre estas exigências merece destaque a exigibilidade de autorização para importar (tratamento administrativo), o registro de licença e declaração de importação.

#### 2.2.4 Tratamento administrativo

A pessoa, seja ela física ou jurídica, para realizar uma importação ou exportação faz-se necessário estar inscrito no Registro de Exportadores e Importadores (REI), o qual permite a empresa operar diretamente no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX). Para realização do credenciamento é necessário encaminhar pedido à unidade da Receita Federal, juntamente com a documentação necessária (contrato social ou estatuto da empresa, CPF e identidade das pessoas a serem credenciadas a operar o SISCOMEX). O credenciamento e a liberação da senha ocorrerão após verificação da situação da empresa e da coerência das informações apresentadas, como por exemplo, o volume de importações pretendido e o capital expresso no contrato social (BANCO DO BRASIL, 2005).

O Siscomex é um sistema computadorizado que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior. O Siscomex é administrado pela SECEX, SRF e BACEN. O sistema funciona on-line, podendo todos os agentes participar em tempo real, desempenhando suas respectivas funções (DEL CARPIO, 2008). O importador utilizará o Siscomex para realizar consultas e registrar as licenças de importação (LI) e declarações de importação (DI).

##### 2.2.4.1 Licença de Importação

A licença de importação (LI) é um formulário eletrônico, preenchido via Siscomex, no qual o importador informa os dados relativos à mercadoria, tais como: descrição, quantidade, valor, origem, fabricante, exportador, país de procedência e código fiscal. Dependendo do gênero e aplicabilidade do produto será ou não obrigatório o registro da LI. Quando for necessário o registro, este deve ser feito, em regra geral, antes do embarque. Os órgãos fiscalizadores utilizam a obrigatoriedade ou não da LI para diminuir ou aumentar o fluxo de

determinado tipo de produto no mercado nacional. Assim é, pois, para realizar o embarque o importador precisa ter a LI com situação “autorizada para embarque” (Portaria SECEX 36/07). Naturalmente, para os empresários, o registro e espera pela autorização torna-se um grande entrave à importação.

Quanto à análise da LI, é importante verificar se é necessário anuência de algum órgão específico. Para a grande maioria dos produtos médicos e farmacêuticos, por exemplo, é preciso da anuência da ANVISA. Caso não seja necessária a anuência de algum órgão específico, o licenciamento é chamado de automático, nestes casos a autorização para o embarque é deferida em no máximo dez dias. O importador está sujeito a multa caso não registre a LI antes do embarque ou obtenha a autorização após a data do embarque.

#### 2.2.4.2 Declaração de Importação

A declaração de importação (DI), assim como a LI, é um formulário eletrônico preenchido via Siscomex, onde são informados os dados do importador e mercadoria. Entretanto, ao contrário da LI, que objetiva principalmente o controle administrativo imposto pela SECEX ou outros órgãos anuentes, o registro da DI está vinculado ao controle físico e fiscal da mercadoria já em território nacional. O registro da DI ocorre a fim de obter-se a liberação da mercadoria do recinto alfandegado (alfândegas); trata-se de procedimento obrigatório, pois, é a base para o despacho aduaneiro, executado pela Receita Federal. O despacho aduaneiro é o processo em que é verificado a consonância dos dados apresentados pela DI, com base nos documentos de importação em relação à mercadoria importada. O registro da DI também integra atividades afins do Banco Central do Brasil (BACEN) e Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

Conforme citado, após o registro da DI a mercadoria é submetida à análise fiscal da Receita Federal, sendo selecionada em canais de conferência, que são: verde, amarelo, vermelho e cinza. Para o canal verde, a liberação da mercadoria ocorre sem a necessidade de análise documental e física. Caso haja a parametrização em canal amarelo, é realizado apenas exame documental, e não sendo constatada irregularidade, é efetuado o desembaraço aduaneiro. Para o canal vermelho a mercadoria é liberada após a realização do exame documental e da verificação física da mercadoria. Ocorrendo a parametrização em canal

cinza, é porque há suspeita ou indícios de fraude na importação. Todavia, será realizado o exame documental, verificação da mercadoria e aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, como apreensão da mercadoria, cassação do direito de importar, e se for o caso indiciamento penal para o importador.

#### 2.2.5 Documentos de importação

A realização da importação, o registro do licenciamento da importação (LI) e declaração de importação (DI) e finalmente o desembaraço da mercadoria, terão como base documentos de importação. Nestes documentos constarão todas as informações das mercadorias, tais como: exportador, importador, descrição da mercadoria, valor, incoterm, peso, transportador, país de origem, país de procedência, fabricante, entre outros. Os principais documentos de importação são: fatura comercial, *packing list* (romaneio) e o conhecimento de carga.

A fatura comercial é o documento emitido pelo exportador, no qual contém as características da mercadoria, tais como: quantidade, preço unitário e total, peso líquido e bruto, nome e endereço do exportador e fabricante, dados bancários, forma de pagamento. A fatura comercial é emitida pelo exportador, sendo esta imprescindível para que o importador possa entrar e liberar as mercadorias em seu país. A fatura comercial formaliza a transferência da propriedade da mercadoria, atesta o que está sendo embarcado e os termos negociados, bem como as características do produto vendido, podendo-se dizer que a fatura comercial corresponde a uma “Nota Fiscal” internacional.

O *packing list* ou romaneio, também é emitido pelo exportador para instruir o embarque, registro de LI e DI e conseqüente desembaraço da mercadoria. O *packing list* relaciona informações como: relação das mercadorias embarcadas, tipo de embalagem, peso, número e dimensões dos volumes.

O conhecimento de carga é emitido pela transportadora do frete internacional. É um documento padronizado internacionalmente que tem como principal função a identificação da mercadoria remetida do exportador ao importador (UNESP, 2003). Segundo Regulamento Aduaneiro (2008), o conhecimento de embarque serve para transferir a propriedade da carga e

comprovar o embarque da mercadoria. Os tipos de conhecimentos mais aplicados são: *BILL OF LADING* – para mercadorias de embarque marítimo e o *AIR WAYBILL* – para mercadorias de embarque aéreo.

Além dos aspectos que cercam o processo administrativo, o importador deve atentar-se ao fluxo operacional da importação. A eficácia na liberação das alfândegas e embarques tende a diminuir o *transit time* da mercadoria, e conseqüentemente o custo da mercadoria, já que os valores pagos em taxas de remoção e armazenagem nos portos e aeroportos serão reduzidos.

### 2.2.6 Fluxo operacional de uma importação

Conforme citado, além das exigências administrativas, tais como o registro da licença e declaração de importação, para os empresários talvez este seja o item mais importante deste capítulo, pois, há a visualização seqüencial das principais atividades operacionais. Rocha (2001) expõe as etapas abaixo:

- 1) Liberação da Mercadoria da Fábrica do Exportador – neste momento o importador, quando responsável pelo frete internacional, sinaliza ao agente de cargas a coleta da mercadoria da fábrica e remoção até o porto ou aeroporto de embarque;
- 2) Chegada da mercadoria no Porto/Aeroporto de embarque – após a chegada no terminal de embarque, há a inspeção pelas autoridades locais, o pagamento de taxas internas para movimentação da mercadoria, e a emissão do conhecimento de embarque e manifesto de carga, para então a mercadoria ser liberada para embarque;
- 3) Chegada no Brasil - ao entrar em território nacional, o importador ou seu despachante aduaneiro deve comunicar o fato às autoridades competentes; e, submeter as mercadorias às regras de inspeção;
- 4) Desembarque da Mercadoria – é realizado pelos operadores contratados pelo transportador, com a devida autorização das autoridades do país, geralmente autoridades aduaneiras e da vigilância sanitária;
- 5) Armazenamento ou não no ponto de desembarque – dependerá do regime aduaneiro que se pretende dar a mercadoria. A mercadoria poderá desembarcar no

aeroporto ou porto, e ficar armazenada dentro dos limites destas aéreas; ou serem removidas para outro local autorizado;

- 6) Trânsito da Mercadoria – consiste no deslocamento da carga, do local de desembarque para outro local autorizado;
- 7) Armazenamento da Mercadoria – é a guarda da mercadoria por algum operador devidamente autorizado pela Receita Federal e em área especialmente demarcada para este fim.
- 8) Desembaraço da Mercadoria – autorização das autoridades aduaneiras para que a mercadoria seja entregue ao seu proprietário ao seu consignatário

A chegada das mercadorias, desembarque e armazenamento ocorre nos chamados recintos alfandegados; os quais são áreas sob controle de autoridade aduaneira. Sob este contexto, ocupam papel de destaque nas atividades aduaneiras, além dos portos e aeroportos, os Portos Secos, recintos alfandegados de uso público onde são executadas operações de movimentação, armazenagem e despacho aduaneiro de mercadorias, sob controle aduaneiro. Os Portos Secos são também chamados de Estações Aduaneiras do Interior (EADI), e seu funcionamento está sujeito a concessão ou permissão concedida pela Secretaria da Receita Federal.

### 2.2.7 Tributação aduaneira

Para a correta mensuração dos custos da compra de um produto estrangeiro é necessário o conhecimento acerca dos tributos incidentes na importação. Em regra geral o pagamento dos impostos ocorre no momento do registro da Declaração de Importação (DI), ou seja, para o importador obter o desembaraço aduaneiro e liberação da mercadoria junto a Receita Federal é preciso realizar o pagamento dos impostos. Entretanto, há exceções à regra, a legislação brasileira concede regimes especiais de importação, os quais podem beneficiar os empresários com suspensão ou isenção dos impostos. O detalhamento acerca destas particularidades será tratado no subitem “importação sob o regime de entreposto aduaneiro”.

Os impostos cobrados na importação são: Imposto de Importação (II), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre a Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS), PIS/PASEP e COFINS da Importação. As alíquotas do II e IPI variam de acordo



com a classificação fiscal do produto. Sob esta questão, dado o enorme número de gêneros de produtos, características e peculiaridades, há um método internacional de classificação de mercadorias chamado de Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH). Segundo Del Carpio (2008), o Sistema Harmonizado foi implantado em 1970 pelo Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA) de Bruxelas, com a finalidade de compatibilizar as nomenclaturas aduaneiras. O Brasil tornou-se signatário em 1983, junto na época, com outros 150 países. Atualmente mais de 170 países utilizam o SH para suas tarifas aduaneiras e estatísticas de comércio, e estima-se que para mais de 98% das trocas em âmbito internacional seja utilizado o SH. O SH é estruturado em códigos formados por seis dígitos ordenados de forma lógica e crescente, respeitando o gênero e nível de sofisticação das mercadorias. Para a codificação, o SH leva em consideração aspectos como: origem, matéria constitutiva e aplicação do produto (UNESP, 2003).

Desta forma, o importador ao iniciar a análise de viabilidade de compra deverá solicitar ao exportador o código fiscal da mercadoria negociada. Baseando-se no Sistema Harmonizado, o exportador enviará o código ao importador, que por sua vez verificará as alíquotas dos impostos aplicadas em seu país. Além da questão tarifária, há também a possibilidade de pesquisar há existência de algum tratamento específico para a importação do produto em questão, tal como a exigência de licenciamento antes do embarque ou/e anuência de algum órgão específico.

Segundo MDCI (2009), a facilitação das negociações comerciais internacionais é o grande benefício da utilização do Sistema Harmonizado. Além das vantagens para exportador e importador, outros agentes intervenientes do processo logístico e burocrático também são beneficiados pela internacionalização de um único código fiscal. O código exposto nos documentos de importação, tal como na fatura comercial ou conhecimento de frete, permite, por exemplo, ao agente de cargas ou seguradora, mensurar as características das mercadorias que está se transportando ou mantendo-se segurada. É possível, assim, estipular tarifas pré-determinadas para cada gênero de produto. Já os órgãos responsáveis pelo controle administrativo e fiscal dos países podem realizar análises estatísticas com maior grau de riqueza e detalhamento. Torna-se exequível a mensuração de informações importantes como o número de importações para determinado tipo de produto por período de tempo, país de origem, país procedência e valor médio das importações. Estas informações permitem ao

governo tomar decisões estratégicas, como a restrição à determinados produtos, países ou importadores.

Além dos seis dígitos utilizados internacionalmente, alguns países utilizam internamente outros dois ou quatro dígitos no seu código fiscal, totalizando oito ou dez. Segundo Del Carpio (2008), a necessidade de uma nomenclatura unificada para ser utilizada entre os quatro países do Mercosul acarretou a criação da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). O NCM é composto por oito dígitos, os seis primeiros são formados pelo SH, enquanto o sétimo e oitavo dígitos correspondem a desdobramentos específicos atribuídos no âmbito do Mercosul.

Abaixo a estrutura da Nomenclatura Comum do Mercosul através de um quadro sistemático:

#### Quadro 1: Classificação da NCM

Exemplo: Código NCM 9018.12.10

Seção	XVIII	Instrumentos e aparelhos de óptica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controle ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; aparelhos de relojoaria; instrumentos musicais; suas partes e acessórios.
Capítulo	90	Instrumentos e aparelhos de óptica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controle ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios
Posição	9018	Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia, odontologia e veterinária, incluindo os aparelhos para cintilografia e outros aparelhos eletromédicos, bem como os aparelhos para testes visuais.
Subposição	9018.12	Aparelhos por varredura ultra-sônica (“scanners”)
Subitem	9018.12.10	Ecógrafos com análise espectral Doppler

Tecwin Web – Aduaneiras, 2009

Principalmente quando se está realizando pela primeira vez a importação de um produto há normalmente a dúvida de qual NCM aplicar à mercadoria. Para a correta aplicação do NCM é importante obter do exportador o máximo de informações do produto, inclusive na maioria das vezes o próprio exportador já tem o conhecimento acerca de qual código fiscal a

ser aplicado. Caso ainda persista dúvida, o importador pode buscar o auxílio de um despachante aduaneiro ou um consultor especializado nesta área. Caso ainda persista dúvida, segundo Ministério do Desenvolvimento (2009) pode-se formular questionamento à Secretaria da Receita Federal, por intermédio da Coordenação-Geral do Sistema Aduaneiro e da Superintendência Regional da Receita Federal, prestando todas as informações técnicas necessárias ao perfeito entendimento do produto.

Para cálculo dos impostos é aplicada as alíquotas vinculadas ao NCM sob a base de cálculo. Esta base de cálculo varia de acordo com o imposto, entretanto é composta fundamentalmente pelo valor aduaneiro, que por sua vez é formado pelo valor da mercadoria no local de embarque, custo de transporte e seguro internacional.

#### 2.2.7.1 Imposto de Importação (II)

Conforme já citado, o Imposto de Importação é um tributo federal que variará de acordo com a Tarifa Externa Comum (TEC), tarifa aduaneira utilizada pelos países do Mercosul, baseada na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). Os produtos importados similares ou diretamente concorrentes à produção nacional tendem a possuir alíquotas maiores de II, e caso haja, ineficiência na produção nacional a alíquota tende a ser menor. Segundo Receita Federal (2009), o governo utiliza a elevação do Imposto de Importação para prevenir ou reparar prejuízo e facilitar o ajustamento da indústria doméstica.

Segundo Regulamento Aduaneiro (2008), o fato gerador da cobrança do II é a entrada da mercadoria no território aduaneiro. Para efeito de cálculo do imposto, considera-se ocorrido fato gerador a data do registro da declaração de importação (DI) de nacionalização da mercadoria. Conseqüentemente, será nesta data em que o importador terá que desembolsar o valor referente ao imposto à Receita Federal. A base para o cálculo do II = TEC (%) x Valor Aduaneiro.

#### 2.2.7.2 Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

O IPI é calculado mediante aplicação das alíquotas constantes da tabela de incidência do IPI (TIPI), que é baseada na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). A justificativa para a cobrança do IPI é a equalização dos custos dos produtos importados em relação ao de fabricação nacional (RECEITA FEDERAL, 2009).

Segundo Regulamento Aduaneiro (2009), o fato gerador do IPI é desembaraço aduaneiro do produto, entretanto, assim como ocorre para o II e também ocorrerá para os demais impostos, é obrigatório o recolhimento no momento do registro da declaração de importação. A base para o cálculo do IPI = TIPI (%) x (Valor Aduaneiro + II). Um ponto importantíssimo para o importador é que o IPI atende o princípio da não-cumulatividade, ou seja, o valor pago no momento do registro da DI pode ser creditado para posterior compensação com o imposto devido em operações que ele realizar e que forem sujeitas a esse tributo.

#### 2.2.7.3 Pis/Pasep e Cofins da Importação

Segundo Receita Federal (2009), o PIS e COFINS da importação têm sua cobrança justificada partindo-se do princípio da isonomia entre os bens produzidos no País e os importados; são tributadas às mesmas alíquotas para ambos os casos.

O fato gerador é a entrada da mercadoria no país. Na prática, para efeito de recolhimento considera-se fato gerador a data do registro da declaração. A base de cálculo para o PIS e COFINS da importação é tratada na Instrução Normativa SRF nº 572, de 2005, e por ser bastante complexa e extensa a mesma foi colocada em anexo neste trabalho. Em regra geral, as alíquotas aplicadas sob a base são de 1,65% para PIS, e 7,6 % para a COFINS. Assim como ocorre para o IPI, há para estes dois impostos o princípio da não-cumulatividade, assim os valores pagos no registro da declaração de importação podem ser creditados em operações que forem sujeitas a esses tributos.

#### 2.2.7.4 Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

Segundo Lei nº 10.297, o imposto sobre circulação de mercadorias e serviços (ICMS), incide sobre a entrada de mercadorias importadas do exterior, seja por pessoa física ou

jurídica, ainda quando se tratar de bem destinado a consumo ou ativo permanente do estabelecimento. Segundo a Secretaria do Estado da Fazenda de Santa Catarina (2009), o ICMS é de competência dos estados e do distrito federal. Por ser um imposto de competência estadual, e não haver regulamentação única, cada um dos estados possui tratamentos e alíquotas diferenciadas. Assim sendo, é muito importante que o importador atente-se a este fato, já que isto afetará incisivamente no custo final do produto. O ICMS deve ser recolhido para o estado que tiver sede o importador, assim a alíquota calculada sob a base deve ser a constante na legislação deste estado.

Será destacado no estudo de caso a não necessidade de recolhimento de ICMS na entrada de importação pela empresa relacionada, desta forma, julga-se não necessário o detalhamento pormenorizado acerca da base de cálculo do ICMS e recolhimento deste imposto. Ressaltasse, que conforme destacado anteriormente, mesmo não havendo o recolhimento, a alíquota do ICMS está presente, e influi por sobremaneira na base de cálculo do PIS e da COFINS.

Além da mensuração dos impostos do produto a ser importado, é necessário, se possível, determinar previamente as despesas que incorrerão desde a saída do produto das instalações do exportador até a chegada do produto no seu depósito.

#### 2.2.8 Despesas na Importação

Para realizar a composição dos custos de uma importação é necessário mensurar todas as despesas, o motivo de seu dispêndio e os valores a serem cobrados. As despesas dependerão do Incoterm negociado entre importador e exportador e do regime de importação utilizado, entretanto as despesas habitualmente geradas em uma importação são: frete internacional (aéreo ou marítimo), seguro, capatazia, adicional ao frete para renovação da marinha mercante (AFRMM), armazenagem, despesas “administrativas” (taxas para registro de DI e LI), comissão para despachante aduaneiro e despesas financeiras. Abaixo a exposição de cada despesa:

a) AFRMM – taxa de 25% sob o frete marítimo de longo curso cobrado pelas empresas que realizam o transporte internacional. Este valor é recolhido pela Marinha Mercante sob cargas de qualquer natureza. A base para este cálculo é o valor declarado no conhecimento de embarque (artigo 2º, Lei nº 10.206, de 23 de Março de 2001).

b) Frete Internacional – refere-se à quantia paga pelo transporte da mercadoria do país de origem (embarque) para o destino (desembarque). O valor pago dependerá de diversos fatores como fragilidade e sensibilidade da mercadoria, peso cubado, embalagem na qual a mercadoria está acondicionada, temperatura de acondicionamento, *palletização*, quantidade e dimensão dos volumes, e distância da origem até o destino.

c) Seguro – refere-se ao amparo da mercadoria contra riscos de transporte. A mercadoria estará segurada no trecho do trajeto previamente determinado em apólice emitida pela seguradora contratada, na qual também constará valor base para averbação, percentual cobrado, prazos para apuração e ressarcimento de um possível sinistro. A apólice pode ser específica, ou seja, apenas para um embarque específico, comum para operações especiais ou de alto valor de mercadoria; ou pode ser uma apólice aberta, na qual é emitida para cobrir vários embarques, sendo a cobrança emitida em períodos pré-determinados.

d) Capatazia – compreende taxas cobradas por portos e aeroportos para prestação de serviços. Compreende o recebimento, movimentação, conferência, arrumação, carregamento e descarregamento das embarcações. As taxas serão variáveis de acordo com os aeroportos e portos de origem (embarque) e de destino (desembarque).

e) Armazenagem – são taxas cobradas pelos Portos Secos para armazenagem da mercadoria até o momento da retirada da mercadoria. O depositário torna-se responsável pela integridade da mercadoria até o momento da retirada. As taxas são variáveis, sendo o percentual desta variável de acordo com negociação com o importador.

f) Despesas administrativas (registro de DI e LI) – segundo IN SRF nº 206, de 2002 no ato do registro da DI será cobrado uma taxa de utilização do SISCOMEX que variará de acordo com o número de adições presentes na DI. As adições serão determinadas por fatores como a quantidade de mercadorias e classificação fiscal das mercadorias constantes no registro. Também poderá haver taxas para anuência da LI, o que ocorre, por exemplo, em

importação de equipamentos médicos e farmacêuticos, onde é exigido a anuência da ANVISA e por esta é cobrada uma taxa fixa por LI registrada.

g) Comissão para despachante aduaneiro – refere-se a uma taxa variável por prestação de serviços de despachante ao importador. O despachante geralmente é responsável pelo monitoramento da chegada da mercadoria nos aeroporto e portos, registro da licença de importação, declaração de importação e entrega de documentos aos órgãos aduaneiros. A utilização do despachante tem como objetivo agilizar o processo de desembaraço da mercadoria.

h) Despesas financeiras – atreladas á forma de pagamento ao exportador. São, por exemplo, custos cobrados sobre operação de carta de crédito e contrato de câmbio.

#### 2.2.9 Câmbio e Condições de pagamento

O aspecto cambial influencia diretamente na gestão das empresas importadoras, pois, por precisar realizar o pagamento ao exportador em moeda estrangeira, o importador está sujeito as constantes variações cambiais. Apesar da imprevisibilidade do mercado, o risco deve ser compreendido e mensurado, pois, a flutuação da moeda nacional pode acarretar grandes lucros ou prejuízos ao negócio. O gestor deve ponderar ao máximo as variáveis influenciadoras, tais como a taxa fiscal do país do exportador com relação à moeda nacional, situação política e econômica dos países, e principalmente a forma de pagamento negociada com o exportador e prescrição das condições de venda da mercadoria ao cliente final no mercado nacional.

Para efetivamente realizar o pagamento, o importador precisa fechar um contrato de câmbio. Segundo BACEN (2008), “contrato de câmbio é um instrumento especial firmado entre vendedor e o comprador de moeda estrangeira, no qual são estabelecidas as características e as condições sob as quais se realiza a operação de câmbio”. As operações de câmbio são fiscalizadas pelo Banco Central do Brasil, o qual impõe exigências e operações obrigatórias ao fechamento de câmbio. No momento do pagamento ao exportador, o importador deve procurar um banco autorizado pelo Banco Central, o qual após negociação e definição da taxa de conversão entre moeda nacional e estrangeira registrará o contrato de

câmbio no Sistema de Informações do Banco Central, o SISBACEN (RATTI, 2001; BACEN, 2008). Após fechado e registrado o contrato a há remessa do valor fechado ao banco do exportador no exterior.

Quanto às condições de pagamento, há duas modalidades, com ou sem cobertura cambial. Quando há cobertura cambial há o pagamento da mercadoria ao exportador, ou seja, ocorre à remessa de valor ao exterior, já no processo sem cobertura cambial não há pagamento pela mercadoria, assim sendo não há remessa de valor ao exterior. Segundo Ratti (2001), quando há a cobertura cambial vinculada à importação, há quatro formas básicas de pagamento: pagamento antecipado, remessa direta ou remessa sem saque, cobrança, e carta de crédito

O pagamento antecipado é a operação em que o importador realiza o pagamento ao exportador antes do embarque da mercadoria. Esta operação envolve alto risco ao importador, pois, pode o exportador deixar de remeter a respectiva mercadoria, ou ainda em condições diferentes da negociada. Pelo alto risco, normalmente o pagamento antecipado é utilizado entre empresas com alto grau de confiança;

Na remessa direta ou remessa sem saque, o exportador disponibiliza a fatura comercial e conhecimento de embarque, entretanto não é emitido um saque, ou seja, não há prazo para o pagamento. Após o desembarço aduaneiro da mercadoria o importador compromete-se em realizar a remessa da quantia ao exportador. As vantagens para o importador e exportador é a isenção de despesas bancárias e maior agilidade na tramitação dos documentos, já que não há intermediários; entretanto há para o exportador o risco de inadimplência do importador;

Para a condição cobrança, após a mercadoria ser embarcado na origem, todos os documentos do banco do exportador são enviados a um banco estabelecido na praça do importador para que seja realizada a cobrança. O banco do importador registra os documentos e avisa o importador para retirá-los, mediante o pagamento se for cobrança à vista, ou aceite de saque se for cobrança a prazo. Esta modalidade de pagamento apresenta maior risco e desvantagens ao exportador, que terá despesas bancárias e também o risco de inadimplência do importador;

E por último a carta de crédito, a qual é a modalidade de pagamento mais difundida no comércio internacional, pois oferece maiores garantias, tanto para o exportador como para o



importador. A carta de crédito é emitida por um banco por conta e ordem do importador em favor do exportador. Conforme instruções, o banco compromete-se a efetuar um pagamento ao exportador contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos. Assim sendo, a carta de crédito é uma ordem de pagamento condicionada, pois, o exportador somente receberá a quantia estipulada se houver o atendimento de todos os termos e condições da carta de crédito. A grande vantagem da carta de crédito está no fato de o pagador não ser o importador e sim um banco, isso dissocia o pagamento do comprador, ou seja, pagar o valor relativo à operação passa a ser responsabilidade do banco emitente da carta de crédito.

Todas as condicionantes já expostas para a realização da importação, seja a forma de pagamento, incoterm, impostos tributáveis ou ainda as despesas incorridas, sofrerão grande influência, além das variáveis já mencionadas, do regime de importação utilizado pelo importador.

#### 2.2.10 Importação Direta

A importação direta nada mais é do que o regime comum de importação. Naturalmente há tratamentos e anuências específicas para cada tipo de produto, mas em regra geral, ocorre a seqüência operacional e administrativa citada neste capítulo. Faz-se menção aos pontos seguintes, tidos como de maior relevância à importação direta.

Simultaneamente à negociação do valor da mercadoria, incoterm, forma de pagamento e determinação da data para a disponibilidade da mercadoria, processos comuns a qualquer modalidade de importação, é necessário atentar ao tratamento administrativo do produto em questão. A maioria dos produtos está dispensada de controle administrativo (licenciamento), entretanto para mercadorias, como por exemplo, produtos agrícolas, medicamentos ou equipamentos usados, se faz necessário o registro da LI antes do embarque. O importador que não o fizer está sujeito a multa, pela falta do registro ou por licenciamento autorizado após o embarque (RECEITA FEDERAL, 2009).

O importador, obtendo autorização de embarque para sua licença de importação, pode providenciar a remoção ao Brasil. Quanto ao desembarque no porto ou aeroporto, o

tratamento dado a mercadoria é igual para todos os regimes. Conforme já citado nos itens acerca do fluxo das atividades operacionais, o importador pode nacionalizar a mercadoria no aeroporto/porto ou providenciar a remoção da mercadoria para uma zona secundária.

Quanto ao registro da declaração de importação (conseqüente de despacho da importação), a principal característica para a importação direta está relacionada a este ponto. O importador tem prazos determinados para registrar a DI, que varia de noventa dias, quando a carga está em zona primária (porto/aeroporto) ou de cento e vinte dias, quando a carga está em zona secundária (Porto Seco). O prazo começa a ser contado a partir da data de descarga ou chegada em recinto alfandegado. O importador está sujeito a pena de perdimento da mercadoria caso o registro não inicie no prazo estipulado. Assim sendo, este se torna um fator de risco e talvez limitante ao empresário, que precisará obrigatoriamente ter o valor dos impostos disponíveis no prazo estipulado.

Além da importação direta, o empresário pode utilizar regimes aduaneiros especiais que permitem a permanência da mercadoria no país sem sofrerem incidência imediata de impostos. Sob o foco deste estudo, evidencia-se o regime de entreposto aduaneiro para a importação.

#### 2.2.11 Importação sob o Regime de Entreposto Aduaneiro

Sob este regime a mercadoria é importada, sob os mesmos princípios da importação direta, contudo há características bastante peculiares que os diferenciam. O entreposto aduaneiro é um regime especial concedido pela legislação, no qual permite o depósito em recinto alfandegado, com suspensão para o pagamento dos impostos (Instrução Normativa Secretaria da Receita Federal nº 241/02). Este é o grande diferencial do entreposto frente à importação direta, a possibilidade de ter a mercadoria próxima de seu estabelecimento. O entreposto aduaneiro permite ao importador nacionalizar a mercadoria, e conseqüentemente pagar os impostos, somente quando interessar, como por exemplo, após a venda da mercadoria ao cliente final. Ainda há para o entreposto aduaneiro, além do tratamento atípico com relação ao recolhimento dos impostos e armazenagem, a diferenciação quanto aos registros da licença de importação (LI) e declaração de importação (DI).

Para o importador, o acompanhamento da liberação na fábrica e embarque no exterior permanece igual à importação direta, ou seja, tendo-se disponibilidade da mercadoria pode-se transportar a mercadoria até o porto ou aeroporto de origem e realizar a remessa da mercadoria ao Brasil. Entretanto, sob este aspecto há uma grande vantagem para o entreposto, a não exigência de registro da licença de importação (LI) antes do embarque. A legislação permite que, mercadorias destinadas a entreposto aduaneiro estão dispensadas de licenciamento antes do embarque (Portaria SECEX nº 36/07). Tal fato proporciona uma redução significativa no *transit time* da mercadoria, pois, estando liberada nas instalações do exportador, é somente necessário realizar a coleta e embarque, não ficando o importador à margem da anuência e autorização de embarque de qualquer órgão.

Ao chegar ao Brasil é aplicado o mesmo tratamento da importação direta. A mercadoria é desembarcada pela transportadora e vistoriada por fiscais da Receita Federal e da Vigilância Sanitária caso o gênero do produto exija. Na seqüência a mercadoria é liberada para armazenagem no porto/aeroporto de desembarque ou trânsito aduaneiro para outro recinto alfandegado. Quando o objetivo do importador é manter a mercadoria armazenada durante certo tempo antes da nacionalização, é importante que haja uma rápida remoção para um Porto Seco (EADI). Isto porque as tarifas cobradas pelos portos e aeroportos para armazenagem e movimentação de cargas são bastante altas se comparadas às dos Portos Secos.

Chegando ao recinto alfandegado de destino, o importador deverá registrar uma declaração de importação de admissão em entreposto aduaneiro, comumente chamada de “DA”. Trata-se de um registro semelhante ao da declaração de nacionalização (DI), utilizada para importação direta. Contudo, na DA os impostos estarão suspensos. Este registro tem cunho meramente administrativo e para fins de controle da Receita Federal e SECEX.

Tendo-se registrado a DA, o importador pode permanecer com a mercadoria entrepostada pelo prazo de até um ano, tendo como referência a data do desembarço. Este prazo pode ser prorrogado por não mais que dois anos. Em situações especiais, poderá ser concedida nova prorrogação, respeitando o limite máximo de três anos (Instrução Normativa Secretaria da Receita Federal nº 241/02). O importador obterá as prorrogações mediante autorização da Receita Federal, na qual postergará o prazo de acordo com o motivo alegado. Quando exceder em quarenta e cinco dias do término do prazo, o importador deverá

obrigatoriamente nacionalizar a mercadoria, devolvê-la ao exportador ou transferir para outro regime especial.

Caso o importador opte pela nacionalização, e conseqüente retirada do entreposto, o processo administrativo assemelha-se com o da importação direta. Entretanto, antes do registro da DI de nacionalização do entreposto, é necessário que haja o registro da LI. Ao contrário da importação direta, em que o registro ocorre antes do embarque, no entreposto aduaneiro, apesar da dispensa da LI para o embarque, esta deve ser registrada anteriormente ao registro da nacionalização (Portaria SECEX nº 36/07). Tendo o registro da LI e anuência necessária, o importador pode registrar a DI. Neste momento deverá obrigatoriamente haver o recolhimento dos impostos. Após o registro, tendo-se o desembaraço da DI, a mercadoria está liberada para retirada do recinto alfandegado.

Durante o entreposto aduaneiro a mercadoria fica sob responsabilidade de um fiel depositário. A escolha deste, conforme já citado, partirá do importador. O recinto alfandegado que o importador escolher deverá se responsabilizar pela armazenagem, movimentação, e por eventuais perdas e danos na mercadoria. Para o empresário é importantíssima a escolha do recinto a depositar a sua mercadoria, devendo-se levar em conta, além da infra-estrutura e tarifas para armazenagem e movimentação, a sua localização. Em termos estratégicos é fundamental que o depósito esteja situado na região de venda onde atua a empresa. Assim, a empresa pode ter a mercadoria importada disponível em menor tempo e com uma distribuição mais rápida ao cliente final.

### **3 METODOLOGIA**

A metodologia de um estudo objetiva demonstrar os procedimentos utilizados durante a execução de uma pesquisa. Segundo Baptista (2005) apud Vergara, ao elaborar uma pesquisa é necessário utilizar uma metodologia adequada, compreendendo métodos, técnicas e instrumentos apropriados a cada etapa do projeto, para então alcançar de modo eficaz os objetivos delineados.

Este capítulo apresenta a metodologia utilizada no desenvolvimento deste estudo, caracterizando de acordo com o tipo de pesquisa, a forma de coleta dos dados e os fatores limitantes encontrados.

#### **3.1 Caracterização da Pesquisa**

O estudo desenvolvido caracteriza-se como de natureza qualitativa. Segundo Baptista apud Chizzotti (2001), a pesquisa qualitativa baseia-se na obtenção de dados descritivos relacionados a um evento específico ou fatos ligados a pessoas ou processos interativos nos quais há contato direto entre o pesquisador e a situação estudada. O objetivo da pesquisa qualitativa está centrado na busca pelo esclarecimento e análise de uma situação problema, objetivando elaborar formas e estratégias para resolvê-los.

Considera-se a pesquisa como de natureza qualitativa, haja vista, que analisa e verifica a viabilidade das importações da empresa Sul Imagem Produtos para Diagnósticos no regime de entreposto aduaneiro. Cabe ressaltar que houve a análise qualitativa de dados quantitativos. Estas informações foram obtidas através de relatórios da empresa estudada e de seus fornecedores, influenciando de forma decisiva para os resultados da pesquisa.

#### **3.2 Tipo de Pesquisa**

Segundo Baptista (2005) apud Vergara, as pesquisas podem ser classificadas de acordo com os fins e os meios.

Quanto aos fins esta pesquisa pode ser classificada como descritiva. Quanto aos meios, a pesquisa tem caráter bibliográfico, documental e estudo de caso.

A pesquisa tem natureza descritiva, pois, tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno (GIL, 2001). Com relação a este aspecto, houve a observação, descrição e análise acerca das variáveis que influenciam no sistema de importação da empresa Sul Imagem.

Conforme citado, quanto aos meios a pesquisa tem base bibliográfica e documental. Segundo Heitich (2008) apud Godoy, a pesquisa documental pode ser entendida de forma ampla, incluindo materiais escritos, como jornais, revistas, diários, obras literárias, científicas e técnicas, cartas, memorandos e relatórios. Incluem-se, também como análise documental, os elementos iconográficos, como sinais, grafismo, imagens, fotografias e filmes.

A pesquisa documental realizada na empresa Sul Imagem ateu-se aos relatórios e dados extraídos do sistema ERP de importação utilizado pela empresa. Também foram consultados documentos disponibilizados pela empresa, para obtenção de informações, tais como: histórico, área de atuação, estrutura funcional, produtos comercializados, mercado consumidor, entre outras. As informações foram obtidas via acesso direto à intranet ou repassadas via e-mail. Cabe destacar que houve notas de campo, obtidas através de entrevista com a supervisora da área de importação e o diretor de operações da empresa. Houve uma boa acessibilidade às informações, visto que o acadêmico atua na organização em análise.

Para viabilizar a estruturação das informações deste estudo, foi realizada uma pesquisa bibliográfica. Foram pesquisados diversos autores e fontes relacionados à área de comércio internacional e importação objetivando um maior embasamento e fundamentação da pesquisa. Assim, foram utilizados, livros, teses, dissertações, artigos científicos e materiais disponibilizados em sites de órgãos do comércio exterior brasileiro.

A pesquisa foi realizada sob a forma de estudo de caso. Segundo Gil (2001), trata-se de uma investigação profunda e exaustiva de uma situação ou conjunto de entidades, dentro do contexto da vida real, e que possuam um mesmo perfil ou comportamento. O estudo de caso procura reunir um maior número de informações de forma detalhada, a fim de conhecer a fundo a situação estudada e buscar resultados ou formular hipóteses para o objeto em estudo.

O estudo de caso exposto neste trabalho tem caráter fundamentalmente acadêmico. A apresentação dos resultados à empresa não sugere, em teoria, a aplicação e utilização por parte da empresa.

Segundo Baptista (2005) apud Roesh, o estudo de caso pode exigir a coleta de dados, tanto por instrumentos qualitativos ou quantitativos, através da combinação de métodos como entrevistas, questionários, observação, ou ainda o uso de dados secundários.

### **3.3 Coleta de Dados**

Para elaboração desta pesquisa foram utilizados dados primários e secundários. Os dados primários são aqueles obtidos pelo próprio pesquisador, com base, por exemplo, em entrevistas ou questionários. Os dados secundários são informações já existentes, ou mesmo que já foram tabulados e coletados em outras pesquisas.

No estudo em questão, utilizou-se pesquisa bibliográfica como fonte de dados secundários. Também foram obtidos dados através do sistema ERP de importação, informações por meio de entrevistas ou conversas informais com membros da empresa, e também com o fornecedor da empresa dos produtos importados em entreposto aduaneiro, a GE Healthcare. Um facilitador para a pesquisa foi a possibilidade da observação *in loco* do processo, em razão do contato diário deste acadêmico com o objeto de estudo dentro da empresa. Estes dados obtidos, os quais necessitaram de uma análise, opinião e crítica do autor, são considerados como primários.

Os dados coletados para embasamento da pesquisa referem-se as importações realizadas pela empresa sob o regime de entreposto aduaneiro de 01/01/2008 até 31/12/2008.

### **3.4 Limitações da Pesquisa**

O presente trabalho objetiva analisar a viabilidade operacional-econômica e financeira das importações sob o regime de entreposto aduaneiro da empresa Sul Imagem, e conforme

citado foi utilizado como base para pesquisa todas as importações realizadas no ano de 2008. Apesar, de possuir um período delimitado de dados, ressalta-se que este não se torna um limitador para a pesquisa. Essa restrição quanto ao período, foi devido à variância nos valores das mercadorias e despesas vinculadas a importação de anos anteriores com relação ao período delimitado. Assim sendo, a extensão do período poderia ocasionar desvios nos resultados da pesquisa.

O método de observação direta por parte do pesquisador, e por este trabalhar na empresa e na área que é objeto do estudo, pode ser considerada um limitante da pesquisa. Isso porque a partir do momento em que o pesquisador é membro da empresa, há o risco, mesmo intencional, de análises parciais ou enviesadas.

A empresa importa com maior habitualidade sob o regime de entreposto aduaneiro equipamentos de ultra-som e densitometria óssea, desta forma, foram utilizados para o escopo da pesquisa apenas a análise das importações destes produtos. Não foi observado se os valores de compra, ou se as despesas incorridas nas importações estão em consonância com os valores aplicados no mercado. O estudo ateve-se apenas a verificação da viabilidade da importação em entreposto aduaneiro em comparação com o regime comum de importação.

Em função do teor das informações de cunho estratégico e sigiloso, não foram citados os modelos dos equipamentos nos quadros comparativos expostos no estudo de caso. Devido ao mesmo motivo, também não foi citado o percentual e base de cálculo para as despesas incorridas na importação. Não foi permitida a exposição e análise do fluxo de saídas das mercadorias em entreposto aduaneiro, tornando-se inviável o cálculo do tempo de permanência individualizada por equipamento. Desta forma, e conseqüentemente, não foi possível relatar o atual número de mercadorias mantidas em entreposto aduaneiro. Também não foi exposto, face ao motivo supracitado, o histórico sintético e evolutivo das importações da empresa do ano de 2004 a 2008, assim como a comparação destes números com o total nacional.

O subitem 2.2 da fundamentação teórica, o qual trata das condicionantes para realização de uma importação no Brasil, foi na maior parte da sua elaboração utilizado como fonte de pesquisa as próprias normas (instruções normativas, decretos, portarias), colocando



em detrimento alguns autores, devido, ao objetivo de expor ao máximo as responsabilidades e obrigações a que estão sujeitos os importadores na exata atualidade.

Referente ao subitem 2.2, devido à enorme variância contida na legislação aduaneira, teve-se a descrição apenas dos aspectos fundamentais e de maior relevância para fundamentação e entendimento do estudo de caso.

## 4 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

### 4.1 Histórico

A Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda. foi fundada em 1997 sob a denominação de Imagem Sul Produtos Radiológicos Ltda., tendo sua primeira sede na cidade de Curitiba/PR. Desde sua fundação o objetivo da empresa foi o de fornecer produtos e serviços de diagnóstico por imagem para a área médica e hospitalar.

Inicialmente a empresa começou suas operações nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, como representante comercial da General Electric Healthcare (GE) e da Kodak Radiologia. No ano de 1998, a Sul Imagem incorporou a empresa Kobraf, representante Kodak no estado do Rio de Janeiro, passando também a ter representação neste estado.

No ano de 2002 houve a transferência da sede para Florianópolis/SC, que passou a ser a matriz da empresa. Todavia, houve a manutenção do escritório em Curitiba/PR, que ficou sendo a filial da empresa no Paraná. Também houve a criação de filiais nos estados do Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro. Além das sedes administrativas nestes quatro estados, a empresa passou a ter também um *warehouse* (armazém) para acondicionamento de suas mercadorias, também localizado em Florianópolis/SC.

A Sul Imagem iniciou suas atividades de importação no ano de 2004. O início das importações foi impulsionado pela concessão do Estado de Santa Catarina a Sul Imagem de um regime especial para recolhimento do ICMS. Este regime concedeu diferimento no recolhimento do ICMS na entrada de mercadorias importadas. Assim, a empresa foi dispensada de realizar o pagamento do ICMS ao registrar a declaração de importação (DI). Devido a esta não-existência de recolhimento na entrada, e não possibilidade de tomada de crédito deste na saída (venda a cliente final), em princípio o recolhimento de ICMS seria mais oneroso, entretanto, o regime também permite a redução no percentual recolhido nas notas fiscais de saída dos produtos importados.

Este fator foi preponderante para o início das atividades de importação. A partir deste momento, a Sul Imagem começou a importar toda a linha de ultra-sons, densitometrias, mamógrafos, equipamentos de raios-X, tomógrafos, ressonâncias, e acessórios. Todos os equipamentos GE, que antes eram adquiridos nacionalmente da GE Brasil, passaram a ser todos importados. Tal fato ocasionou um grande crescimento no volume de importações ao longo destes últimos anos, exigindo a criação de um Departamento de Importação no ano de 2005 para gerenciamento e controle dos processos.

Houve dentro desta história recente, a incorporação de outros produtos ao portfólio da empresa. Além dos equipamentos da linha GE e Kodak, a empresa, visando o fortalecimento e consolidação junto ao mercado consumidor, começou a vender suprimentos e acessórios de outros fornecedores, tais como Guerbet, Konex e Dentsply.

Além da comercialização e revenda de produtos, a Sul Imagem também formou um Departamento de Serviços, constituído por engenheiros e técnicos especializados na manutenção de equipamentos e acessórios. O objetivo da empresa tornou-se, além de apenas realizar a venda, também prestar assistência técnica e manutenção a seus clientes. Este aumento no portfólio de produtos e serviços permitiu o fortalecimento da empresa e ganho de destaque em eficácia como distribuidor.

Em 2005, objetivando a melhoria na qualidade nos produtos e serviços, houve a implantação do Sistema de Gestão da Qualidade Total. A implantação do programa objetivou a melhoria e maior eficiência nos procedimentos operacionais da empresa, e assim melhorar o atendimento aos seus cliente e fornecedores. Este incremento possibilitou a certificação da norma ISO 9001:2001.

Em 2007, a Sul Imagem iniciou a venda de ultra-sons e densitometrias (marca GE) no Estado do Rio de Janeiro, e seqüencialmente em 2008, nos estados de São Paulo e Minas Gerais. Este foi um importante fato para aumento da vendas, e conseqüentemente incremento no volume das importações.

Nestes anos de rápida expansão houve também o rápido crescimento da estrutura organizacional.

## 4.2 Estrutura organizacional

A empresa possui uma estrutura organizacional funcional, ou seja, há o agrupamento em departamentos ou setores de acordo com as funções ou atividades desenvolvidas. A figura abaixo expõe de forma macro as principais áreas da empresa.

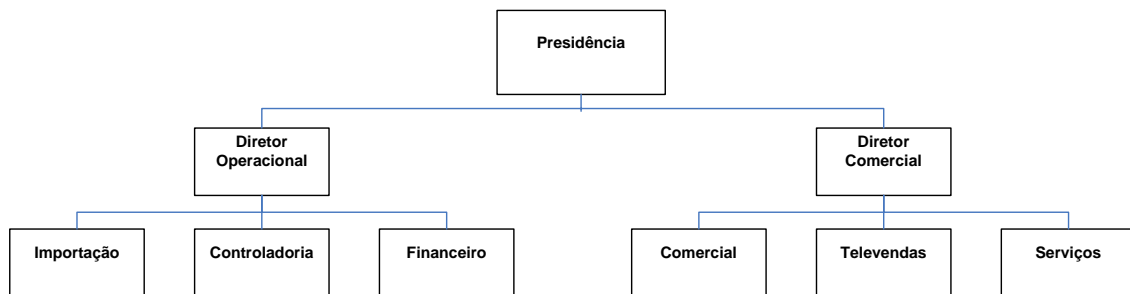


Figura 1 – Estrutura organizacional simplificada

A área operacional é composta essencialmente pelos departamentos de importação, controladoria e financeiro. Já a área comercial é composta pelo departamento comercial/vendas (equipamentos), televendas (acessórios e suprimentos) e serviços. Há também áreas afins, com escopo de suporte para as áreas operacional e comercial, tais como; departamento jurídico, tecnologia da informação, logística e recursos humanos.

Basicamente toda a estrutura administrativa está localizada em Florianópolis/SC. Na matriz está localizado o departamento de importação, comercial, controladoria, financeiro, televendas, jurídico, tecnologia da informação e recursos humanos. Os departamentos de serviços e logística estão localizados no *warehouse* da empresa, objetivando facilitar a manutenção dos equipamentos e acessórios, assim como a armazenagem, controle, separação e expedição. Há nas filiais, pequenos escritórios para dar suporte apenas a área comercial/vendas.

### 4.3 Fornecedores e Produtos

A Sul Imagem está focada principalmente na comercialização de equipamentos, sendo estes na grande maioria, importados pela própria empresa. Há ainda a revenda de equipamentos adquiridos de distribuidores em mercado nacional (ocorre a importação por parte do distribuidor e o mesmo realiza a revenda para a Sul Imagem), e também de equipamentos usados, os quais são comumente adquiridos ou recebidos como parte de pagamento na aquisição de equipamentos novos. Além de equipamentos, há também a distribuição de suprimentos e acessórios.

Para os equipamentos importados, o grande e principal fornecedor é a GE Healthcare (GEHC). A GEHC fornece a Sul Imagem equipamentos de ultra-sons, densitometrias óssea, mamógrafos, equipamentos de raios-X, tomógrafos, ressonâncias, além de acessórios e partes e peças para estes mesmos equipamentos. Todos os equipamentos GE adquiridos pela empresa, geram uma importação, realizadas, sem exceção, pela Sul Imagem.

Outro forte parceiro na linha de equipamentos e suprimentos/acessórios é a Carestream Health, Inc. A empresa fornece diversos produtos, como processadoras, câmeras lasers, filmes radiológicos, reveladores e fixadores (químicos). Até 2007, toda esta linha de produtos era vendida a Sul Imagem pela Kodak Company (linha Health Group). Neste mesmo ano esta linha da empresa foi vendida à Onex Corporation, a qual tem como subsidiária a Carestream, que a partir de então passou a deter e distribuir os produtos da linha médica da Kodak. Com exceção das câmaras lasers, que são importadas pela Sul Imagem, os outros produtos são adquiridos já nacionalizados (a compra ocorre com o distribuidor da Carestream no Brasil).

Na área de suprimentos e acessórios também há fornecimento de produtos da Guerbet, Dentsply, EZEM e NMartins. Destes fornecedores há a distribuição de contrastes químicos e bombas injetoras da Guerbet; produtos odontológicos da Dentsply, soluções e acessórios no trato gastrointestinal da EZEM; ou ainda produtos voltados a proteção radiológica, como os aventais plumbíferos da NMartins. Todos os acessórios e suprimentos da Guerbet, Dentsply, EZEM e NMartins são adquiridos em mercado nacional, com os respectivos representantes dos fornecedores.

Dado o portfólio dos produtos ofertados, ganha destaque para este trabalho os equipamentos importados da GE Healthcare, mais especificamente ultra-sons e densitometrias ósseas. Assim é, pois, são justamente estes os equipamentos importados no ano de 2008 sob o regime de entreposto aduaneiro.

## 5 ESTUDO DE CASO

O objetivo do presente estudo de caso, a luz da teoria exposta, é analisar a viabilidade operacional, econômico e financeiro das importações sob o regime de entreposto aduaneiro realizadas pela empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda.

Para tornar mais clara a visualização e entendimento acerca do objetivo e problema estudado, foi elaborado um fluxo o qual insere a importação diante de todo o sistema, contextualizando-o diante do processo de compra e venda dos equipamentos.

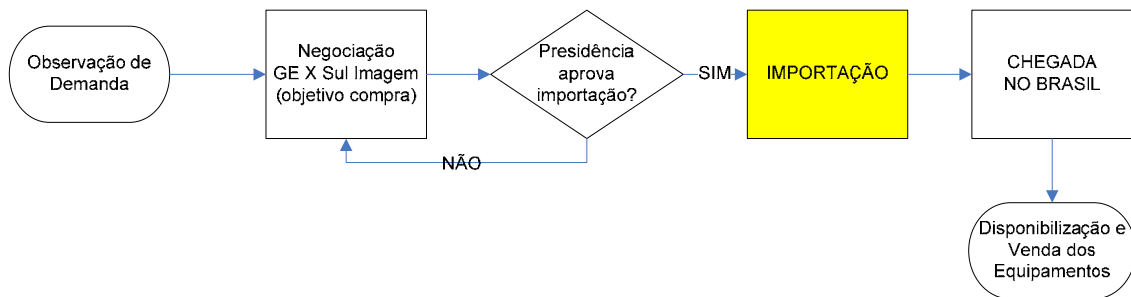


Figura 2: Fluxo Comercial – processo de compra e venda de equipamentos

Desta forma, conforme apresenta a figura 2, as importações são motivadas a partir da demanda constatada pela área de vendas. A partir da observação da demanda no mercado, há o estabelecimento de qual volume a ser comprado, tendo-se em vista aspectos como: quantidade em estoque, preços das mercadorias e tendências no mercado. Dimensionado o volume e modelos a serem comprados, inicia-se negociação com a GE. Este procedimento de compra, e conseqüente importação, ocorrem comumente de forma trimestral. Os pedidos são fechados após negociação do valor da mercadoria, prazos para a disponibilidade dos equipamentos na fábrica, incoterm e prazo de pagamento.

Após o fechamento do pedido a importação é concretizada – o equipamento chega no Brasil e seqüencialmente é disponibilizado à venda para o Departamento Comercial. Contudo, este trânsito, desde a saída do equipamento do exterior até a chegada no Brasil e liberação da mercadoria pelos órgãos fiscalizadores, como Receita Federal, por exemplo, é bastante complexo e repleto de peculiaridades. Dado as particularidades das operações envolvidas para

a importação, serão tratados adiante, de forma pormenorizada, todos os aspectos operacionais e financeiros.

### 5.1 Contextualização das importações

A Sul Imagem iniciou suas atividades de importação do ano de 2004. Desde então, a cada ano, a empresa tem um volume crescente de importações, atingindo o ápice no ano de 2008. Dado o objetivo do trabalho, e limitações à exposição de dados quanto a esta evolução (vide metodologia, limitações da pesquisa), atento ao quadro abaixo o qual apresenta o número de importações em entreposto aduaneiro no ano de 2008.

Quadro 2: Equipamentos importados em entreposto aduaneiro – 2008

	<b>Número de equipamentos</b>	<b>Valor da Mercadoria (USD)</b>
<b>1º trimestre</b>	<b>113</b>	<b>3.718.900,00</b>
<b>2º trimestre</b>	<b>180</b>	<b>7.343.600,00</b>
<b>3º trimestre</b>	<b>271</b>	<b>8.395.815,04</b>
<b>Total</b>	<b>564</b>	<b>19.458.315,04</b>

Conforme se pode notar houve um aumento no número de equipamentos importados dentro do próprio ano, do primeiro para o terceiro trimestre, além do valor total das mercadorias. Nota-se que não houve a exposição do número e valor das mercadorias para o quarto trimestre, já que não houve pedido de compra e importação devido a oscilação no dólar americano frente ao real brasileiro e queda na demanda neste mesmo período.

Face ao número de equipamentos importados pela empresa, e a complexidade atrelada ao processo de importação, a empresa criou um departamento próprio para coordenar suas importações.



## 5.2 Departamento de Importação

Dado o início e rápido crescimento nas importações realizadas, a empresa criou um departamento de importação no ano de 2005, para realizar a gestão e controle dos processos. Antes da criação do departamento, e também no seu início, várias atividades eram realizadas, por exemplo, pelo departamento comercial ou fiscal (controladoria), ou ainda por um despachante aduaneiro. A instituição do departamento de importação proporcionou maior especialização e profissionalismo à área. Além disso, possibilitou uma diminuição constante de dependência para o despachante aduaneiro. A incorporação de atividades, até então realizadas pelo despachante, como a realização de cotações com agentes de cargas e transportadoras, ou ainda, o acompanhamento na liberação das mercadorias nas alfândegas, proporcionou diminuição nos custos e eficiência no *transit time* da mercadoria.

O aumento das importações motivou a implementação de um ERP (*Enterprise Resource Planning*) voltado especificamente para a importação. Assim, foi adquirido o ERP Importsys para realizar especificamente o controle das atividades e custos incorridos na importação, já que, o ERP que a empresa tinha, e ainda o tem, chamado de Sapiens, está voltado apenas às atividades corporativas primordiais, como o controle do fluxo financeiro de contas a receber e a pagar, faturamento e demonstrativos contábeis.

O Importsys está totalmente vinculado a importação, sendo instrumento de apoio para o registro das licenças de importação (LI), declarações de importação (DI), controle de todas as despesas e custos, fluxo de pagamentos por fornecedor, confecção de notas fiscais, entre outras funcionalidades.

A estruturação do departamento faz-se presente para alicerçar a prática das rotinas de importação, seja no regime de importação “direta” ou sob entreposto aduaneiro, permitindo a empresa ter o absoluto controle sob todas as variáveis envolvidas no processo.

## 5.3 Regimes de importação

Atualmente as importações realizadas pela empresa ocorrem de forma “direta” (regime comum de importação) ou sob o regime especial de entreposto aduaneiro. Especificamente no

caso de ultra-sons e densitometrias, todas as importações realizadas no ano de 2008 ocorreram em entreposto aduaneiro.

A empresa realiza a importação direta quando há a compra de equipamentos de grande porte e alto valor agregado, tais como tomografias e ressonâncias magnéticas. Estes equipamentos chegam a ter até 12.000 kg, e valor de venda de até R\$ 3.000.000,00. Desta forma, estes equipamentos são importados, praticamente sem exceção, somente após a concretização da venda ao cliente final. Assim, concretizando-se a venda, através de recebimento monetário do cliente, é iniciada a importação. Fica evidente que não é necessário realizar a entrepostagem (permanência em recinto alfandegado), pois, a mercadoria estando liberada, a mesma será imediatamente encaminhada ao cliente.

O contrário ocorre para ultra-sons e densitometrias. Trata-se de equipamentos de pequeno a médio porte, tendo peso de 70 a 250 kg, e valor de venda de R\$ 50.000,00 a R\$ 300.000,00. Dado o menor valor de venda, há um grande volume de mercadorias vendidas, sendo importante ter equipamentos à pronta-entrega. Ao contrário do que ocorre para equipamentos de tomografia ou ressonância, por exemplo, em que há no mercado certa escassez de oferta à pronta-entrega, o mesmo não ocorre para ultra-sons e densitometrias. É extremamente necessário, para sobressair-se diante da concorrência, ter a disponibilidade imediata, ou em um pequeno prazo (15 a 20 dias).

Dado o cenário comercial, a empresa vislumbrou a aplicação do regime de entreposto aduaneiro objetivando diminuir o *transit time* da importação dos equipamentos de ultra-som e densitometria.

Serão analisados de forma comparativa os aspectos operacionais e financeiros de ambos os regimes, de importação direta e entreposto aduaneiro. Ressalta-se que, como este trabalho aborda a viabilidade das importações realizadas em entreposto aduaneiro pela empresa, serão analisados apenas os equipamentos já importados pela empresa por este regime, no caso ultra-sons e densitometrias. Os motivos para a não importação de outros equipamentos sob este regime, como por exemplo, ressonâncias magnéticas e tomografias já foram explicitados. Desta forma, é entendido que não há a necessidade de análise para a aplicação do regime para este gênero de produto (ressonâncias magnéticas e tomografias).

Desta forma, vamos à análise dos aspectos operacionais.

## 5.4 Fluxo Operacional das Importações

### 5.4.1 Importação Direta

O regime de importação direta, ou também chamado de regime comum, tem esta nomeação justamente porque se leva em conta a “regra geral” da legislação aduaneira para a importação. Trata-se do cumprimento dos processos básicos e fundamentais para realizar-se uma importação.

Dentro do ambiente vivenciado pela Sul Imagem, eis seu fluxo operacional:

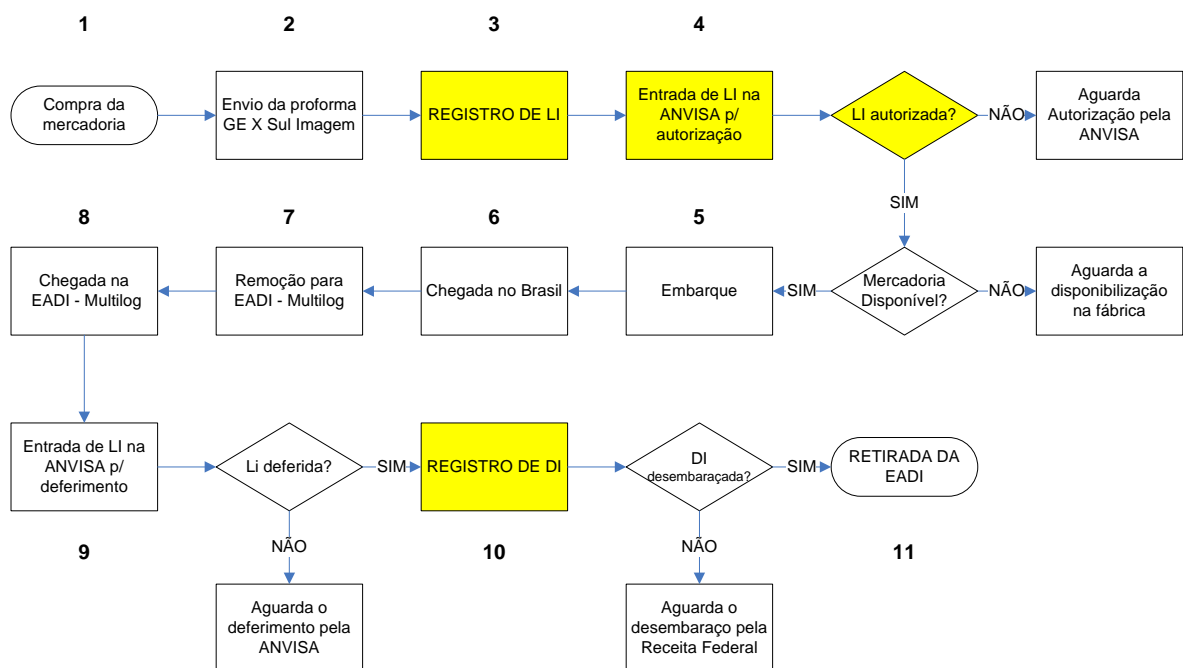


Figura 3 – Fluxograma Operacional – Importação Direta

Vamos à análise do exposto acima.

O início da importação ocorre a partir da compra da mercadoria (etapa 1). Formalizando-se a compra, GE emite e envia a *proforma* a Sul Imagem e seu despachante aduaneiro.

A partir de então merece destaque a necessidade, ou melhor, a obrigatoriedade, do registro de licença de importação antes do embarque. Dependendo do tratamento administrativo do produto, será ou não necessário o registro da licença de importação. Esta definição da obrigatoriedade será definida pelo tratamento administrativo da mercadoria. O tratamento administrativo está contido no SISCOMEX, e, nada mais é do que notas explicativas acerca do produto. Esta pesquisa no SISCOMEX deve ser feita através do NCM (código fiscal) da mercadoria.

No caso específico, estamos lidando com a importação de ultra-sons, classificados no NCM 9018.12.10, e densitometrias ósseas, NCM 9022.14.13. Para estes códigos fiscais se faz necessário o registro da licença de importação (LI) antes do embarque. Para estas mercadorias também é necessário o exame prévio e anuência da Agência da Vigilância Sanitária (ANVISA). Os requisitos para o registro, ou não, de licença de importação estão dispostos detalhadamente na Portaria SECEX 36/07.

A Sul Imagem é obrigada a registrar a licença de importação antes do embarque e ter a anuência da ANVISA (etapas 3 e 4). Após a realização do registro, é encaminhado pedido de autorização para embarque à ANVISA. Segundo Portaria SECEX 36/07, o prazo legal para manifestação, seja autorizando ou não, é de 60 dias corridos. Entretanto, salvo flagrada uma greve, este prazo gira em torno de 15 dias corridos.

Tendo-se a LI autorizada para embarque e a disponibilidade da mercadoria na fábrica da GE, é possível realizar o embarque (etapa 5). Assim, a Sul Imagem ou GE providenciará a remoção do equipamento da fábrica até o porto ou aeroporto de embarque. Esta responsabilidade pela contratação do frete dependerá do INCOTERM negociado antes do fechamento da compra. Outro aspecto de grande influência, e que está vinculado diretamente ao INCOTERM, é o modal a ser utilizado, aéreo ou marítimo. Este fator influenciará diretamente nos custos para o importador ou exportador, e principalmente no *transit time* da origem até o destino. Este é fator de grande destaque para este trabalho, haja vista, que o *transit time*, para aéreo é de em média 2 a 5 dias, para marítimo é de 15 a 45 dias. Estes

períodos de tempo têm uma grande variação, principalmente em virtude das diferentes origens das mercadorias. A GE possui fábricas em todo o mundo, assim, por exemplo, um modelo específico de ultra-som pode ser fabricado na Áustria e outro modelo na Coreia, ou ainda no Japão ou Estados Unidos.

Após embarque da mercadoria, há por parte do departamento de importação e despachante aduaneiro, a monitoração do trânsito da mercadoria. Na chegada no Brasil (etapa 6), há o desembarque, e em seguida, vistoria e liberação por parte da Receita Federal e ANVISA. Para as importações de modal aéreo para o frete internacional, a entrada das mercadorias ocorre quase em sua totalidade pelo aeroporto de Viracopos, localizado em Campinas/SP. Para as importações de modal marítimo, a entrada no Brasil ocorre no Porto de São Francisco do Sul/SC, Porto de Navegantes/SC ou ainda no Porto de Itajaí/SC. A opção mais utilizada no momento é o Porto de Navegantes/SC, devido a melhor estrutura e menor custo de remoção para a EADI Multilog Itajaí/SC.

Conforme citado, após a liberação da mercadoria em porto ou aeroporto, a mesma é removida (etapa 7), em regra geral, para a Estação Aduaneira do Interior (EADI) Multilog. A Multilog está localizada na cidade de Itajaí/SC, em torno de doze quilômetros do Porto de Itajaí/SC, e noventa quilômetros de Florianópolis/SC. A escolha deve-se principalmente a este fator, a proximidade da empresa, além da qualidade nos serviços prestados.

Após chegada na Multilog (etapa 8), há o armazenamento da mercadoria até a nacionalização da mercadoria. Como se trata de uma zona secundária, a Sul Imagem, tem, obrigatoriamente, que iniciar o despacho aduaneiro (registro de DI) da mercadoria em até cento e vinte dias. Entretanto, para registrar a declaração de importação (DI) é necessário que haja o deferimento da licença de importação pelo órgão anuente, neste caso a ANVISA. Mesmo a licença já estando autorizada se faz necessário entrar novamente com pedido na ANVISA para o seu deferimento (etapa 9). A ANVISA analisará novamente o processo, e fará vistoria física a mercadoria, se assim entender necessário. Após o deferimento da licença, é possível realizar o registro da declaração de importação (etapa 10). Será no momento do registro da DI, que a empresa deverá recolher os impostos incidentes na importação, II, IPI, PIS/PASEP e COFINS. Este recolhimento é obrigatório.

Caso a declaração de importação registrada seja parametrizada em canal verde, há o desembaraço da mercadoria, ou seja, a empresa pode retirar o equipamento da EADI para seu depósito em Florianópolis/SC. Ou ainda, caso haja a parametrização em outro canal, por exemplo, vermelho, a Receita Federal realiza vistoria documental e física da mercadoria.

#### 5.4.2 Importação sob Entrepasto Aduaneiro

Já o regime de entreposto aduaneiro apresenta um número bastante considerável de peculiaridades e características que o diferenciam do regime de importação “direta”.

Dentro do ambiente vivenciado pela empresa, segue abaixo o fluxo operacional para uma importação sob o regime de entreposto aduaneiro:

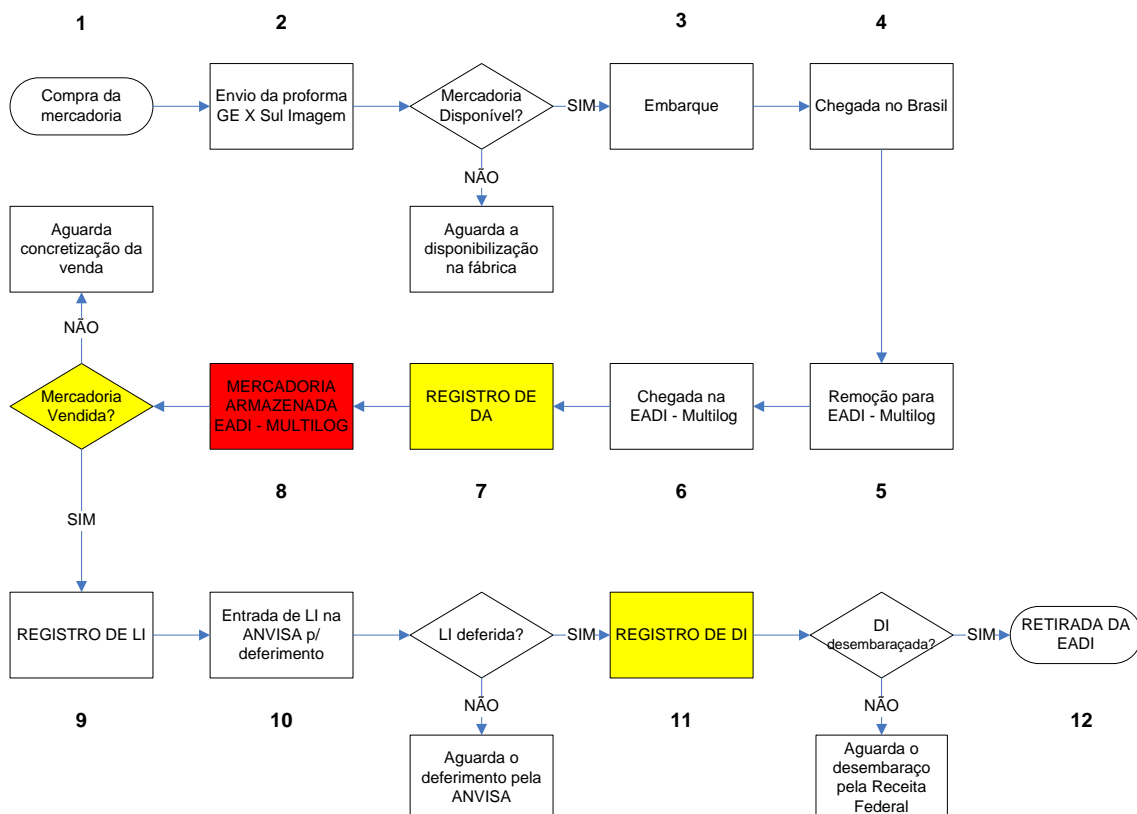


Figura 4 – Fluxograma Operacional – Importação sob Entrepasto Aduaneiro

Atendo-se ao exposto, vamos à análise.

O início da importação, assim como para a importação “direta”, ocorre a partir da compra da mercadoria (etapa 1). Formalizando-se a compra, a GE emite *proforma* e a envia para a Sul Imagem e seu despachante aduaneiro.

O entreposto apresenta um ponto comercial bastante importante que diverge da importação direta. Enquanto, o princípio deste é importar apenas o que está vendido, ou poucas unidades, para o entreposto aduaneiro, é comumente importado um grande volume de equipamentos.

Explicando melhor, quando a importação dá-se pelo regime comum, o importador, neste caso a empresa em estudo, precisa obrigatoriamente iniciar o processo de despacho da mercadoria em cento e vinte dias, contados a partir da data de chegada em zona secundária (Porto seco). Desta forma, como o despacho aduaneiro está atrelado à declaração de importação (DI), o registro torna-se obrigatório, e conseqüentemente o pagamento dos impostos incidentes na importação. Caso seja, por exemplo, importado mercadorias em grande quantidade, a empresa precisa de grande valor monetário para pagamento dos impostos. Assim, caso todas as mercadorias não estejam vendidas, este se torna um negócio desvantajoso, haja vista, que a empresa não terá entrada monetária contrapartida à saída para pagamento dos impostos.

Já a importação sob entreposto aduaneiro permite a empresa importar uma quantidade superior de mercadorias. O entreposto permite armazenar, ou melhor, manter um bem importado em recinto alfandegado (zona secundária) com a suspensão do pagamento de impostos. O regime concede prazo de um ano para o importador manter a mercadoria entrepostada, prorrogáveis por mais quatro anos. Tal fato permite a empresa instituir um “estoque” de mercadorias importadas próximo de seu estabelecimento. Desta forma, a empresa ganha vantagens comparativas, pois, diminui o tempo de disponibilidade da mercadoria a seu cliente final, e ganha em poder de barganha com seus fornecedores. Importante destacar este ponto. Comprando e importando grande quantidade, a empresa consegue preços mais atraentes para sua mercadoria, além de diminuir gastos com despesas, como frete internacional e remoção entre alfândegas. Estes aspectos serão tratados mais incisivamente adiante.

Dando continuidade, a partir do momento que o fornecedor libera a *proforma* (etapa 2) e confirma a disponibilidade da mercadoria na fábrica, o importador pode proceder com embarque (etapa 3). Ressaltando novamente que esta responsabilidade de remoção da fábrica até o porto ou aeroporto de embarque, ou até mesmo o frete internacional, pode ser do importador ou exportador, tal fato dependerá do INCOTERM negociado.

Diante disto, pode-se destacar outra vantagem comparativa operacional ao entreposto, a não necessidade de registro de licença de importação antes do embarque. A portaria SECEX 36/07 art. 10º, cita (grifou-se):

§ 3º Em se tratando de mercadoria ingressada em entreposto aduaneiro ou industrial na importação, o licenciamento será efetuado posteriormente ao embarque da mercadoria no exterior e anteriormente ao despacho para consumo, observado o Tratamento Administrativo do Siscomex.

Conseqüentemente, por não registrar a licença, também não é necessário análise e autorização de embarque do órgão anuente, neste caso, a ANVISA.

A partir do embarque, há a monitoração do trânsito e chegada no Brasil (etapa 4), assim como ocorre para a importação direta. Naturalmente o modal influencia o *transit time*, que será para o aéreo de 2 a 5 dias, para marítimo é de 15 a 45 dias. Além do impacto no *transit time*, a definição do modal afetará por sobremaneira o custo do produto. Esta variabilidade no valor das despesas, assim como responsabilidade pelo seu pagamento, seja do exportador ou importador, será tratada adiante nos aspectos financeiros para a importação.

Após chegada da mercadoria no porto ou aeroporto desembarque, há a vistoria e liberação por parte da Receita Federal e ANVISA. Assim como para a importação direta, as mercadorias importadas sob modal aéreo têm entrada no Brasil pelo aeroporto de Viracopos localizado em Campinas/SP, e para as importações marítimas, a entrada ocorre no Porto de São Francisco do Sul/SC, Porto de Navegantes/SC ou ainda o Porto de Itajaí/SC. Reiterando o que já foi dito para importação direta, a opção mais utilizada no momento é o Porto de Navegantes/SC, devido a melhor estrutura e menor custo de remoção para a EADI Multilog.



Tendo-se a liberação da mercadoria no porto ou aeroporto, há a remoção para a Estação Aduaneira do Interior (EADI) Multilog (etapa 8). Outra característica diferenciadora para o entreposto aduaneiro ocorre após a chegada da mercadoria na EADI, a empresa ao invés de realizar a nacionalização da mercadoria (registro de DI), e conseqüente pagamento de impostos, ela tem a possibilidade de armazenar a mercadoria. Assim é, pois, caso não haja o interesse de imediato pela mercadoria, a legislação permite a armazenagem com suspensão do pagamento de impostos, conforme cita o artigo terceiro da Instrução Normativa da Receita Federal nº241/02 (grifou-se):

Art. 3º O regime de entreposto aduaneiro na importação permite a armazenagem de mercadoria em local alfandegado com suspensão do pagamento dos impostos incidentes.

Desta forma, a empresa forma um “estoque” de mercadorias importadas próximo de seu estabelecimento, não ficando sujeito ao longo *transit time* da importação direta. Além, de como já foi citado, não ter a obrigatoriedade de registro de LI antes do embarque.

Este armazenamento em entreposto aduaneiro permite ao importador, ter a mercadoria próxima de si, e conseqüentemente poder disponibilizar o produto mais prontamente a seu cliente.

Após a chegada na EADI (etapa 6), a empresa precisa realizar o registro de uma declaração de importação em admissão de entreposto aduaneiro (DA). O registro da DA tem meramente o objetivo de controlar o fluxo de mercadorias e o prazo de concessão do regime, processos estes fiscalizados pela Receita Federal. É importante ressaltar que neste registro da DA, ao contrário da DI, a empresa não precisa arcar com o pagamento de impostos.

O registro da DA aparentemente tem pouca importância para a empresa, entretanto, há de se destacar que o prazo para a contagem do prazo do regime inicia-se a partir da sua data de desembarço. A partir deste momento a mercadoria fica armazenada na Multilog até a solicitação da nacionalização. A partir da data de entrada em entreposto até a data da saída da mercadoria a responsabilidade por eventuais danos ou avarias na mercadoria é do fiel depositário, neste caso, a EADI Multilog.



Figura 5 – Estação Aduaneira do Interior – EADI Multilog Itajaí/SC



Figura 6 –Área de armazenamento– EADI Multilog Itajaí/SC

A solicitação pela nacionalização, e conseqüente saída da mercadoria do entreposto, ocorre a partir da venda. Ao concretizar-se uma venda, o Departamento Comercial da empresa solicita a nacionalização da mercadoria em entreposto aduaneiro. A partir desta solicitação, o Departamento de Importação providencia o registro da declaração de nacionalização de entreposto aduaneiro (registro da DI).

É importante novamente fazer menção e destacar trecho da portaria SECEX 36/07 art. 10º, que cita (grifou-se):

§ 3º Em se tratando de mercadoria ingressada em entreposto aduaneiro ou industrial na importação, o licenciamento será efetuado posteriormente ao embarque da mercadoria no exterior e anteriormente ao despacho para consumo, observado o Tratamento Administrativo do Siscomex.

Pode-se entender despacho para consumo como nacionalização da mercadoria. Mas, conforme citado, como não houve LI antes do embarque, esta é obrigatória antes da nacionalização. Assim sendo, o importador registrará a LI e solicitará deferimento à ANVISA (etapas 9 e 10). Caso haja o registro da DI de nacionalização sem uma LI vinculada, a empresa está sujeita a multa. Tendo-se a LI deferida basta à empresa apenas registrar a DI de nacionalização (etapa 11). A partir deste ponto, há o fim do entreposto aduaneiro. Este passa a não existir mais, haja vista, que a empresa está manifestando a retirada da mercadoria por meio do registro da DI. Outro fato a se destacar é que a partir do registro da DI o importador, ai sim, terá que arcar com o recolhimento dos impostos. Entretanto, ao contrário da importação direta, parte-se do princípio que a venda da máquina a ser retirada do entreposto já foi vendida, e assim, já houve uma entrada monetária para arcar com a saída deste encargo.

Após o registro da declaração de nacionalização, e caso não seja manifestado solicitação por parte da Receita Federal de vistoria física e/ou documental, a mercadoria está liberada para retirada da EADI Multilog (etapa 12). A partir deste ponto o processo de importação está finalizado, ficando a cargo do departamento de importação sinalizar ao Departamento de Logística da empresa à remoção da mercadoria da EADI ao depósito da Sul Imagem.

#### 5.4.3 Análise Operacional Comparativa

Diante do exposto, acerca da operacionalização dos regimes de importação direta e entreposto aduaneiro, pode-se notar que a diferenciação destas duas modalidades de importação resulta em tempos de trânsito (*transit time*) específicos. Nota-se que cito demasiadamente o termo “*transit time*”, isto porque este é habitualmente utilizado pelo departamento de importação e comercial da empresa. Todas as importações estão baseadas nesta variável, pois, esta influenciará decisivamente no prazo de entrega ao cliente. Desta

forma, se o *transit time* é “X” dias, a importação irá ser concretizada, já caso seja de “X + 10” dias, a importação pode não ser viável.

Dado os descritivos das operações, eis um demonstrativo para o *transit time* de uma mercadoria considerando importação direta.

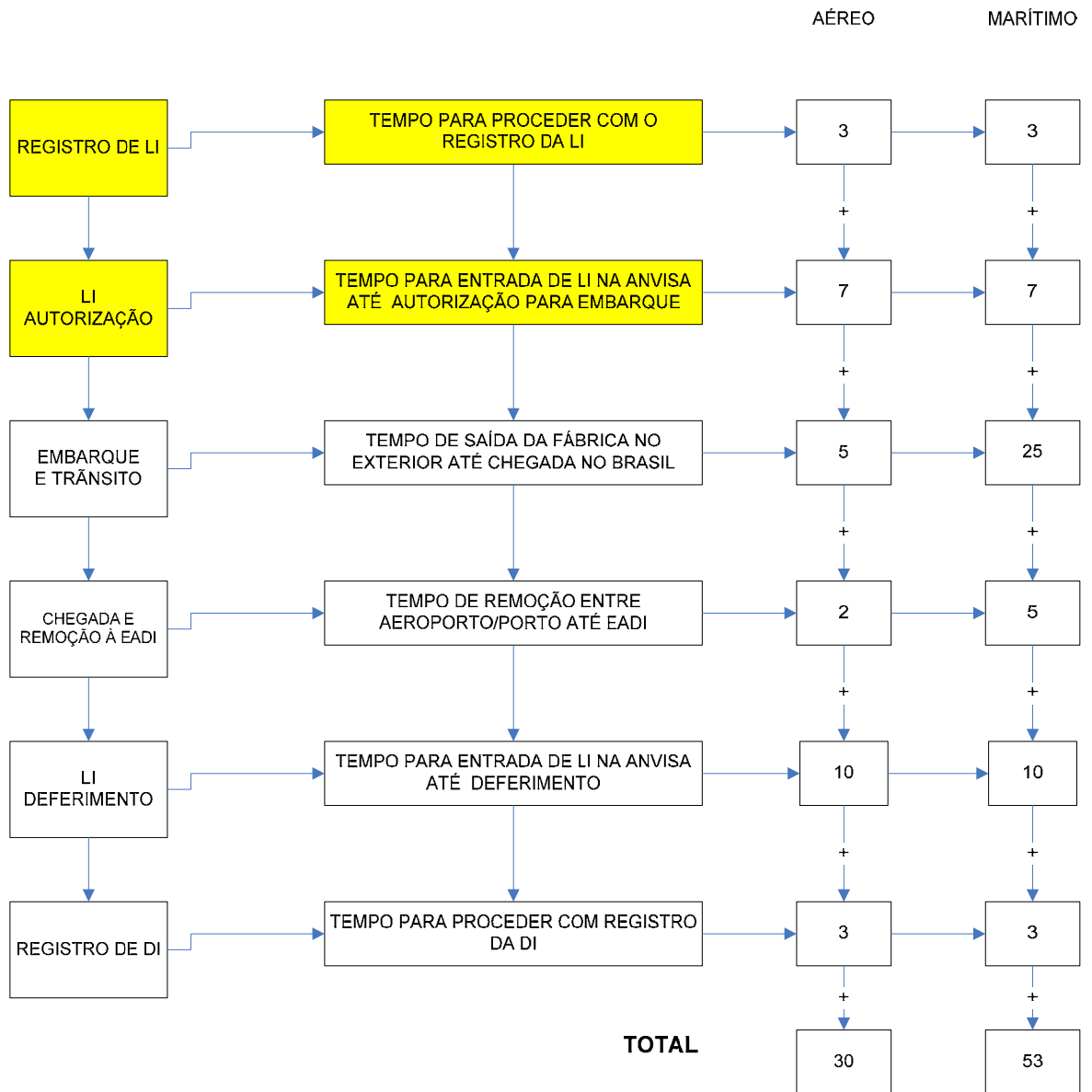


Figura 7 – Tempo de Trânsito – Importação Direta

As atividades em amarelo merecem destaque, pois são exclusivas à importação direta. A empresa precisa de em média dez dias para registrar a LI e obter autorização de embarque da ANVISA.

O tempo de trânsito desde a saída da fábrica até a chegada na EADI Multilog será invariável, independentemente do regime de importação. Desta forma, não há o porquê da análise deste fator.

A nacionalização da mercadoria (registro de DI) deverá ser concretizada após a chegada na EADI, para tal há a necessidade de deferimento para a LI. Desta forma, é necessário dar entrada com o pedido de deferimento na ANVISA. Em média leva-se dez dias para deferimento contados da data de chegada da mercadoria na EADI. Tendo posse de LI deferida, resta apenas ao importador registrar a declaração da DI, e seqüencialmente retirar a mercadoria da EADI.

Já para a importação sob entreposto aduaneiro faz-se necessário subdividir o demonstrativo em duas partes. A primeira parte contempla desde a saída da fábrica até a chegada na EADI, com o armazenamento da mercadoria. A segunda é iniciada no momento de nacionalização da mercadoria, a qual marca o momento do fim do entrepostamento.

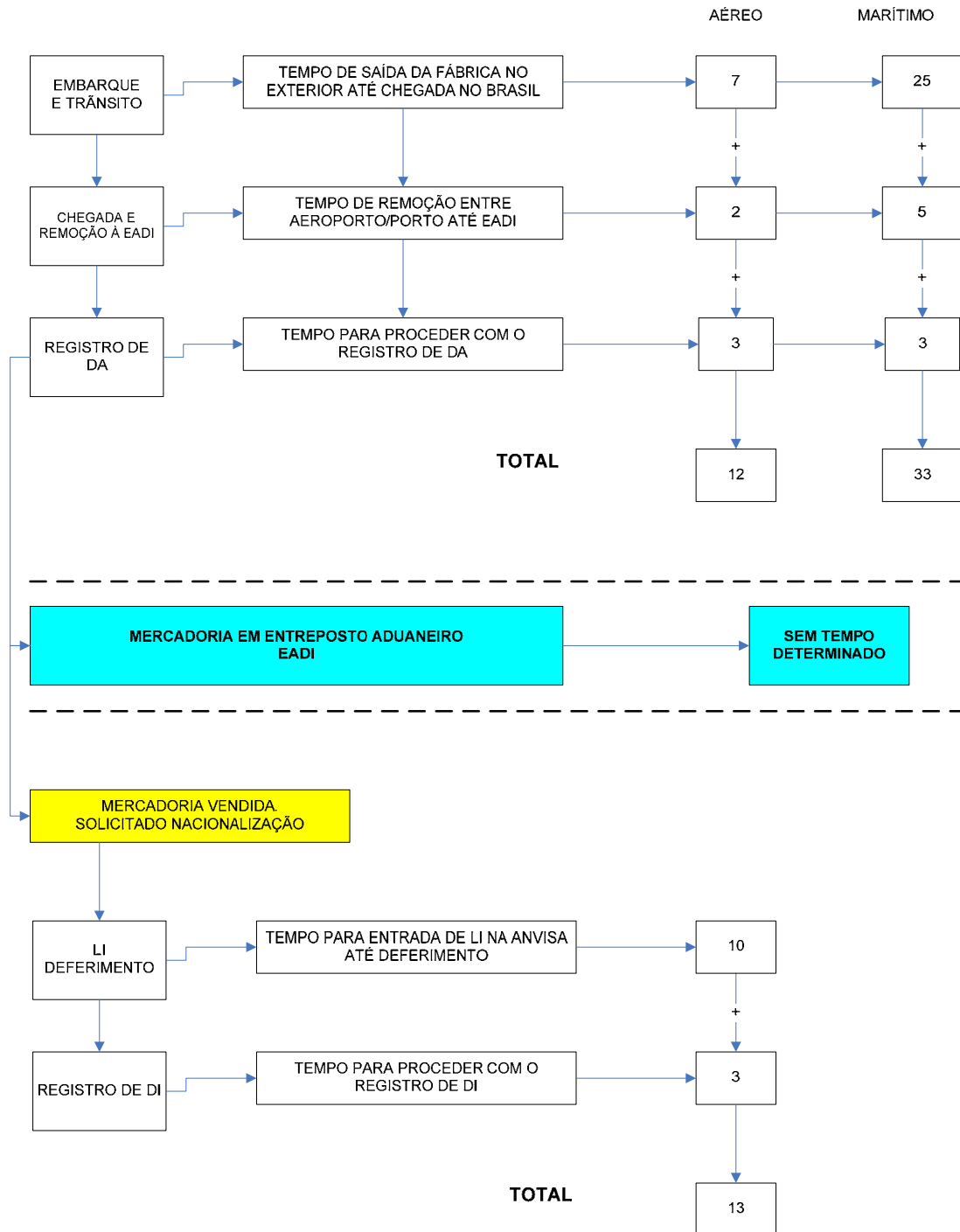


Figura 8 – Tempo de Trânsito – Importação sob Entrepósito Aduaneiro

Como se pode notar no esquema há dois momentos bem específicos e que não apresentam uma ligação quanto ao *transit time*. O primeiro momento é caracterizado pela importação da mercadoria, desde a remoção da fábrica até a chegada no armazém onde ocorrerá o entrepostamento. Este trânsito ocorre rapidamente, haja vista, que não é necessário

o registro da licença de importação antes do embarque, e conseqüentemente a autorização por parte da ANVISA. Desta forma, tendo a mercadoria na fábrica, a disponibilização na EADI Itajaí ocorre rapidamente.

Após a chegada da mercadoria, há o entrepostamento. Não há tempo certo para a permanência na EADI. A mercadoria será nacionalizada (registro de DI), ou seja, retirada de entreposto apenas quando for realizada a venda à cliente final. Assim, realizada a venda a empresa dispõe, em teoria, de recursos monetários para o pagamento dos impostos, os quais devem ser recolhidos no momento do registro da DI.

Pode-se notar claramente que devido a esta conjuntura, o tempo para a disponibilização da mercadoria a cliente, quando a mesma está em entreposto aduaneiro é muito menor, tendo em comparação a importação direta.

Conforme citado, além dos aspectos operacionais é fundamental realizar a análise comparativa financeira para os dois regimes.

### **5.5 Variáveis Financeiras para a Importação**

A empresa para realizar uma importação tem que arcar com algumas despesas, tais como: frete internacional, seguro, AFRMM, capatazia e armazenagem. A aplicabilidade e valoração destas despesas são influenciadas por vários aspectos, como por exemplo, valor da mercadoria, incotemr, país de origem, quantidade de volumes, peso ou dimensão.

Conforme já citado, a empresa busca fazer pedidos em períodos regulares, habitualmente de forma trimestral. Estes pedidos trimestrais originam um grande volume de importações, as quais têm como objetivo o entrepostamento aduaneiro. Dado o alto valor dos pedidos fechados, a empresa ganha bastante poder de barganha para negociar o valor das mercadorias e condição de pagamento. Um resultado, por exemplo, é a aplicabilidade de incoterm CIP ou CIF para fechamento de pedidos de grande valor. Resgatando a conceituação acerca do incoterm, a aplicação de CIP ou CIF responsabiliza o exportador pelo pagamento das despesas desde a saída da fábrica até a chegada no Brasil, inclusive com frete

internacional e seguro. Esta condição é bastante especial, pois, o incoterm comumente aplicado nas compras é o EXW, inclusive para importação direta. Lembrando que sob o incoterm EXW o comprador se responsabiliza por todas as despesas desde a retirada da fábrica.

Eis as responsabilidades e obrigações para os incoterms CIF, CIP e EXW, de acordo com tabela esquemática exposta na fundamentação teórica.

Tabela 3 - Tabela resumo – Incoterm CIP/CIF/EXW

SIGLA	MODAL	EMBAL. ORIGEM	TRASP. INTERNO ORIGEM	DOCUM. ORIGEM	TAXAS / DESP. ORIGEM	LIB. ADUAN. ORIGEM	FRETE INTERN.	SEGURO INTERN.	LIBER. ADUAN. DESTINO	IMPOSTO TAXAS DESTINO	DOCUM. DESTINO	TRASP. INTERNO DESTINO
EXW	M/A/T	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP	IMP
CIF	M	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP
CIP	M/A/T	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	EXP	IMP	IMP	IMP	IMP

IMP	IMPORTAÇÃO
EXP	EXPORTAÇÃO
T	TERRESTRE
A	AÉREO
M	MARÍTIMO

Assim sendo, para exemplificar de maneira mais clara a diferenciação entre os dois regimes de importação quanto aos aspectos financeiros, é importante realizar de forma comparativa a demonstração de despesas para ambos os regimes. Abaixo há a demonstração de uma importação em entreposto aduaneiro, aplicando-se o incoterm CIF, e paralelamente, uma simulação de importação direta sob o incoterm EXW.



Quadro 3 - Análise Financeira Comparativa

	<b>ENTREPOSTO ADUANEIRO</b>	<b>DIRETA</b>
Incoterm	CIP	EXW
Valor da Mercadoria	46.000,00	46.000,00
Frete Internacional	-	3.000,00
Seguro	-	200,00
DTA	256,23	256,23
Capatazia	108,70	108,70
Despachante Aduaneiro	1.086,96	1.086,96
Despesas Administrativas	97,83	97,83
Armazenagem	2.554,35	1.195,65
<b>TOTAL</b>	<b>50.104,05</b>	<b>51.945,36</b>

Antes da análise, é importante salientar que todos os valores expostos estão convertidos em dólar dos Estados Unidos (USD). Vamos à análise.

A de salientar que quanto à mercadoria propriamente dita não há diferenciação de valor, seja para entreposto aduaneiro ou importação direta. Contudo, conforme já citado, ao realizar a importação em entreposto aduaneiro, a mercadoria tem todas as despesas desde a saída da fábrica até a chegada no Brasil pagas pelo fornecedor, aplicando-se assim o incoterm CIP. Pode-se notar diante do exposto, que se caso a importação ocorresse de forma direta, e conseqüentemente com incoterm EXW, há um incremento bastante significativo com despesa de frete internacional e seguro para o custo total da importação.

Quanto às outras despesas, como DTA, Capatazia, Comissão ao Despachante Aduaneiro e Despesas Administrativas, são comumente aplicadas e de responsabilidade do importador independente se o incoterm é CIP ou EXW, ou ainda melhor dizendo, para entreposto aduaneiro ou importação direta.

É importante abrir uns parênteses quanto ao valor das despesas expostas. Está sendo agregado a estas todo o conjunto de despesas congêneres. Explicando melhor. O DTA, o qual se refere ao trânsito da mercadoria da zona primária à zona secundária (aeroporto X EADI), contém várias “sub-despesas” que a compõe, tais como: armazenagem INFRAERO, pesagem, pedágio ou o próprio transporte entre recintos alfandegados. Assim sendo, a exposição das despesas acima estão condensadas de modo a facilitar o entendimento.

Dado continuidade a análise, além das despesas invariáveis ao regime de importação, há um dos aspectos mais importantes financeiramente, a armazenagem. Esta despesa é cobrada pela administração do recinto alfandegado, neste caso a EADI Multilog, pelo tempo em que a mercadoria ficou armazenada. Para este caso em entreposto aduaneiro a mercadoria permaneceu entrepostada por mais de 230 dias, tendo a empresa o encargo de aproximadamente USD 2.500,00. Tendo como comparação a importação EXW, de forma direta, há o encargo de USD 1.200,00. Foi considerado, para simulação de cálculo para a armazenagem em importação direta, o horizonte de tempo de 120 dias, ou seja, o tempo máximo que tem importador para manter a mercadoria em zona secundária (EADI) sem iniciar o despacho aduaneiro.

Desta forma, atenua-se a importância do subsídio ao pagamento do frete internacional e seguro pelo exportador, tal fato, permite a manutenção da mercadoria em entreposto aduaneiro por um período bastante extenso. Tal fato permite que a empresa retire as mercadorias do entreposto aduaneiro apenas quando realmente estiverem vendidas. Já para a importação direta, caso haja a importação de equipamentos, os quais não estejam vendidos, é obrigatória a nacionalização dentro do prazo de 120 dias. E conseqüentemente, há a geração de outro fator, talvez o mais importante, o dispêndio obrigatório para o recolhimento dos impostos (II, IPI, PIS e COFINS). Para entreposto aduaneiro, o importador não tem a exigibilidade da nacionalização em prazo determinado, não tendo a obrigação de possuir o valor monetário referente aos impostos referenciados. Isso porque o importador pode, desde que solicitado as devidas prorrogações, manter a mercadoria em entreposto por até cinco anos.

Observando-se as variáveis operacionais e financeiras acerca dos dois regimes de importação, podemos analisar a viabilidade do regime de entreposto aduaneiro, assim como suas vantagens e desvantagens comparativas.

## **5.6 Viabilidade do Regime de Entreposto Aduaneiro**

Face os aspectos supracitados, pode-se afirmar que o regime de entreposto aduaneiro é viável operacionalmente e financeiramente. Além de possuir viabilidade, a importação em entreposto aduaneiro, possui maior eficácia operacional e financeira diante do regime de importação direta.

Tal afirmativa é balizada nos seguintes pontos.

O primeiro relaciona-se com o menor *transit time* da mercadoria, ou melhor, tempo médio para disponibilização da mercadoria ao Departamento Comercial da empresa, e conseqüentemente ao cliente final. A explicação é simples. Tendo-se a mercadoria importada próxima de si, em entreposto, não é necessário realizar todo o trânsito da mercadoria, da fábrica do exportador até o recinto alfandegado, como ocorre na importação direta. O tempo médio despendido para retirada da mercadoria em entreposto aduaneiro, a partir do momento da solicitação de nacionalização pelo Departamento Comercial, é de aproximadamente treze dias. Já para a importação direta, caso o modal seja aéreo, o tempo médio é de trinta dias. Há ainda de se comentar uma variável negativa à importação direta, a qual pode aumentar o *transit time*. Após o fechamento da compra, tem-se a possibilidade da fábrica do exportador não ter a disponibilidade imediata do modelo de equipamento solicitado. Desta forma, pode ser necessário esperar a fabricação do equipamento, ou o término da fabricação. Notoriamente e por motivos claros tal fato não ocorre para entreposto aduaneiro, pois, os pedidos são feitos de forma antecipada, e a partir do momento em que é solicitado a nacionalização da mercadoria (retirada do entreposto), os equipamentos já se encontram disponibilizados no Brasil.

Seqüencialmente podemos destacar outra vantagem comparativa do entreposto à importação direta. Ocorrendo a compra de um maior número de equipamentos, e assim maior valor monetário, o poder de barganha da empresa aumenta diante do exportador. Desta forma, a empresa compradora obtém vantagens financeiras. A primeira relaciona-se com o prazo de pagamento. Para a importação em entreposto aduaneiro o prazo de pagamento chega a ser de 360 dias contados da data do fechamento do pedido, enquanto para a importação direta o prazo chega a ser de no máximo 120 dias. Além do maior prazo para pagamento, a empresa, observando o histórico de importações em entreposto aduaneiro, comumente transfere ao exportador a responsabilidade pelo pagamento de despesas, no que tange principalmente a frete internacional e seguro (no trânsito entre a fábrica até a chegada no Brasil). O pagamento destas despesas, as quais possuem alto valor agregado, possibilitam a redução do custo para a importação em entreposto aduaneiro.

A redução de custo, no que tange ao pagamento de despesas, subsidia o ônus do pagamento da armazenagem no entreposto aduaneiro. A explicação é simples. Dado o objetivo do regime em entrepostagem, a mercadoria ficará um maior tempo na EADI, acarretando um valor maior de armazenagem. Desta forma, os valores não despendidos para pagamento de frete internacional e seguro, ou ainda outras despesas subsidiadas pelo exportador, são “transferidos” para o pagamento de armazenagem. Naturalmente a compensação não é diretamente proporcional, ou seja, não haverá exatamente o mesmo dispêndio para pagamento de armazenagem com relação às outras despesas subsidiadas. De grosso modo, a empresa pode manter a mercadoria em entreposto aduaneiro, realizando o pagamento de armazenagem, e não terá o custo da mercadoria majorado em comparação à importação no regime comum. Naturalmente, caso a mercadoria fique por grandes períodos em entreposto, como por exemplo, dois ou três anos, o custo da armazenagem tende a ficar oneroso impactando no custo da mercadoria. Entretanto, percebe-se que tal fato não ocorre no ambiente estudado. As mercadorias permanecem no máximo um ano em entreposto aduaneiro, não havendo majoração do custo do produto em comparação ao que seria importado em regime comum.

Outro ponto a ser destacado é o prazo para nacionalização e recolhimento dos impostos incidentes na importação. Ao realizar uma importação direta, em regra, a empresa possui 120 dias para iniciar o processo de despacho da mercadoria (nacionalização), ou seja, registrar a declaração de importação. A contagem inicia-se a partir da data de chegada em zona secundária (na EADI Multilog, por exemplo), caso a empresa opte pela nacionalização em zona primária (porto ou aeroporto) o prazo é de 90 dias contados da data de chegada. Enfim, o importante a se destacar é que para a importação direta, a empresa possui um prazo pré-estabelecido para obrigatoriamente nacionalizar a mercadoria, e conseqüentemente recolher os impostos incidentes na importação. Tal fato não ocorre para mercadoria importada em entreposto aduaneiro. A empresa pode permanecer com a mercadoria entrepostada por um ano, prorrogáveis por mais quatro anos. Assim, a empresa possui uma margem segura de tempo para planejar-se financeiramente no que se refere ao pagamento dos impostos.

Conforme já exposto, há viabilidade operacional e financeira para a importação em entreposto aduaneiro. É possível ratificar esta afirmação dado os aspectos destacados, como: tempo menor para disponibilização da mercadoria ao cliente final, prazo de pagamento, há de modo geral uma equivalência de custo para com a importação direta (diante da compensação,

entre a transferência da responsabilidade para com o pagamento de despesas, como frete internacional e seguro, e em contrapartida o pagamento de armazenagem por um prazo maior), e prazo estendido para nacionalização da mercadoria, e conseqüentemente recolhimento dos impostos incidentes na importação.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

À luz da teoria exposta e do estudo de caso apresentado, pode-se notar claramente o inter-relacionamento existente entre os fundamentos teóricos e o ambiente organizacional abordado.

O processo de globalização, e conseqüentemente o aumento das trocas comerciais entre os países, mudam a conjuntura econômica mundial. Faz-se menção a citação de Labatut (1994), o qual diz que o comércio internacional, é em teoria, motivado pelo efeito-produção. Segundo o autor, as nações motivadas sob o interesse das trocas, aumentam a produção dos bens os quais possuem vantagens comparativas, e diminuem a produção dos bens que possuem desvantagem comparativa. Desta forma, os países optariam em produzir o que mais lhe convém financeiramente. Entretanto o cenário não é tão simples.

As nações, dado o cenário altamente competitivo, buscam a proteção ao seu mercado nacional. Os governos buscam, através de medidas protecionistas, proteger segmentos de mercados incipientes, os quais não sobreviveriam a livre concorrência. Não se está utilizando este termo de forma pejorativa. Compreende-se a instituição de restrições às importações de produtos que possam ameaçar ao empresariado brasileiro. Resumidamente, estas medidas traduzem-se com a aplicação de barreiras tarifárias, através de impostos, e restrições administrativas e burocráticas, com a imposição de licenças de importação, certificados de origem e cumprimento de demasiadas exigências técnicas e sanitárias.

Dado o ambiente de grande competitividade e a imposição de barreiras contra determinados produtos importados, resta às empresas tentar “driblar” as exigências e barreiras impostas, com o intuito de viabilizar seus empreendimentos. Este trabalho trata justamente deste ponto. A empresa Sul Imagem Produtos Para Diagnósticos Ltda., tem como negócio a comercialização de equipamentos e suprimentos médicos. Todos os seus equipamentos são importados da empresa General Eletric Healthcare (GE). O mercado brasileiro possui poucas indústrias, ou talvez nenhuma que possua qualidade e tecnologia agregada a seu produto como possui a GE, ou ainda outros fornecedores de igual qualidade e renome, como a Philips, Siemens ou Toshiba.

Desta forma, o presente trabalho expõe em uma primeira instância aspectos teóricos acerca do comércio internacional, permitindo ao leitor a visualização do ambiente global o qual está inserido à organização. Quanto a este ponto ressalta-se à alta competitividade e a imposição de restrições ao livre comércio. Dado o ambiente macro, seqüencialmente é apresentado todas as condicionantes necessárias a serem cumpridas para a empresa brasileira realizar uma importação, contextualizando-se assim, o ambiente vivenciado pela organização.

Diante dos conceitos expostos é possível analisar o objetivo geral – a viabilidade operacional e financeira das importações realizadas sob o regime de entreposto aduaneiro. O entreposto aduaneiro é um regime especial de importação, o qual apresenta peculiaridades e características que o diferenciam do regime comum de importação (importação direta). Estes aspectos permitem a empresa adquirir vantagens competitivas.

Todavia, para haver com continuidade e eficiência a prática da importação, é necessário amplo conhecimento das teorias do comércio internacional, e mais incisivamente na legislação aduaneira.

O conhecimento acerca da legislação que rege as relações do comércio exterior brasileiro permite às empresas a utilização, de, por exemplo, regimes especiais para a importação. Estes regimes, tal como visualizamos para o entreposto aduaneiro, permitem às empresas a aquisição de vantagens competitivas, ou ao menos, a manutenção de sua posição no mercado. Tendo em contrapartida, altas barreiras fiscais e administrativas – alta tributação na importação e exigência de procedimentos burocráticos demasiadamente morosos – claramente objetivando a proteção do mercado nacional, é necessário que as empresas importadoras, a fim de diluir tais aspectos, utilizarem-se das brechas e incentivos concedidos pela legislação aduaneira.

O estudo de caso traduz-se fielmente o exposto. A empresa em um primeiro momento visualizou a importação das mercadorias como forma para redução de custos. Houve o entendimento, através de uma visão simples, de que ao comprar diretamente a mercadoria do exportador, reduzem-se intermediários, e conseqüentemente o custo. Este cenário ocorreu de fato, entretanto, a operacionalização da importação (em regime comum), não era de total contento, dado a delonga para a disponibilização dos equipamentos a seus clientes. Assim

sendo, a empresa buscou na legislação aduaneira a possibilidade de realizar a importação sob entreposto aduaneiro.

A aplicação do entreposto aduaneiro no ambiente da empresa estudada acarretou, conforme era o objetivo, a aquisição de vantagens diante do regime comum de importação (importação direta). O entreposto aduaneiro reduziu o *transit time* – tempo de trânsito incorrido para a concretização da importação até a disponibilização da mercadoria – permitindo a empresa dispor de um “estoque” de mercadorias importadas a pronta entrega. Além deste fator, a empresa consegue, dado o maior volume de mercadorias compradas, um maior prazo de pagamento.

A implantação do regime de entreposto aduaneiro permitiu que a empresa obtivesse eficácia e consolidação da marca como distribuidor de equipamentos e suprimentos na área médica e hospitalar. Ressalta-se ainda a extensão desta pesquisa, a qual, além do cumprimento dos objetivos explicitados, expõe a implantação de um modelo de negócio que pode ser aplicável a um extenso número de empresas e setores da economia.



## 7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADUANEIRAS. Tecwin WEB. Disponível em: <http://tecwinweb.aduaneiras.com.br>.

ANTUNES, Ronnye Bahia. **A Competitividade Globalizada**. In: Agora, o mercado é o mundo. Série Pensamentos Liberais, vol. 12. Porto Alegre: IEE, 2008.

ATLANTA Assessoria Aduaneira [on line]. Disponível em: <http://www.atlantaaduaneira.com.br>

BACEN – Banco Central do Brasil. **RMCCI – Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/rex/rmcci/port/rmcci.asp>

BAKAI, Gustavo; BUENO, Luciano O.; ESCORSIN, Sérgio, LAIDANE, Ady; TECHY, Guilherme. **Incoterms: formas de regramento do comércio internacional; qual a melhor opção a ser adotada?** Disponível em: <http://www.admpg.com.br/2008>

BANCO DO BRASIL. **Treinamento em Negócios Internacionais**. Apostila de Curso de Capacitação, 2005.

BAPTISTA, Juliana Meintanis. **Gerenciamento da logística de exportação como vantagem competitiva: um estudo de caso na empresa Macedo, Koerich S.A.** Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração). Curso de Ciências da Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; GONÇALVES, Reinaldo; PRADO, Luiz Carlos D. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

BRASIL, Decreto nº 4.543/02, de 26 de dezembro de 2002. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. Brasília/DF. **Diário Oficial da União**, 27 de dezembro de 2002 [on line]. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/2002/](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/)

\_\_\_\_\_. Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Exterior. **Estatísticas de Comércio Exterior**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br>. Acesso em 28 ago. 2002.

\_\_\_\_\_. Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Exterior. **Portaria nº 36, de 22 de novembro de 2007.** Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivo/secex/conporexportacao/consolidacao>.

\_\_\_\_\_. Ministério do Desenvolvimento Industrial e Comércio Exterior. **Sistema Harmonizado.** Disponível em: <http://www.mdic.gov.br>.

\_\_\_\_\_. Secretaria da Receita Federal do Brasil. **Imposto de Importação.** Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Alíquotas/TabTarfExt.htm>

\_\_\_\_\_. Secretaria Receita Federal do Brasil. **Imposto sobre Produtos Industrializados.** Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Alíquotas/ImpSobProdIndustr.htm>

\_\_\_\_\_. Secretaria Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal nº 241, de 06 de novembro de 2002.** Dispõe sobre o regime de entreposto aduaneiro na importação e exportação. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2002/in2412002.htm>

\_\_\_\_\_. Secretaria Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal nº 572, de 2005.** Dispõe sobre a Contribuição para o PIS/PASEP e COFINS. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/PisPasepCofins>.

\_\_\_\_\_. Secretaria Receita Federal do Brasil. **Lei nº 10.206, de 23 de Março de 2001.** Dispõe e altera legislação referente ao Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante – AFRMM e ao Fundo da Marinha Mercante – FMM. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Leis/2001/lei10206.htm>

\_\_\_\_\_. Secretaria Receita Federal do Brasil. **Procedimentos Aduaneiros de Importação.** Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Aduana>

CAVES, Richard E.; FRANKEL, Jeffrey A; JONES, Ronald Winthrop. **Economia internacional: comércio e transações globais.** São Paulo: Saraiva, 2001.

DEL CARPIO, Rômulo Francisco Marcelino Vera. **Gestão de Operações de Exportação e Importação.** Apostila de Curso de Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais. Fundação Getúlio Vargas, 2008.

DIAS, Dulce Mara Nunhez. UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. **Informações aduaneiras para**

**empresas importadoras de insumos** : um contribuição para o caso de tubos e conexões em PVC. Florianópolis, 2003. 157f. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção.

GEREFFI, Gary. **Promessas e desafios para o desenvolvimento**. Tempo Social. vol. 19, nº 1. São Paulo, 2007. Disponível em: [http:// www.scielo.br](http://www.scielo.br)

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HEITICH, Débora Valladares. **Competitividade entre as nações: estudo sobre a exportação de produtos catarinenses para o mercado da Costa Rica**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração). Curso de Ciências da Administração. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

LABATUT, Enio Neves. **Política de comercio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1994.

LEITE, Antônio Dias. **A Economia Brasileira: De onde viemos e onde estamos**. Revista de Economia Política, vol. 25, nº 4 (100), pp. 476-479 outubro-dezembro/2005. Rio de Janeiro: Editora Campus/ Elsevier, 2004. Disponível em: <http://www.rep.org.br/resenhas/resenhas>.

LENHART, Wagner. **Notas sobre um mundo globalizado**. In: Agora, o mercado é o mundo. Série Pensamentos Liberais, vol. 12. Porto Alegre: IEE, 2008.

LOPES VAZQUEZ, Jose. **Comercio exterior brasileiro**. 3. ed São Paulo: Atlas, 1998.

LOPES, Marcos Klee. **Blocos Econômicos**. In: Agora, o mercado é o mundo. Série Pensamentos Liberais, vol. 12. Porto Alegre: IEE, 2008.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Soberania, OMC e Mercosul**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comercio exterior**. 7. ed São Paulo: Atlas, 2001.

METZGER, Rafael; KISTENMACHER, G. M. P. **Viabilidade de importação: levantamento dos principais conceitos pertinentes à importação**. Revista Interdisciplinar Científica Aplicada, Blumenau, v.1, n.2, p.01-17, Sem I. 2007 Edição Temática TCC's - I

PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. **Estratégia nacional e desenvolvimento**. Revista Economia Política vol.26, nº 2. São Paulo, 2006. Disponível em: [http:// www.scielo.br](http://www.scielo.br)

PEREIRA, Paulo Antônio Pinto. **China e Índia – emergência e impacto cultural**. Revista brasileira de política internacional. vol. 50, nº 1. Brasília, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br>

RATTI, Bruno. **Comercio internacional e cambio**. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

REGULAMENTO Aduaneiro. 42ª edição. São Paulo: Aduaneiras, 2008

SPÍNOLA, Noêmio D. . **Como exportar e dialogar melhor com o sistema financeiro na alvorada do E-Trade**. São Paulo: Futura, 1998.

SANTA CATARINA, Secretaria da Fazenda. **Lei nº 10.297**. Dispõe sobre o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Disponível em: [http://200.19.215.13/legtrib\\_internet](http://200.19.215.13/legtrib_internet)

SANVICENTE, Marcelo. **Barreiras alfandegárias**. In: Agora, o mercado é o mundo. Série Pensamentos Liberais, vol. 12. Porto Alegre: IEE, 2008.

TRINDADE, Vasco. **Quem se beneficia com a globalização?** In: Agora, o mercado é o mundo. Série Pensamentos Liberais, vol. 12. Porto Alegre: IEE, 2008.

UNESP, Universidade Estadual Paulista. **Manual de Importação da Unesp**. Disponível em: [http:// www.unesp.br/prad/importacao/manual-importacao](http://www.unesp.br/prad/importacao/manual-importacao).

