

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO ESTRATÉGICA

**OS CUSTOS OCULTOS DA IMPORTAÇÃO: UMA ANÁLISE
MULTICASOS**

POLIANA FIGUEIREDO COSTA

Belo Horizonte
2015

POLIANA FIGUEIREDO COSTA

**OS CUSTOS OCULTOS DA IMPORTAÇÃO: UMA ANÁLISE
MULTICASOS**

Trabalho Final de Curso apresentado ao Curso de Especialização em Gestão Estratégica (Pós-Graduação Lato Sensu) do CEPEAD/CAD/FACE da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do Certificado de Especialista em Gestão Estratégica.

Orientador: Antônio Artur de Souza

Belo Horizonte
2015

Ficha catalográfica

C837c Costa, Poliana Figueiredo.
2015 Os custos ocultos da importação [manuscrito] : uma análise multicaseos / Poliana Figueiredo Costa. – 2015.
1 v.

Orientador: Antônio Artur de Souza.

Monografia (especialização) – Universidade Federal de Minas Gerais, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração.
Inclui bibliografia.

1. Administração. 2. Gestão estratégica. I. Souza, Antônio Artur de. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. III. Título.

CDD: 658

Elaborado por Adriana Kelly Rodrigues - CRB-6/2572 Biblioteca da FACE/UFMG. – AKR/72/2024



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Departamento de Ciências Administrativas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração
Curso de Especialização em Gestão Estratégica

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO da Senhora **POLIANA FIGUEIREDO COSTA**, REGISTRO Nº **2014677284**. No dia 22/12/2015 às 14:00 horas, reuniu-se na Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, a Comissão Examinadora de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, indicada pela Coordenação do Curso de Especialização em Gestão Estratégica - CEGE, para julgar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado "**CUSTOS OCULTOS DA IMPORTAÇÃO: QUAIS SÃO E DE QUE FORMA OS MESMOS IMPACTAM AS ORGANIZAÇÕES**", requisito para a obtenção do **Título de Especialista**. Abrindo a sessão, o orientador e Presidente da Comissão, Professor Antônio Artur de Souza., após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares de apresentação do TCC, passou a palavra à aluna para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores, seguido das respostas da aluna. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença da aluna e do público, para avaliação do TCC, que foi considerado:

APROVADO

APROVAÇÃO CONDICIONADA A SATISFAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS CONSTANTES NO VERSO DESTA FOLHA, NO PRAZO FIXADO PELA BANCA EXAMINADORA - PRAZO MÁXIMO DE 60 (SESSENTA) DIAS

NÃO APROVADO

O resultado final foi comunicado publicamente à aluna pelo orientador e Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 22/12/2015.

Prof. Antônio Artur de Souza
(Orientador)

Profa. Daniele Oliveira Xavier



Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Departamento de Ciências Administrativas
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração
Curso de Especialização em Gestão Estratégica


MODIFICAÇÃO EM TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO


Modificações exigidas no TCC da aluna **POLIANA FIGUEIREDO COSTA**, número de matrícula **2014677284**.

Modificações solicitadas:

- Adequação ortográfica e às normas ABNT
- Complementação na Revisão da literatura
- Reelaboração da metodologia
- Complementação na Análise de Resultados e conclusões

O prazo para entrega do TCC contemplando as alterações determinadas pela comissão é de no máximo 60 dias, sendo o orientador responsável pela correção final.


Prof. Antônio Artur de Souza
(Orientador)


Assinatura da aluna: **POLIANA FIGUEIREDO COSTA**

Atesto que as alterações exigidas Foram Cumpridas
 Não foram cumpridas

Belo Horizonte, 11 de Julho de 2016

Professor Orientador


Assinatura

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço a Deus, pelo amor incondicional, por me amparar durante todas as minhas caminhadas e por me proporcionar a oportunidade de viver mais esse momento.

Ao meu orientador, professor Antônio Artur de Souza, pelo auxílio na realização desse trabalho e pela condução dos pontos principais a serem trilhados para a concretização do mesmo.

Aos demais professores do curso, pelo carinho e por me proporcionarem a oportunidade de novos aprendizados que levarei para toda a vida.

À minha mãe, pelo carinho, dedicação e por estar presente em todos os momentos da minha vida. É graças a você que estou realizando mais esse sonho.

Ao meu querido papai e à minha querida vovó por todo o amor, carinho e amizade e por me ensinarem que os sentimentos verdadeiros duram para sempre. Aos meus irmãos, pelo incentivo de toda uma vida.

Aos meus amigos pela torcida, por se fazerem presentes nos momentos mais difíceis e por se alegrarem com cada nova conquista alcançada por mim.

RESUMO

Em um cenário econômico de crise, com a retomada da inflação em ritmo acelerado e reajuste de preços em setores considerados estratégicos para as empresas; como por exemplo, os setores energéticos e de combustíveis, reduzir custos se torna estratégia vital para que as empresas mantenham suas atividades em funcionamento e evitem cortes de pessoal. Baseado nesse conceito, durante o desenvolvimento desse trabalho, serão apresentados quais são os principais problemas enfrentados pelas empresas e as possíveis soluções para que as mesmas evitem os custos ocultos ou não programados nas operações de comércio exterior. Foi definido que esses problemas serão descritos através de três visões pré-definidas: a do fornecedor, a do despachante aduaneiro e a do cliente. Compreender a legislação brasileira e desenvolver produtos de qualidade que atendam aos requisitos internacionais não é tarefa simples a ser realizada pelos fornecedores, dessa forma, o estabelecimento de diretrizes pelos demais envolvidos no processo de importação os auxiliem no alcance de resultados satisfatórios. Essa situação demonstra quão importante é a contratação de empresas especializadas em serviços de comércio exterior, que detém o conhecimento sobre as melhores práticas e sobre o exigido pela legislação brasileira, pautado no Regulamento Aduaneiro. Por fim, vale ressaltar o envolvimento do cliente durante todo o processo, desde a determinação dos fornecedores que melhor atendam suas expectativas até a contratação de profissionais especializados e o envolvimento de toda a sua equipe: planejamento, compras, logística, no intuito de realizar a entrega da mercadoria dentro do prazo pré-estabelecido e nas condições desejadas.

Palavras-chave: Crise. Reduzir Custos. Custos ocultos ou não programados.

ABSTRACT

In an economic scenario of crisis, with the resumption of inflation at an accelerated pace and price adjustments in sectors considered strategic for companies; as for example, the energy and fuel sectors, reducing costs becomes vital strategy for companies to maintain their activities in operations and avoid staff cuts. Based on this concept, during the development of this work, the main problems faced by companies and possible solutions so that them to avoid hidden or unscheduled costs in trade operations exterior. It was defined that these problems will be described through three views pre-defined: that of the supplier, that of the customs broker and that of the customer. Understand Brazilian legislation and develop quality products that meet international requirements is nota simple task to be carried out by suppliers, thus, the establishment of guidelines by others involved in the import process help them achieve satisfactory results. This situation demonstrates how important it is to hire specialized companies in foreign trade services, which has knowledge of the best practices and what is required by Brazilian legislation, based on the Regulation Customs. Finally, it is worth highlighting customer involvement throughout the process, from determining the suppliers that best meet your expectations to the hiring of specialized professionals and the involvement of its entire team: planning, purchasing, logistics, in order to deliver the merchandise within the pre-established deadline and under the desired conditions.

Keywords: Crisis. Reduce costs. Hidden or unscheduled costs.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Classificação para enquadramento de NCM	22
Figura 2 - Tela da Tecwin Web	25
Figura 3 - Cotação de frete internacional	27
Figura 4 - Dimensões e Capacidades dos Containers	29
Figura 5 - Dimensões e Capacidades: container Dry Cargo (1)	30
Figura 6 - Dimensões e capacidades: High Cube container	30
Figura 7 - Dimensões e Capacidades: container Dry Cargo (2)	31
Figura 8 - Dimensões e Capacidades: Open TOP	32
Figura 9 - Fluxograma de uma empresa representante do fornecedor	38

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Resumo dos incoterms	19
Quadro 2 - Detalhamento da NCM de um Acelerador Linear	23
Quadro 3 - Principais custos da importação	36
Quadro 4 - Etapas para a seleção de fornecedores	39
Quadro 5 -Taxas cobradas no pagamento de demurrage	42
Quadro 6 - Encargos para as importações na via aérea e marítima	47
Quadro 7 - Caracterização das empresas	48
Quadro 8 -Taxas incidentes para objetos de porcelana oriundos da China	54

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	Tema e problema	11
1.2	Objetivos	13
1.2.1	Objetivo geral	13
1.2.2	Objetivos específicos	13
1.3	Justificativa	13
1.4	Estrutura da Monografia	15
2	REVISÃO DA LITERATURA	16
2.1	Processo de Importação	16
2.1.1	Definição de termos comerciais e formas de pagamento	16
2.1.2	Classificação fiscal das mercadorias	22
2.1.3	Determinação de modal, cotação e fechamento de transporte internacional	26
2.1.4	Transporte de mercadorias	28
2.1.5	Acompanhamento do embarque da mercadoria	32
2.2	Custos da Importação	35
2.3	Procedimentos adotados na importação: atuação dos fornecedores	37
2.3.1	Embarque da mercadoria e prestação de serviços do despachante aduaneiro	39
2.4	Envio de instrução de despacho e solicitação de numerário	43
2.5	Chegada da carga, registro da DI ou DTA e acompanhamento do canal de parametrização	44
3	METODOLOGIA	47
4	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS	49
4.1	Atuação dos fornecedores e os custos ocultos gerados por suas ações e ou falta delas	49
4.1.1	Atuação da Receita Federal e intervenção dos órgãos governamentais na geração de custos ocultos da importação	52
4.1.2	Entrega da mercadoria ao cliente	54
4.1.2.1	Custos ocultos da importação e os impactos sofridos pelo cliente	55
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
	APÊNDICE A - REGULAMENTO ADUANEIRO	67

1. INTRODUÇÃO

1.1 Tema e problema

A promoção do desenvolvimento econômico brasileiro tem impulsionado as atividades de comércio e a necessidade das empresas se expandirem através da realização de negócios com outros países. Diante desse fator, muitas empresas tomam a decisão de iniciar as atividades no comércio internacional, atuando por exemplo, nas operações de importação. De acordo com Parácomex (2013), a importação possibilita a uma empresa ou a um governo uma maior possibilidade de opções de escolha, o que influi na qualidade de vida para a sociedade e a oferta de preços mais competitivos na economia.

Apesar de todos os benefícios citados, a importação pode ser considerada uma atividade de risco, uma vez que envolve custos elevados e qualquer erro na operação impacta financeiramente o importador. Para Gimenez (2010), a eficácia de qualquer administração passa obrigatoriamente pela compreensão e gestão dos custos, porém os custos e despesas ocultas não são apurados pela técnica contábil, não são facilmente identificáveis, mas afetam o desempenho, a lucratividade e o fluxo de caixa das empresas.

De acordo com Oliveira et al. (2004), os custos da importação podem ser entendidos como todos os custos envolvidos no processo de importação, que ocorrem desde o momento da identificação da necessidade do produto pelo importador até a utilização do mesmo pela empresa. Já os custos ocultos são definidos por Savall e Zardet (1991), como sendo o resultado de uma interação permanente e complexa entre as estruturas da empresa e os comportamentos humanos, criados a partir do ortofuncionamento e dos disfuncionamentos da organização.

Durante a trajetória acadêmica e profissional, muitos custos ocultos da importação foram identificados pela autora e alguns serão apresentados no decorrer desse trabalho. Um desses custos ocultos relaciona-se por exemplo, ao fato de que algumas empresas se aventuram no comércio internacional, pois iniciam a realização de suas importações sem conhecimento suficiente e sem assessoria de empresas especializada. As operações de importação devem ser regidas pelo Regulamento Aduaneiro e a falta de determinadas informações e ou as declarações inexatas geram multas aos importadores brasileiros - Quadro

resumo de multas na importação (BRASIL, 2014b). Além disso, tais fatores podem gerar consequências mais graves aos importadores, como a perda de credibilidade junto aos órgãos federais.

Para que uma importação seja bem sucedida é importante que haja um aproveitamento adequado dos meios de transportes disponíveis, o conhecimento da legislação e da documentação que se fizer necessária, bem como a realização de contratação de frete e seguro internacional, por isso a necessidade de se contratar uma empresa especializada nas operações de comércio internacional. Para uma melhor compreensão de quais são as etapas a serem seguidas por uma empresa na realização de uma importação, durante a realização desse trabalho as etapas serão descritas de forma detalhada, etapas essas que vão desde o contato com o fornecedor/ exportador até a entrega da mercadoria ao cliente.

Segundo Souza (2007), a importação possui duas faces. A primeira relaciona-se com uma corrente de autores que acredita que o crescimento das importações a um ritmo superior ao das exportações, estaria retirando parte expressiva do impulso expansivo, proveniente da absorção doméstica de bens e serviços. Já a segunda face relaciona-se com a linha de autores que visualizam o aumento das importações como fator de expansão, uma vez que mantém os preços baixos e viabiliza a redução de juros.

Calmanovici (2011), defende que a capacidade de inovar é determinante para a competitividade das empresas e das nações e que dessa forma, é importante discutir com todos os setores da sociedade, o papel da inovação no desenvolvimento social e econômico do país. Essa definição de Eduardo enfatiza a importância de se importar e o impacto promovido pela sua realização no crescimento do país. A importação é uma atividade complexa, que exige além dos conhecimentos específicos, uma constante atualização dos profissionais em relação às novas políticas adotadas pelos governos, sejam elas nacionais e ou internacionais.

Silva (2011) menciona alguns fatores que impactam as importações, com destaque para a variação cambial, a influência governamental e a situação econômica brasileira. No que se refere à variação cambial, a oscilação da moeda pode tanto favorecer a importação (a medida que a moeda americana apresenta desvalorização em relação ao real) e ou prejudicar (quando da valorização do dólar em relação ao real). Já a influência do governo através da intervenção

na economia pode tornar o mercado brasileiro mais competitivo no mercado internacional. E por último, a situação interna do país gera impacto na importação pois ela é base de mensuração para análise de grau de investimento. Todos esses itens descritos elevam os custos das empresas e por isso, a identificação desses fatores podem minimizar os custos não-programados e auxiliar as empresas sobre qual o melhor caminho a ser adotado.

O presente trabalho buscará responder a seguinte questão de pesquisa: *Qual é o processo mais eficiente para a realização de uma importação?*

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo geral desse trabalho é descrever o funcionamento do processo de importação e avaliar sua eficiência, de forma a identificar e descrever as melhores práticas a serem adotadas pelas empresas; com a finalidade de reduzir os custos ocultos.

1.2.2 Objetivos específicos

- Descrever as etapas do processo de importação;
- Identificar os custos da importação, de forma a diferenciar dos custos ocultos;
- Identificar e descrever os processos em uso nas importações;
- Identificar e descrever os problemas e dificuldades enfrentadas pelas empresas; e
- Identificar e descrever os melhores procedimentos a serem adotados a fim de evitar os custos ocultos ou não programados.

1.3 Justificativa

Diante de cenários instáveis e em períodos de recessão econômica; como o que tem sido enfrentado pelo Brasil, reduzir custos têm se tornado fator vital para que as empresas se mantenham em funcionamento. Figueiredo (2016) afirma que com a busca das empresas por redução de custos e a exploração de mercados internacionais, tem havido uma valorização dos profissionais de comércio exterior.

Apesar dessas informações, de acordo com o Ministério Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC), em matéria publicada no Diário de Pernambuco (2015), as importações apresentaram uma queda de 32,7% de janeiro a setembro, em comparação com o ano de 2014. Essa queda é atribuída principalmente ao desaquecimento da economia e à alta do dólar que encarece a realização da importação. Esses dados demonstram as dificuldades enfrentadas pelas empresas desse setor e a importância de se realizar esse trabalho, uma vez que a análise dos métodos para a redução de custos é sempre o primeiro ponto de partida.

O encarecimento dos processos de importação ocorre muitas vezes pela falta de preparo dos profissionais envolvidos, que acabam onerando seus processos com a incidência de custos ocultos ou não programados. Por esse motivo, a realização desse trabalho pode orientar as empresas no que se refere aos possíveis caminhos a serem adotados pelas empresas e como as mesmas podem se tornar mais competitivas na realização de um processo de importação, ao alcançar a redução de custos.

Martins (2003) define custos como um gasto relativo à bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços. Essa definição entretanto, não inclui os custos ocultos pois estes não estão vinculados ao processo produtivo. Segundo Hansew e Mowen (2003), os custos ocultos estão todos relacionados com grupos de falhas externas e podem ser divididos em três categorias: (1) vendas perdidas, relacionadas ao desempenho; (2) insatisfação dos clientes; (3) perdas de participação no mercado.

A abordagem de alguns problemas vivenciados na vida profissional, diretamente relacionados às três categorias mencionadas acima, reforça a importância de se conhecer bem todo o processo de importação e a necessidade de se contratar uma equipe especializada, com o intuito de evitar ou diminuir os custos ocultos da importação. O relato desses problemas vivenciados por algumas empresas durante o decorrer desse trabalho poderá ser utilizado como referência para outras empresas, de forma a diminuir a incidência de erros e demonstrar quais os caminhos que possam levar à resultados mais eficazes. Esse ciclo virtuoso favorece o crescimento do país e nos torna mais capacitados para lidar com situações adversas.

Furedy (2005) define que "custo oculto é qualquer custo que não seja aparente na contabilidade padrão, ou, em termos gerenciais, que não esteja imediatamente aparente, mas que seja importante para o processo de produção". Diante dessas informações, percebe-se um

alto grau de dificuldade em mensurar estes custos, pois os mesmos não podem ser diretamente associados a um produto ou processo, ainda que se compreenda claramente a sua existência. Devido à importância atribuída aos custos ocultos, uma vez que os prejuízos relacionados aos mesmos são significativos, algumas empresas têm realizado a mensuração dos mesmos para utilizá-los como base direcionadora das ações gerenciais, para a tomada de decisões estratégicas, de forma a garantir a competitividade futura.

1.4 Estrutura da Monografia

Este trabalho se encontra estruturado em cinco capítulos, incluindo a introdução, em que são apresentados o tema e o problema de pesquisa, os objetivos gerais e específicos, a justificativa e a estrutura desta pesquisa.

O segundo capítulo, Revisão da Literatura, aborda os principais fundamentos teóricos para o entendimento da pesquisa realizada. Inicialmente descreve o funcionamento de um processo de importação e em seguida são apresentados os custos estimados para realização da mesma e quais são os procedimentos adotados pelas empresas no momento de realizar a importação, de acordo com a visão de cada parte atuante no processo: fornecedor, despachante aduaneiro e cliente importador. São apresentados os conceitos do modelo tradicional, que permitem identificar quais são os gargalos existentes e os procedimentos que podem ser utilizados pelos importadores com o intuito de se evitar os custos ocultos ou não programados.

O terceiro capítulo é composto pela metodologia de pesquisa utilizada nessa monografia. O quarto capítulo, Apresentação e Interpretação de Dados, descreve de forma detalhada os principais problemas enfrentados pelas empresas e quais são os custos ocultos ou não programados, identificados durante a prática de mercado. Esses custos são tratados pelas três principais vertentes do processo e nesse capítulo, também são apresentados as possíveis soluções para que as empresas realizem suas importações de forma mais planejada, alcançando êxito e reduzindo custos, que podem por sua vez provocar o fechamento de grande percentual das importadoras. Por fim, no quinto capítulo são apresentadas as considerações finais, incluindo resultados e limitações da pesquisa.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Processo de Importação

A importação pode ser descrita através de três vertentes: a visão do fornecedor, a visão do despachante aduaneiro e a do cliente (importador). Essas vertentes serão apresentadas durante o desenvolvimento desse trabalho, entretanto; primeiramente se faz necessário apresentar aos leitores uma visão geral sobre o que é o processo de importação. O conceito de importação pode ser descrito como:

o ingresso seguido de internalização de mercadoria estrangeira no território aduaneiro. Em termos legais, a mercadoria só é considerada importada após sua internalização no país, por meio da etapa de desembaraço aduaneiro e do recolhimento dos tributos exigidos em lei. (INVEST & EXPORT BRASIL, [20--]).

Após a identificação da necessidade de se realizar a importação de determinado produto, o importador (que iremos definir como sendo o cliente comprador), deve elaborar um planejamento estratégico e fazer a prospecção dos possíveis fornecedores, de forma a definir aquele que atenderá as suas demandas. Londero, Oliveira e Chaves (2003), determinam que o desenvolvimento de fornecedores se dá por atividades, tais como: avaliações iniciais de produtos, realimentação de informações para o fornecedor e suporte técnico a ações corretivas. Essas ações corretivas envolvem melhorias em produtos e processos do fornecedor e remete à gestão da qualidade.

Diante dessa definição e após selecionados os potenciais fornecedores, iniciam-se os processos de importação com a definição dos termos comerciais; termos esses que devem constar nos documentos a serem apresentados para a Receita Federal do Brasil (*comercial invoice, packing list, Bill of Lading (BL) e ou HAWB*) quando da chegada da carga.

2.1.1 Definição de termos comerciais e formas de pagamento

Os termos comerciais podem ser entendidos como sendo o acordo realizado entre o fornecedor (exportador) e o cliente (importador) durante a realização da compra de determinado produto. Um desses termos consiste na definição do Incoterm acordado. Segundo o MDIC [20--], "os Incoterms surgiram em 1936, quando a Câmara Internacional do Comércio, com sede em Paris, interpretou e consolidou as diversas formas contratuais que

vinham sendo utilizadas no comércio internacional". Os Incoterms servem para definir, dentro da estrutura de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e importador, estabelecendo um conjunto padrão de definições e determinando regras e práticas neutras, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro.

Os incoterms têm a função de delimitar fatores tais como: local de entrega da mercadoria, custos e riscos da operação internacional para o exportador e importador. A delimitação de custos indica o preço que o comprador deverá pagar ao vendedor e, por conseguinte, o que está contido neste preço; já o local de entrega indica o ponto de transferência de riscos por perdas e danos do vendedor para o comprador. Os custos citados envolvem algumas despesas tais como: pagamento ao despachante aduaneiro, pagamento de taxas portuárias/ aeroportuárias, fumigação, transporte interno (devolução de container, ovação, armazéns de terceiros).

Ainda segundo o MDIC [20--], os Incoterms passaram por diversas modificações ao longo dos anos, culminando em um novo conjunto de regras, que hoje é conhecido como Incoterms 2011. Os Incoterms são divididos em quatro (4) grupos: E, F, C e D. No grupo E existe somente o *EX Works*, que é um termo utilizado em qualquer modalidade de transporte. Esse incoterm representa obrigação mínima para o exportador (vendedor), uma vez que nesse termo a mercadoria deve ser colocada à disposição do importador (comprador) no armazém ou fábrica do importador, devendo o exportador apenas prepará-las e acondicioná-las da melhor forma possível para transporte. Além disso, deve-se ressaltar que nesse incoterm o importador arca com todos os custos e riscos envolvidos ao retirar a mercadoria do estabelecimento do exportador.

O grupo F pode ser dividido em três incoterms: *FCA*, *FAS* e *FOB*. Nesse grupo de incoterms a transferência dos riscos e as coberturas dos custos envolvidos acontecem no país do exportador, na entrega da mercadoria ao transportador. O frete internacional não é pago pelo vendedor. O *FCA*, o primeiro incoterm citado, pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte. As obrigações do vendedor consistem em entregar a mercadoria aos cuidados do transportador internacional indicado pelo importador no local determinado. A partir desse momento o importador se torna responsável por todas as perdas ou danos que a mercadoria possa vir a sofrer.

O incoterm *FAS* pode ser utilizado somente para transporte aquaviário (marítimo fluvial ou lacustre). O exportador finaliza suas obrigações quando a mercadoria é disponibilizada ao lado do navio transportador, no cais ou em embarcações utilizadas para carregamento no porto de embarque determinado. A partir desse momento, o importador assume todos os riscos e custos com carregamento, pagamento de frete, seguro e demais despesas. O *FOB* assim como *FAS* é exclusivamente aquaviário e a transferência de responsabilidades acontece quando a mercadoria transpõe a amurada do navio. A partir desse ponto, todas as despesas correm por conta do importador.

O grupo C tem como característica principal o pagamento do frete internacional, que é realizado pelo exportador antes da chegada da mercadoria ao destino final. Esse grupo engloba os seguintes incoterms: *CFR*, *CIF*, *CPT* e *CIP*. Os incoterms *CFR* e *CIF* são exclusivamente marítimos, já o *CPT* e o *CIP* são utilizados para todas as modalidades de transporte. No caso do *CFR*, além do pagamento do frete, o exportador é responsável pelo pagamento dos custos necessários para colocar a mercadoria a bordo do navio. A transferência de responsabilidade ocorre no momento em que a mercadoria cruza a amurada do navio.

No incoterm *CIF*, a transferência de responsabilidades ocorre no mesmo momento que no *CFR* e as despesas assumidas pelo exportador também são as mesmas, diferenciando-se apenas pelo fato de que no *CIF* o vendedor também deve assumir a contratação do seguro internacional (vale ressaltar que a cobertura é mínima e compete ao comprador avaliar se deseja contratar seguro complementar).

A contratação e o pagamento do frete até o local designado para a entrega das mercadorias é de responsabilidade do exportador e a partir desse instante todos os riscos por perdas e danos são de responsabilidade do importador, bem como os custos adicionais que possam incorrer. Essa é a definição do *CPT*, já no *CIP* as responsabilidades são as mesmas acrescidas da contratação e pagamento do seguro até o destino (como no *CIF*, a cobertura de seguro é mínima, devendo o importador avaliar a contratação de seguro complementar).

No grupo de incoterm D, pode se definir como característica principal o fato de que a transferência de responsabilidades ocorre fora do país do exportador. Nesse grupo, o vendedor assume a responsabilidade pela chegada da mercadoria no país de destino, além de ser

responsável por toda a questão logística. Os incoterms do grupo D inclusive, podem ser utilizados em qualquer modalidade de transporte. O *DDP* é o incoterm que estabelece o maior grau de compromisso para o vendedor, na medida em que o exportador assume todos os riscos e custos relativos ao transporte e entrega da mercadoria no local de destino designado, que é o momento em que ocorre a transferência de responsabilidade.

A transferência de responsabilidades no incoterm *DAT* ocorre no momento em que o exportador entrega a mercadoria ao importador em um terminal portuário ou em um galpão fora do porto de destino, já no *DAP* a transferência acontece no momento em que o exportador entrega a mercadoria no local de destino nomeado pelo importador no seu país de origem.

Através da escolha do Incoterm, ambas as partes: exportador/ importador têm suas obrigações definidas quanto ao transporte da mercadoria, o que facilita a responsabilização no caso de possíveis faltas e ou avarias. O Quadro 1 mostra o resumo dos Incoterms.

Quadro 1 - Resumo dos incoterms

	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DDP	DAP	DAT
SERVIÇOS	Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free Onboard Vessel	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight	Carriage Paid To	Carriage Insurance Paid To	Delivery Duty Paid	Delivered at Place	Delivered at Terminal
Embalagem	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Taxas de Embarques	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Frete Rodoviário	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador
Taxas Aeroportuárias	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Importador
Seguro	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Importador	Exportador	Exportador	Importador	Importador
Frete	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Exportador	Importador	Exportador
Taxas no Destino	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Exportador	Exportador	Importador	Importador
Impostos e Tributos	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Importador	Importador
Frete Rodoviário	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Importador	Exportador	Importador	Importador

Fonte: Comissaria Ultramar [20--].

Além da determinação do Incoterm, se faz necessário o acordo quanto à forma de pagamento. De acordo com o Centro Internacional de Negócios de Góias (CIN) [20--], as modalidades mais comumente utilizadas são: Pagamento Antecipado; Pagamento à Prazo, Cobrança Documentária, Carta de Crédito ou Crédito Documentário. Ao optar por uma forma de

pagamento dentre outra, a escolha deve envolver fatores tais como: montante envolvido, legislação cambial, custos operacionais (principalmente bancários) e grau de confiança.

Novamente, segundo o CIN [20--], o pagamento antecipado consiste em efetuar o pagamento ao exportador antes do envio da mercadoria. Normalmente esse pagamento é acordado quando existe uma relação de confiança entre ambas as partes ou quando o fornecedor precisa de receber no mínimo parte do pagamento antecipado, casos em que por exemplo a produção é específica para determinado cliente. Baseado nesse conceito, entende-se que a adoção dessa forma de pagamento é bem favorável ao exportador, porém ela é um risco ao importador que poderá não receber a mercadoria de acordo com as condições pré-acordadas.

A outra forma de pagamento, cobrança documentária, é regida pelas Regras Uniformes das Cobranças da Câmara de Comércio Internacional (CCI), também conhecido como URC 522 ou Brochura 522. Nessa modalidade, a cobrança é feita pelos bancos, seguindo as instruções recebidas dos documentos definidos (letras de câmbio, notas promissórias e cheques), com a finalidade de obter aceite e ou pagamento para a entregados documentos comerciais. A transação entre os bancos, se define conforme abaixo:

- 1) O exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida por cambial ou saque) ao banco negociador do câmbio no Brasil, denominado banco remetente.
- 2) O banco remetente, por sua vez, encaminha os documentos por meio de carta-cobrança ao seu banco correspondente no exterior, denominado banco cobrador.
- 3) O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento ou aceite do saque.
- 4) Com os documentos, o importador pode desembaraçar a mercadoria importada.

A cobrança a prazo é um dos procedimentos mais utilizados na importação e o prazo passa a ser contado quando do embarque da mercadoria. Além da emissão do conhecimento, alguns documentos são enviados juntamente com a mercadoria, sendo esses: fatura comercial, certificado de origem, packing list e outros certificados exigidos pelo importador. Segundo Sousa (2010), após o recebimento dessa documentação, o banco no país do importador informa ao importador sobre a disponibilidade da documentação, devendo o cliente comprador realizar o reconhecimento da dívida mediante a assinatura do saque.

A última forma de pagamento mencionada, a carta de crédito ou crédito documentário da CCI, está em vigor desde janeiro de 1994. Plawiak (2005) menciona que os pagamentos realizados às empresas estrangeiras são feitos principalmente por meio de carta de crédito, em razão da segurança, vantagens e garantias concedidas tanto ao importador como ao exportador.

A carta de crédito é um compromisso escrito, emitido pelo banco emissor, na praça do importador. São mencionados na carta de crédito fatores tais como: valor, beneficiário (exportador), documentação exigida, prazo, portos de destino e embarque, descrição da mercadoria, quantidades e outros dados referentes à comercialização. Na modalidade de carta de crédito, o objetivo é oferecer ao credor uma segurança de pagamento e essa operação envolve:

- Tomador: o tomador é o importador que após as negociações iniciais com o exportador solicita a abertura da carta de crédito;
- Banco emissor: é o banco que emite a carta de crédito conforme as instruções do importador, exigindo as garantias do exportador;
- Banco avisador: aquele que apresenta ao beneficiário o texto da carta de crédito por solicitação do banco emissor;
- Beneficiário: o exportador.

Lunardi (2000) mostra que as cartas de crédito podem ser de três formas: irrevogável, intransferível e confirmada. A carta de crédito irrevogável só poderá ser alterada com o consentimento e a aceitação do exportador. A carta de crédito intransferível é a modalidade em que o banco só poderá pagar ao beneficiário original. Já a confirmada é a modalidade que dá ao exportador o direito de ter mais de um banco garantidor, pois caso um banco não inspire confiança ao exportador, este poderá exigir que outro banco renomado se responsabilize pelo crédito.

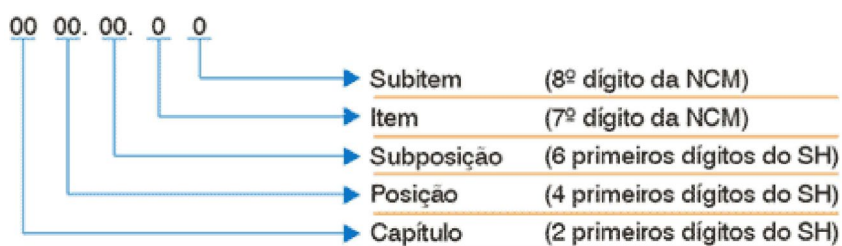
Essas são as modalidades mais comumente acordadas em uma relação comercial de importação e a escolha da mesma depende da relação existente entre importador e exportador, podendo a mesma ser alterada na realização de outras importações com o mesmo fornecedor.

2.1.2 Classificação fiscal das mercadorias

Ao realizar uma importação, além das definições do *incoterm* e da forma de pagamento, é imprescindível a definição da mercadoria na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), de acordo com a legislação vigente. Essa etapa é tão importante em uma operação de comércio exterior que merece um destaque especial. A NCM é uma classificação aduaneira da mercadoria e pode ser definida como a codificação da mercadoria em nível internacional, criada de forma a facilitar as relações de comércio e as negociações tarifárias entre os países. Lopez e Gama (2002) afirma que esta codificação conhecida como Sistema Harmonizado de Designação e Codificação da Mercadoria - SH, entrou em vigor em janeiro de 1998 sendo adotada pelo Brasil a partir de 1989.

A sistemática de classificação dos códigos da NCM segue a ordem apresentada na Figura 1.

Figura 1 - Classificação para enquadramento de NCM



Fonte: Equipe Log [20--]

A classificação da mercadoria é uma etapa importante do processo, pois é a partir desse momento que são definidos os tributos incidentes na importação. O enquadramento da mercadoria, conforme demonstrado acima, segue uma ordem de classificação do geral para o específico. Para Gewehr (2013), o ponto fundamental para se entender a importância da classificação fiscal é que ela serve como base alimentadora de importantes declarações fiscais tais como: NF-e, EFD e ICMS/ IPI. Dessa forma, quem classifica de maneira errônea seus itens apura tributos de forma incorreta, tornando-se alvo de malhas fiscais e de possíveis penalidades como multas e sanções legais. O detalhamento da classificação de determinada mercadoria pode ser observado no Quadro 2.

Quadro 2 - Detalhamento da NCM de um Acelerador Linear

Código		Capítulo		Posição		Subposição		Item/ Subitem
90222190	90	Instrumentos e aparelhos de óptica, de fotografia, de cinematografia, de medida, de controle ou precisão; instrumentos e aparelhos médio-cirúrgicos; suas partes e acessórios.	22	Aparelhos de raios X e aparelhos que utilizem radiações alfa, beta ou gama, mesmo para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários, incluídos os aparelhos de radiofotografia ou de radioterapia, os tubos de raios X, os geradores de tensão, as mesas de comando, as telas de visualização, as mesas, poltronas, e suportes semelhantes para exame ou tratamento.	21	Para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários.	90	Outros

Fonte: Coleta de dados da TEC.

Esse enquadramento da mercadoria é realizado de acordo com as especificidades do produto tais como matéria constitutiva e aplicação, através de um ordenamento numérico, conforme pôde ser observado acima. Tendo sido determinado o melhor enquadramento da mercadoria, através da consulta à Tarifa Externa Comum (TECWIN), ferramenta utilizada no comércio exterior para consulta tarifária e classificações aduaneiras, são definidas quais as alíquotas deverão incidir sobre a mercadoria.

Portanto é importante que a classificação seja feita com o melhor enquadramento possível, uma vez que a mesma poderá ser questionada pelo fiscal em caso de possíveis divergências, podendo inclusive ser aplicada multa ao exportador por declaração inexata. A má classificação de determinada mercadoria pode gerar uma desclassificação fiscal e trazer consequências para uma empresa, tal como uma penalidade aplicada por erro de Classificação Fiscal, prevista no Regulamento Aduaneiro Decreto 6.759 (BRASIL., 2009) e na Lei

10.833/03 (BRASIL, 2003). Conforme mencionado, os impostos incidentes variam de acordo com a classificação da mercadoria. Pode-se citar como exemplo a NCM 8515-9000, cujos impostos incidentes são:

- Imposto de Importação (Ii):
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI): 2%
- Programa de Integração Social (PIS): 0%
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins): 2,1%
- Impostos sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS): 10,65%
- Substituição tributária (ST): poderá incidir caso a mercadoria seja destinada para revenda.

Segundo Dias e Rodrigues (2004), o Imposto de Importação é um tributo incidente sobre mercadorias estrangeiras calculado sobre o valor CIF da mercadoria, cujo fator gerador se dá com a entrada da mercadoria no território aduaneiro. Já o IPI incide sobre o valor CIF mais o valor do Ii. Dias e Rodrigues (2004) especificam ainda que o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços é aplicado de acordo com a legislação de cada estado que por sua vez determina os produtos, as alíquotas e as despesas que integram a Base de Cálculo (BC) para o recolhimento do imposto.

Em 30/01/2015 foi publicada pela Lei nº 13.137, de 19 de junho de 2015 (BRASIL, 2015), que promoveu alterações na Lei nº 10.865/04 para elevar, a partir de 1º de maio de 2015, as alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP e da Cofins, majoração essa que se deu somente para a importação de mercadorias. De acordo com Fernandes (2015), com a adoção dessa medida, o governo prevê arrecadar 2,7 bilhões com o aumento do PIS e da Cofins e a medida impactará 80 mil empresas em 2015. Essa informação demonstra quão importante é realizar a classificação correta da mercadoria e também a possibilidade de intensificação da fiscalização por parte do governo.

Na Figura 2 encontra-se a tela da TECWIN com a demonstração das alíquotas incidentes na importação de mercadoria classificada na NCM 8515-9000.

Figura 2 - Tela da Tecwin Web

The screenshot shows the Tecwin Web interface. At the top, there is a navigation menu with options like Home, Pesquisas, NCM, NESH, Retrospectiva, Legislação, Acordos, Apêndices, Planilha, and TEC - Alert. Below the menu, there is a search bar and several filters. The main content area displays a table of results for the NCM code 8515.90.00. The table has columns for CÓDIGO, DESCRIÇÃO, II%, IPI%, PIS/PASEP, COFINS, ICMS, and ST. The first row shows the code 8515.90.00 with the description '- Partes' and ICMS values of TN and ST. The second row shows a detailed description of the product and its ICMS values.

CÓDIGO	DESCRIÇÃO	II%	IPI%	PIS/PASEP	COFINS	ICMS	ST
8515.90.00	- Partes	14	0	2,1	10,65	TN - ST	
8515.90.00	Ex.001 - Peças de solda a pontos com transformador integrado para trabalho em corrente alternada com frequência em torno de 1.000Hz, para uso em células robotizadas, providas de controle digital servo-pneumático para ajuste da pressão e movimento de abertura, do fechamento, da realimentação do valor de corrente aplicado e da tensão no braço de solda; cilindro de compensação ativo, capacidade de comunicação Profinet/Profibus, módulos especiais de comunicação para manter a sincronia com a movimentação do robô e os parâmetros de solda, pressão de trabalho de, no mínimo, 4,5 bar e máximo de 10 bar; velocidade de abertura máxima de 100mm/s, retração de, pelo menos, 80mm e abertura de trabalho de até 80mm, vazão da água de refrigeração de, pelo menos, 3l/min, distância entre braços de, no mínimo, 100mm, cilindro de até 140mm de diâmetro, diâmetro de fixação do braço de, pelo menos, 35mm, com capacidade de exercer sobre as chapas forças de até 700daN (com garganta de 500 mm), equipadas com transformador para média frequência de 1.000Hz para solda de chapas de aço na montagem estrutural da carroceria de automóveis.	14	0	2,1	10,65	TN - ST	S

Fonte: Portal Aduaneiras.

Conforme pôde ser observado, no campo ICMS há menção da informação de tributação normal (TN) de ICMS (18%) e destacado de azul a informação ST. De acordo com a Secretaria de Estado da Fazenda (SEFA) [20--], a ST é o regime de recolhimento do ICMS mediante o qual se atribui a determinado contribuinte a responsabilidade pelo recolhimento do imposto relativo ao fator gerador praticado por terceiro. Nas operações de importação, o ICMS ST é recolhido quando a mercadoria importada é destinada para revenda e o cálculo é feito conforme abaixo:

$$BC = (\text{Valor da mercadoria} + \text{frete} + \text{IPI} + \text{outras despesas}) \times \text{margem de lucro.}$$

Ainda segundo a SEFA [20--], a margem de lucro é um percentual que é estabelecido de

acordo com a classificação fiscal de cada mercadoria e é determinado com base em preços usualmente praticados no mercado, obtidos por levantamento ou através de informações e outros elementos fornecidos por entidades representativas dos setores. A ST facilita a fiscalização já que centraliza a responsabilidade no importador pelo pagamento/ recolhimento do imposto. Essa responsabilidade se dá em relação à mercadorias ou serviços previstos de acordo com a legislação de cada Estado.

2.1.3 Determinação de modal, cotação e fechamento de transporte internacional

Para que se possa definir qual o modal de transporte a ser utilizado é necessário que sejam realizadas algumas análises prévias sobre a mercadoria que se deseja importar. De acordo com Mendonça e Keedi (2003), os modais de transporte se dividem em aquaviário, terrestre e aéreo. O conceito aquaviário engloba todo o transporte por via marítima, fluvial e lacustre. O modal marítimo pode ser definido como aquele realizado por navios através de oceanos e mares. O fluvial por sua vez é realizado em rios, sendo portanto, utilizado para o transporte interno, já o lacustre realiza-se através de lagos e tem como característica principal a ligação de cidades e países circunvizinhos. As cargas transportadas através desse modal são em sua maioria de grande porte, não perecíveis, de menor fragilidade e cujo planejamento anterior do gestor permita a entrega de mercadorias dentro de um maior prazo.

Ainda de acordo com Mendonça e Keedi (2003), o modal terrestre subdivide-se em rodoviário e ferroviário. O modal rodoviário é realizado em estradas de rodagem, já o ferroviário efetua-se através das estradas de ferro. Estes se assemelham pelo fato de ambos apresentarem como vantagem a interligação de localidades e de países limítrofes com muita facilidade. Neste modal pode-se transportar qualquer produto.

O transporte aéreo é realizado por companhias aéreas através de aeronaves de vários tipos e tamanhos. Se a mercadoria é de pequeno porte, de alto valor agregado e o cliente precisa da carga com determinada urgência, pode-se optar pela utilização do modal aéreo. De acordo com Oliver (2014), em julho de 2014 o tráfego aéreo teve um crescimento de 4,4% em comparação com o mesmo período de 2013, o que demonstra o crescimento desse setor. Normalmente as cargas transportadas através desse modal são leves, de alto valor agregado e de alta perecibilidade. A escolha do modal depende de alguns fatores tais como a característica da carga. Se a mercadoria a ser importada é de grande porte, por exemplo, pode

ser entregue ao cliente em um maior prazo e pode ser transportada através de navios sem causar danos à carga, dessa forma pode se optar pelo transporte marítimo.

Quando opta pelo modal marítimo, o importador deverá realizar a cotação de um frete internacional e precisará fornecer alguns dados ao agente de cargas. Dentre esses dados, pode-se citar como principais: o tipo de mercadoria, origem e destino da carga, número de volumes, peso e dimensões, incoterm e definição se será carga solta ou containerizada. Caso a carga seja considerada perigosa, deve haver menção sobre a mesma, pois há um acréscimo no valor do frete e a necessidade de apresentar documentação complementar. A Figura 3 exemplifica o mencionado.

Figura 3 - Cotação de frete internacional.

Fonte: ELO (2010)

A atividade do agente de cargas é regulada pela Instrução Normativa nº 800/07 da Receita Federal. Também conhecido como armadores sem navio, os agentes de cargas exercem atividades de transporte e outros serviços que incrementam a logística das empresas. O agente de cargas é o responsável pelo contato com os armadores e o mesmo é quem representa o

armador em determinado país, estado, cidade ou porto. Além dessas funções, o agente realiza o angariamento da carga para o espaço disponível no navio e o controle das operações de carga e descarga. O contrato de prestação de serviços do agente de cargas com o armador inclui o recebimento e remessa de valor do frete para o armador e representação do navio e do armador junto às autoridades portuárias e governamentais.

Segundo Keedi (2002), o armador é uma pessoa jurídica, estabelecida e registrada que se oferece para transportar cargas de todos os tipos de um porto a outro através da operação de navios e ex oração de determinadas rotas.^{pl}O armador não precisa ser necessariamente proprietário de algum navio, podendo utilizar navios de terceiros para compor sua frota. Dentre as empresas que executam esse tipo de serviço podem ser citadas: Hamburg Sud, CMA/CGM e MSC.

De acordo com Rebello (2016), a Hamburg Sud figura no ranking dos vinte principais armadores mundiais e atua no comércio internacional, por meio de rotas no transporte marítimo de contêineres e graneis. Além disso, o Brasil se destaca como a principal região de negócios da Hamburg Sud e ocupa o primeiro lugar com aproximadamente 25% da participação operacional e financeira e têm sido por muitos anos o *core business* da empresa, por isso o destaque na menção de empresas que executam esse tipo de serviço.

2.1.4 Transporte de mercadorias

Para realizar o transporte de cargas marítimas, se faz necessário o planejamento da distribuição de produtos ao redor do mundo e foi identificada a necessidade de utilizar meios seguros que permitiriam o bom armazenamento das cargas. Diante dessas necessidades do comércio internacional foi criado o container. O container é uma caixa construída em aço, alumínio ou fibra, utilizado no transporte de mercadorias e suficientemente forte para resistir ao uso constante.

Segundo Keedi (2002) o container surgiu em 1956 sendo no atual século XXI largamente utilizado. Devido a sua ampla utilização no comércio internacional surgiu a necessidade de se criar padronizações internacionais de container a fim de registrar o conhecimento tecnológico, facilitar a contratação e o entendimento comum. Dessa forma, inúmeros containers foram criados e nomeados com o decorrer do tempo. Como exemplos de tipos de container podemos

citar o dry cargo de 20' e o dry cargo de 40', high cube, reefer e open top. Para melhor entendimento e visualização são detalhados nas Figuras de 4 a 8 os containeres mais utilizados.

O reefer (Figura 4) é um container refrigerado, com dimensões internas aproximadas de 5,50 metros de comprimento, 2,30 metros de largura e 2,30 metros de altura, com um volume de aproximadamente 30 metros cúbicos. Esse container possui isolamento térmico para que sua temperatura seja mantida e normalmente é utilizado para transporte de alimentos, que precisam ser acondicionados em containers refrigerados (ROCHA, 2013).

Figura 4 - Dimensões e Capacidades dos Containers

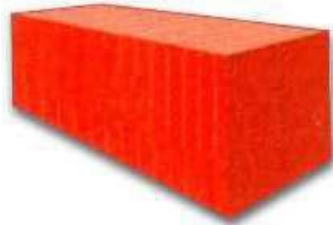


Size	0' x 8' x 8'6"
Equipment-Type	RF Integrated Reefer Container
Interior Dimensions	5,558mm (L) 2,300 mm (W) 2,324 mm (H)
DoorOpening	2,290 mm (W) 2,290 mm (H)
Weights	Gross 24,000 kg/ 30,480 kg*
	Tare 2,990 kg/ 3,050 kg*
	Payload 21,010 kg/ 27,430 kg*
Volume	30.00 cbm

Fonte: TECON [20--].

O container Dry Cargo (Figura 5) tem as medidas aproximadas de 5,91 metros de comprimento, 2,35 de largura e 2,39 de altura. É um dos containers mais utilizados na área de comércio exterior. Possui uma capacidade média de 33 metros cúbicos e transporta cargas de até 22 toneladas.

Figura 5 - Dimensões e Capacidades: container Dry Cargo (1)



Size	20' x 8' x 8'6"
Equipment-Type	DC/DV Dry Cargo Container
Interior Dimensions	5,906 mm (L) 2,352 mm (W) 2,396 mm (H)
DoorOpening	2,338 mm (W) 2,283 mm (H)
Weights	Gross 24,000 kg / 30,480 kg*
	Tare 2,237 kg/ 2,340 kg*
	Payload 21,763 kg/ 28,140 kg*
Volume	33.29 cbm / 32 cbm

Fonte: TECON [20--].

Figura 6 - Dimensões e capacidades: High Cube container



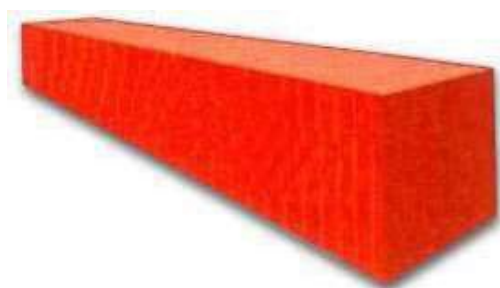
Size	40' x 8' x 9'6"
Equipment-Type	RH Integrated Reefer High Cube Container
Interior Dimensions	11,582 / 11,651 mm (L) 2,296 / 2,310 mm (W) 2,552 / 2,607 mm (H)
DoorOpening	2,288 / 2,310 mm (W) 2,490 / 2,576 mm (H)
Weights	Gross 34,800 kg
	Tare 4,260 / 4,900 kg
	Payload 29,900 / 30,330 kg
Volume	68,6 / 70 cbm

Fonte: TECON [20--].

O High Cube container (Figura 6) normalmente é utilizado em cargas que exigem um container de maior altura e de maior capacidade de armazenamento. Ele possui larguras e comprimentos basicamente iguais aos containers Dry Cargo, mas uma altura aproximada de 2,60 metros.

O container Dry Cargo (Figura 7) tem as medidas aproximadas de 12,04 metros de comprimento, 2,35 de largura e 2,39 de altura. É um dos containers mais utilizados na área de comércio exterior. Possui uma capacidade média de 68 metros cúbicos e transporta cargas de até 27 toneladas.

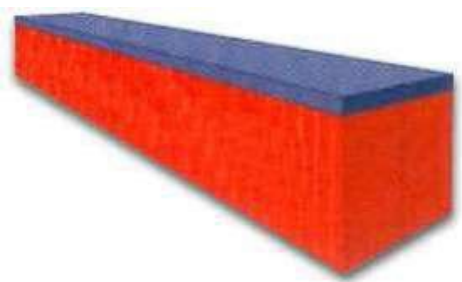
Figura 7 - Dimensões e Capacidades: container Dry Cargo (2)



Size	40' x 8' x 8'6"	
Equipment-Type	DC/DV Dry Cargo Container	
Interior Dimensions	12,030 mm (L) 2,347 mm (W) 2,393 mm (H)	
DoorOpening	2,338 mm (W) 2,283 mm (H)	
Weights	Gross	32,500 kg
	Tare	3,800 kg
	Payload	28,700 kg
Volume	67.34 cbm	

Fonte: TECON [20--].

O Open TOP (Figura 8) possui aproximadamente 12 metros de comprimento e 2,30 metros de largura. Esse container normalmente é utilizado para cargas com altura muito elevada e que somente podem ser carregadas por cima, tais como maquinários, lâminas de vidro e materiais de construção.

Figura 8 - Dimensões e Capacidades: Open TOP


Size	40' x 8' x 8'6"
Equipment-Type	OT Open Top Container
Interior Dimensions	12,040 mm (L) 2,320 mm (W) 2,290 mm (H)
DoorOpening	2,320 mm (W) 2,270 mm (H)
Weights	Gross 30,480 kg Tare 4,200 kg Payload 26,280 kg
Volume	63.97 cbm

Fonte: TECON [20--].

Quando o importador realiza o embarque através do modal marítimo e a carga é acondicionada através de container, existem algumas despesas que devem ser pagas ao armador, sendo as usualmente cobradas: desconsolidação, *BL Fee* e capatazia. O *BL Fee* é um valor a ser pago para a emissão do conhecimento de embarque, já a desconsolidação é o valor pago para a retirada de um ou vários lotes de carga em determinado container e a capatazia pela atividade de movimentação de mercadorias nas instalações de uso público.

Caso o importador opte pela utilização do transporte aéreo, os procedimentos a serem seguidos não se diferenciam muito do transporte marítimo. O importador deve acionar um agente de carga e informar os mesmos dados solicitados para o modal marítimo, diferenciando apenas a informação de aeroporto de origem e destino.

2.1.5 Acompanhamento do embarque da mercadoria

Após o fechamento do frete internacional, iniciam-se os procedimentos a serem adotados para a realização do embarque da mercadoria. Em uma operação de comércio exterior, um dos procedimentos mais importantes é a verificação do Incoterm acordado, uma vez que através da determinação do mesmo estabelece-se um conjunto padrão de definições, como, por exem

plo: onde o exportador deve entregar a mercadoria e quem paga o frete.

A definição do Incoterm propõe o entendimento entre o exportador e o importador no que se refere às tarefas necessárias para deslocamento da mercadoria do local onde é elaborada até o local de destino final (zona de consumo), embalagem, transportes internos e a movimentação de cargas em terminais. Quando a escolha do Incoterm acordado é o *EX-Works*, por exemplo, fica definido que a mercadoria deve ser colocada à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, ou em outro local nomeado (fábrica, armazém, etc.), não sendo desembarçada para exportação e não carregada em qualquer veículo coletor.

A responsabilidade do exportador consiste somente em preparar a mercadoria, embalando-a para embarque. Segundo Dias e Rodrigues (2004), durante a preparação da embalagem o exportador deve verificar se a proteção destinada à carga será suficiente para prevenção de possíveis avarias que poderão ocorrer durante o seu manuseio, movimentação, transporte e armazenagem, uma vez que a ocorrência destas poderá gerar problemas ao importador. Além desses fatores o exportador deve verificar a natureza da carga, acondicionando-a da melhor forma e identificando-a corretamente. As informações sobre a carga devem constar em um documento conhecido Packing List.

Para Lopez e Gama (2002), o Packing List é um documento utilizado para embarque de mercadorias acondicionadas em mais de um volume ou mercadorias diversas em um único volume. Representa, portanto, relação contendo quantidade, qualidade, peso e discriminação das mercadorias, cujo objetivo é assegurar e facilitar a discriminação da mesma. Para a realização do transporte internacional da mercadoria pode-se utilizar uma embalagem de acondicionamento, proporcionando proteção adicional e facilidade no seu manuseio e deslocamento. Além deste recurso, de acordo com Dias e Rodrigues (2004), nesta modalidade de transporte pode-se utilizar inclusive de acessórios de deslocamento chamados de unitização, sendo as formas mais comuns:

- Pré-linguagem: envolvimento das cargas por redes especiais ou cintas com alças;
- paletização: unitização de estrado destinados a transportar a carga fixada por cintas; e
- containerização: colocação da carga em recipiente de material resistente o suficiente para suportar uso repetitivo, transportando a mercadoria de forma rápida, segura e inviolável.

Dentre as opções acima, uma das mais utilizadas é a unitização da carga através da utilização de container. Para Dias e Rodrigues (2004), a utilização de contêineres proporciona diversas vantagens para o importador em virtude da imunidade às perturbações atmosféricas; redução nos gastos com embalagem; dispensa no uso de armazéns; redução dos custos com seguro; diminuição de riscos, avarias e furtos. Quando se opta pela utilização do container, realiza-se a ovação da carga. Segundo Keedi (2002), a ovação pode ser compreendida como a inserção da mercadoria no container, sendo a sua retirada conhecida como desova. Na ovação de um container a de ser levado em conta o peso das mercadorias e o espaço a ser ocupado pelas mesmas, uma vez que sendo o espaço do container muito excessivo ao da mercadoria, poderão haver danos à carga durante o transporte, devido ao deslocamento durante o mesmo.

Todo container possui uma identificação que é determinada por uma seqüência de quatro letras e sete números. Para melhor entendimento, pode-se exemplificar com o container CRXU4002479. As três primeiras letras são a identificação do proprietário, a letra U é o símbolo padrão de unidade que será encontrado em todos os contêineres e os sete dígitos indicam a numeração e a série dos mesmos. Esta numeração é importante pois através dela e conhecedor da CIA marítima é possível identificar quais os pontos em que aquele navio atraca e em qual continente.

Após a ovação do container realizada pelo exportador juntamente com o agente de carga, o container é disponibilizado para a transportadora que lacra o caminhão e realiza o transporte da mercadoria até o terminal portuário, aguardando a chegada e atracação do navio para o embarque da carga. Quando o navio atraca o agente entrega a carga ao transportador e nesse momento é realizada uma vistoria da carga. Segundo Keedi (2002), a inspeção pré-embarque é conhecida como *Pre Trip Inspection (PTI)* e nessa vistoria são verificadas as condições do equipamento e o seu recebimento no momento do transporte, as condições em que se encontravam as portas do container, etc.

Realizada a vistoria efetua-se a emissão do conhecimento de embarque que no caso da importação marítima é o **BL**. Segundo Campos (1990), a emissão do conhecimento de embarque deve ser considerada como o início da fase jurídico- tributária da importação, porque com a emissão do mesmo se prova que houve o recebimento da mercadoria e se assume a obrigação de entregá-la no lugar de destino, conforme entendimento pacífico e

internacionalmente uniforme.

O dia, mês e ano constante do conhecimento de embarque deve ser considerado como o da data de expedição do documento e efetivação do embarque da mercadoria no exterior. A partir da emissão do mesmo começam a fluir obrigações e responsabilidades do transportador em relação ao importador e deste em relação a todos aqueles que tenham um legítimo interesse na mercadoria transportada. Apesar da afirmação de Campos (1990) se tratar de uma fonte mais antiga, os procedimentos permanecem inalterados até o presente momento.

Após a confecção do BL, o mesmo é encaminhado para aprovação do importador e ou despachante aduaneiro. Deve-se ressaltar a importância da conferência de alguns itens antes de dar um de acordo ao agente de cargas, sendo os mesmos: confirmação dos quatro primeiros dígitos da NCM, confirmação dos dados do exportador e importador e da inclusão do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) do importador, porto de embarque e destino e verificação do peso bruto. A falta ou o lançamento incorreto dessas informações podem acarretar em multas para o importador ou em problemas junto à Receita Federal do Brasil.

2.2 Custos da Importação

Para avaliar a viabilidade ou não de qualquer negócio ou operação comercial, é importante estimar todos os custos envolvidos. Segundo Berto (2004), é importante que as empresas apurem os custos inerentes à realização de importações, uma vez que a análise desses custos pode orientar as empresas com relação aos processos a serem seguidos na realização de cotações junto aos potenciais fornecedores e pode inclusive auxiliar as empresas na realização da previsão orçamentária dos custos da importação e na tomada de decisões estratégicas.

Ainda de acordo com Berto (2004), os principais custos da importação podem ser determinados conforme Quadro 3. Conforme pode ser observado, existem duas colunas em branco, uma para utilização de moeda estrangeira e uma para conversão em moeda nacional. Essas colunas não foram preenchidas pois os valores variam de processo para processo. O objetivo dessa planilha é de mostrar que as empresas precisam trabalhar com os custos nas duas moedas, pois o câmbio representa uma variável muito importante no cálculo do custo total final.

Quadro 3 - Principais custos da importação

PLANILHA DE CUSTOS E CÁLCULOS	BASE DE CÁLCULO	MOEDA ESTRANGEIRA	MOEDA NACIONAL
Valor FOB	Valor da mercadoria		
Frete	Valor do Frete Internacional		
Seguro	Valor do Seguro		
Imposto de Importação	Valor Aduaneiro x Taxa Fiscal de Conversão		
IPI	Valor Tributável do Imposto de Importação+ Imposto de Importação		
ICMS	Valor CIF + li + IPI		
Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)	25% sobre o frete internacional marítimo		
Adicional de Indenização do Trabalhador Portuário Avulso (AITP)			
Taxa de capatazia aérea	US\$ 0,015 por kg		
Taxa de armazenagem aérea	1% - até 5 dias úteis; 1,5% - 6 a 10 dias úteis; 3% - 11 a 20 dias úteis; 1,5% p/ cada 10 dias úteis ou fração (percentuais cumulativos).		
Declaração de Importação (OI)			
Honorário de Despachante Aduaneiro			
Despesas bancárias (carta de crédito, cobrança)			
Outros			

Fonte: Berto (2004, p. 13)

Além desses principais custos mencionados por Berto, existem dois tributos federais a serem pagos pelo importador: o PIS e a Cofins. O fato gerador da contribuição para o PIS/ Pasep e da Cofins é a entrada de bens estrangeiros no território nacional e o pagamento (remessa de valores) a residentes ou domiciliados no exterior como contra prestação por serviço prestado e o fato gerador do imposto ocorre na data do registro da OI (BRASIL. Lei 10.865, 2004).

Ainda segundo Berto (2004), a análise desses custos permite que a empresa atue em mercados

internacionais com uma margem de segurança satisfatória e adequada, proporcionando a maximização dos lucros. Berto (2004) acredita ainda que para definir os custos as empresas devem criar um processo de avaliação com a contribuição dos seus analistas, efetuando um planejamento detalhado da operação. Esse planejamento varia de acordo com o ramo de atuação e principalmente com as propriedades das propostas (transporte, embalagem, prazo de entrega, material e acabamento dos produtos).

Toledo (2012) afirma que os custos podem sofrer variações de acordo com a quantidade de itens e de adições da OI, bem como em função das classificações fiscais, que determinam as alíquotas dos impostos. Como o valor do serviço do despachante aduaneiro normalmente é um valor estabelecido por contrato e a empresa pode optar pela realização de embarques consolidados, uma importação com maior quantidade de itens e conseqüente aumento do número de adições pode ser uma forma de redução de custos.

2.3 Procedimentos adotados na importação: atuação dos fornecedores

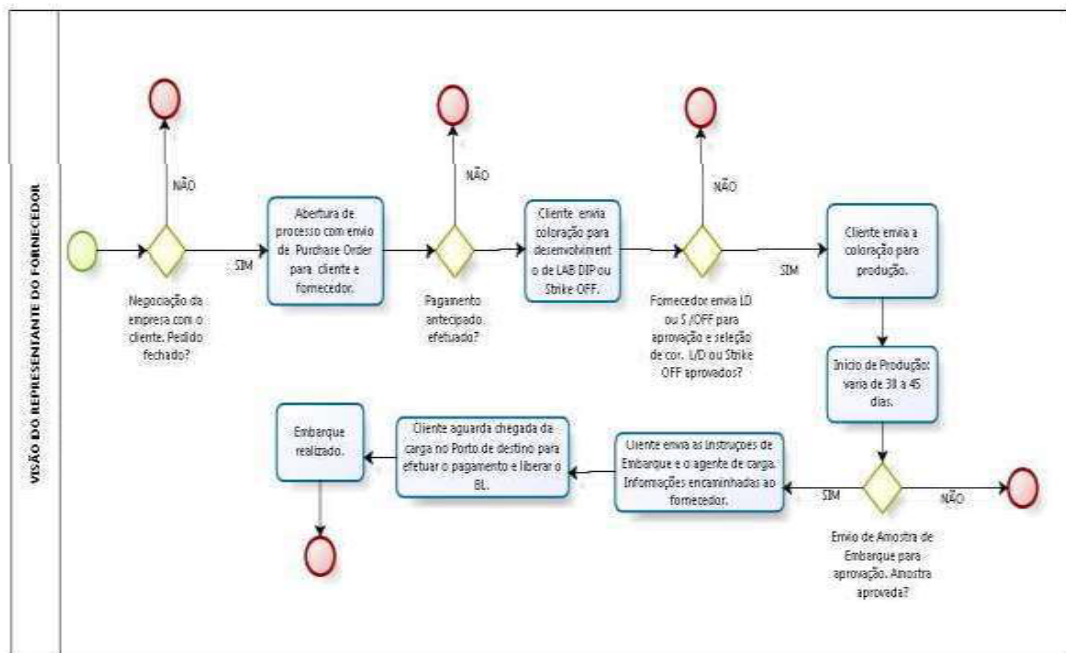
Atualmente a redução de custos nas empresas se tornou algo extremamente necessário para manter as empresas em atividade. Ameaçados com a crise, "os empresários procuram reduzir custos e encontrar soluções criativas para fazer mais com menos e não engordar estatísticas de fechamento de empresas" (SUSS, 2015). Em diversos setores da economia, problemas referentes à qualidade na fabricação de determinados produtos geram aumento de custos não programados. Na indústria automobilística, por exemplo, os custos com refugos são muito altos e as causas muitas vezes desconhecidas. Segundo Cardin, Cardin e Cardoso (2011), todos os custos da não qualidade dos fornecedores são assumidos pelas fábricas, pois não há a adoção de procedimentos que transferem aos fornecedores esses custos.

Nas operações de comércio exterior muitas vezes não existem acordos de transferências de responsabilidade e em muitos casos ou o importador assume os custos ou acordos são estabelecidos na base da "boa fé". Para Baily et ai. (2000), a ação de realizar compras assume uma posição estratégica nas empresas, pois a maior parte da atividade dos colaboradores das empresas focados em compras consiste em estabelecer e desenvolver relacionamentos apropriados com fornecedores, o que permite a melhoria de desempenho.

Esse têm sido um dos grandes problemas enfrentados pelas empresas: a falta de padrões que

visem nortear os empresários no que se refere ao alcance de melhorias nos processos atuais, que vêm sendo comumente utilizados. Abaixo se encontra um esquema representativo do processo de importação realizado por uma empresa representante dos fornecedores de tecidos chineses junto a clientes em Minas (Figura 9). Esse esquema representativo foi elaborado após a observação participativa das atividades da empresa em questão.

Figura 9 - Fluxograma de uma empresa representante do fornecedor



Fonte: elaborado pela autora.

Apesar de seguir todos esses procedimentos, o problema de qualidade é um fator que gera muitos prejuízos para a empresa. Muitas vezes as amostras de embarque que eram aprovadas pelo cliente não faziam parte do lote produzido com defeito e por isso, quando da chegada da carga, parte da mercadoria era reprovada, sendo a mesma devolvida ao fornecedor ou um desconto era oferecido por parte da empresa representante do exportador.

O mundo globalizado traz cada vez mais a necessidade de desenvolvimento de uma cadeia de suprimentos e a soma das competências dos elos da cadeia pode trazer um ganho substancial de competitividade para seus integrantes. Lambert e Cooper (2000) define a Gestão da Cadeia de Suprimentos como uma integração dos principais processos de negócios que produzem produtos, serviços e informações através de uma cadeia de suprimento que agrega valor para clientes e as demais partes interessadas e envolvidas (*stakeholders*). Através dessa definição

reitera-se a importância de criar um processo de desenvolvimento de fornecedor que seja eficaz, pois uma vez mal elaborado o processo pode trazer consequências no que se refere a retrabalho e qualidade, elevando os custos dos processos de importação.

Furtado (2005) considera quatro etapas como as mais relevantes para a sistemática de seleção de fornecedores, sendo essas: pré-atendimento dos fornecedores com relação aos requisitos das empresas, perspectiva da condução das atividades, confirmação de aprovação do fornecedor e por último a análise da consolidação dos fornecedores com relação aos critérios de seleção pré- estabelecidos anteriormente pelas empresas. O Quadro 4 sintetiza as quatro etapas:

Quadro 4 - Etapas para a seleção de fornecedores

FASE 1	FASE 2
Pré-atendimento dos fornecedores com relação aos requisitos das empresas	Perspectiva da condução das atividades
Evitar a possível exclusão de fornecedores por não atendimentos dos critérios estabelecidos pelas empresas.	Identificar as etapas que as empresas utilizam nesse processo e a alocação dos critérios de seleção nessas etapas.
FASE 3	FASE 4
Confirmação de aprovação do fornecedor	Análise da consolidação dos fornecedores com relação aos critérios de seleção pré-estabelecidos anteriormente pelas empresas.
Identificar se a decisão sobre a aprovação do fornecedor é tomada através de grupos multifuncionais.	Garantir uniformidade de interpretação em cada atributo de avaliação.

Fonte: Adaptado de Furtado (2005).

A adoção desses procedimentos, seguido de práticas de monitoramento dos mesmos, pode ser vista como uma forma de minimizar os problemas relativos à importação e a prevenção quanto aos gastos desnecessários. Kannan e Tan (2002) atestaram que a ênfase na construção e manutenção de relacionamentos que se sustentam na integração de atividades entre empresas é a chave para o aumento do desempenho dos negócios.

2.3.1 Embarque da mercadoria e prestação de serviços do despachante aduaneiro

Conforme mencionado anteriormente, a importação pode ser analisada através de três vertentes e os procedimentos acima detalhados se referem ao pré- embarque da carga e a primeira vertente: a visão do fornecedor. A segunda vertente, a do despachante aduaneiro, se inicia (em grande parte) após o embarque da mercadoria. O despachante aduaneiro é um profissional que atua no Brasil desde 1850 e sua principal função é a chamada Declaração Aduaneira. Os despachantes somente podem atuar mediante procuração outorgada pelos interessados (importadores, exportadores e viajantes procedentes do exterior) e após credenciamento específico no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), sendo ele uma das poucas pessoas elencadas pela lei como capaz de receber senha própria para acessar dito sistema e praticar os atos relacionados aos despachos aduaneiros de mercadorias importadas ou a exportar (FEADUANEIROS, [20--]).

Quando o embarque da carga é realizado, o agente de carga encaminha os documentos para análise do despachante aduaneiro, que inicia dessa forma suas funções. Essa documentação normalmente é composta por: fatura comercial, *packing list*, *HBL* ou *HAWB* e certificado de origem (se houver). A fatura comercial é o documento de natureza contratual que espelha a operação de compra e venda entre o importador brasileiro e o exportador estrangeiro (BRASIL, 2014c). Segundo o artigo 557 do Regulamento Aduaneiro, Decreto 6.759/09 (BRASIL, 2009), na fatura deverão constar as seguintes informações: nome e endereço completos do importador e do exportador; especificação das mercadorias em português ou em idioma oficial do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, marca, numeração e número de referências dos volumes.

O regulamento aduaneiro determina que além dos fatores acima mencionados, na fatura também sejam listadas as quantidade e espécie dos volumes, o peso líquido; assim considerado o da mercadoria livre de todo e qualquer envoltório e o peso bruto da carga, entendendo-se, como tal, o da mercadoria com todos os seus recipientes, embalagens e demais envoltórios. É importante que seja mencionado também o país de origem que pode ser entendido como aquele onde houver sido produzida a mercadoria ou onde tiver ocorrido a última transformação substancial. O país de aquisição, assim considerado como aquele no qual a mercadoria foi adquirida para ser exportada para o Brasil, também deve ser mencionado, assim como o país de procedência, que é o local em que se encontra a mercadoria no momento de sua aquisição. É importante mencionar inclusive o preço unitário e total de cada espécie de mercadoria e, caso haja, a natureza das reduções e dos descontos concedidos

ao importador. Para finalizar é importante conferir as condições e a moeda de pagamento, o termo da condição de venda (Incoterm) e a menção do frete (dependendo do Incoterm acordado).

Outro documento importante a ser verificado é o Certificado de Origem, que segundo a Fecomércio MG (2014) foi criado pelos acordos internacionais de comércio e servem como comprovação da origem da mercadoria para concessão de preferências tarifárias acordadas entre os países membros. Ele não é exigido para todas as operações de importação, mas é extremamente importante quando se trata de operações oriundas por exemplo do Mercosul, pois é através da apresentação para a Receita Federal e da declaração do mesmo na DI, que o importador poderá utilizar dos benefícios tributários.

O *packing list* e o *HAWB* ou *HBL*, que foram detalhados anteriormente, compõem o set de documentos enviados no pré-alerta. Após realizar a análise dos mesmos, caso o despachante identifique que as informações estão pertinentes aos padrões da Receita Federal, ele enviará a aprovação ao agente e ou importador. Caso identifique divergências, o despachante solicita as alterações que se fizerem necessárias e aguarda correção para efetuar a abertura do processo.

Na importação de cargas realizada através do modal marítimo, alguns procedimentos são necessários antes da chegada da carga, sendo eles: a conferência do CE mercante, o acompanhamento da desova e a realização ou não da Declaração de Trânsito Aduaneiro (DTA). O Mercante é um sistema de controle da AFRMM, por meio do qual as empresas de navegação, agências marítimas e agentes de carga prestam informações necessárias ao controle aduaneiro de embarcações, cargas e unidades de carga no transporte aquaviário, na importação e na exportação, e ao controle da arrecadação do AFRMM (BRASIL, 2014a).

Após o embarque e emissão do conhecimento, antes da chegada da carga, o agente de cargas lança no CE Mercante todas as informações referentes à mercadoria. Dessa forma, o despachante aduaneiro acompanha o lançamento das informações e realiza a conferência dos dados com a documentação recebida (fatura, packing e BL) para averiguar se todas as informações estão de acordo, principalmente os quatro primeiros dígitos da NCM, uma vez que a diferença poderá impedir o registro da carga e acarretar no pagamento de uma multa no valor de R\$ 5.000,00. O prazo para realização de alterações sem o pagamento da multa especificada é de 48 horas antes da chegada da carga (BRASIL. IN RFB 1471,

2014).

Efetuada esse procedimento, assim que a mercadoria chega no seu destino final é necessário realizar o pagamento do AFRMM, que consiste em 25% do valor do frete total. Após o pagamento, o valor é lançado no campo Despesas Aduaneiras da OI. Essa taxa é obrigatória e o não pagamento impede o carregamento da mercadoria.

Quando o embarque da mercadoria é efetuado e a mercadoria é acondicionada através da utilização de container, é importante solicitar a desova quando da chegada no porto, devido ao free time, para que se possa evitar um possível pagamento de demurrage. Segundo Keedi (2002), a demurrage é uma multa paga pelo atraso na devolução do container aplicada pelo armador ao cliente. Normalmente o prazo estabelecido para liberação do container é de 10 dias após o desembarque da mercadoria sendo que a multa a ser paga pelo atraso na entrega do mesmo é calculada em dias. Na Maersk, por exemplo, o free time é de oito (8) dias para carga seca e de cinco (5) dias corridos para carga refrigerada. O Quadro 5 informa a respeito do valor diário de demurrage para cada tipo de container:

Quadro 5 -Taxas cobradas no pagamento de *demurrage*

Taxas após "Free Time" (por dia)			
Cargas Secas	Do 9° ao 14° dia	Do 15° ao 25° dia	Demais Períodos
20' ORY	USO 30.00	USO 44.00	USO 60.00
40' ORY	USO 61.00	USO 90.00	USO 122.00
20' Special	USO 41.00	USO 61.00	USO 82.00
40' Special	USO 99.00	USO 149.00	USO 198.00
Carga Refrigerada	Do 6° ao 15° dia	Do 16° ao 25° dia	Demais Períodos
20'REEF	USO 97.00	USO 145.00	USO 194.00
40'REEF	USO 194.00	USO 290.00	USO 388.00

Fonte:Maersk Line [20--].

Conforme verificado, a taxa a ser paga por demurrage pode ser um custo considerável para a empresa, dependendo do numero de dias excedentes ao free time. Por isso é importante solicitar a desova assim que a carga chega e solicitar à transportadora que proceda com a devolução do container vazio ao terminal destinado. Além dos dois fatores mencionados, é importante confirmar se a mercadoria será destinada a zona secundária e em caso positivo, confeccionar e registrar a DTA.

Segundo o Procomex [20--], o regime de trânsito aduaneiro é um benefício concedido a importadores e exportadores, que permite o transporte de suas mercadorias de um recinto alfandegado a outro mais vantajoso para o desembaraço da carga, através dos modais aéreos e marítimos. O trânsito aduaneiro pode ser aplicado de acordo com o interesse e a necessidade do beneficiário, podendo variar da proximidade da unidade produtiva à urgência da mercadoria numa linha de produção e dos regimes especiais que a empresa possui.

2.4 Envio de instrução de despacho e solicitação de numerário

Com suporte no artigo 544 do Decreto-Lei 37/66, do Regulamento Aduaneiro (BRASIL, 1966), o despacho de importação poderá ser efetuado em zona primária ou em zona secundária e o artigo 545 do Regulamento Aduaneiro, Decreto 6.759/09 (BRASIL, 2009), determina que o início de despacho de importação se inicia com o registro da OI e tem seu término com o desembaraço aduaneiro. Porém, para o despachante aduaneiro, existem muitos procedimentos a serem realizados antes da chegada da carga e do registro da OI. Após conferir a documentação, o despachante aduaneiro realiza a abertura do processo e elabora a Instrução de Despacho a ser encaminhada ao cliente.

A instrução de Despacho é um documento que contém as informações a serem utilizadas no registro da DI ou DTA. Através da coleta de dados existentes na documentação encaminhada e de informações fornecidos pelos clientes, o despachante elabora o arquivo e encaminha ao importador para aprovação. Em uma Instrução de Despacho Padrão, os principais dados existentes são: número de abertura do processo gerado pelo despachante aduaneiro, número(s) da(s) fatura(s) do processo, Incoterm acordado, forma de pagamento, informação se será efetuado o registro da DI (na zona primária), ou se será efetuado o registro de DTA (zona secundária), descrição completa da mercadoria, código do importador e exportador, NCM, alíquotas da mercadoria, licenciamento (informação sobre a necessidade ou não de emitir o mesmo) e se há ou não regime especial para a carga.

Assim que recebe o retorno da Instrução de Despacho, o despachante aduaneiro lança as informações no sistema adotado por sua empresa (os mais comuns são o *I-Broker* ou *OOG/P*) e emite a solicitação de numerário, que é uma estimativa de todos os gastos que a empresa importadora terá durante todo o processo de desembaraço até a chegada da mercadoria em

suas dependências.

Esses sistemas utilizados pelas comissárias de despacho possuem interface com o Siscomex, que é o programa utilizado pela Receita Federal para registro de DI, licenciamento de importações e acompanhamento do processo até o momento do desembaraço. O Siscomex foi criado pelo Decreto nº 660, de 25 de setembro de 1992 (BRASIL, 1992), passando a operar em 1993 como uma interface eletrônica entre os exportadores e os diversos órgãos governamentais que intervêm no comércio exterior. Em 1997, o Siscomex foi ampliado com a criação de um novo módulo para as operações de importação. Nesse ano de 2015, o governo brasileiro criou o chamado Portal Siscomex, uma versão web, que integra o Siscomex bem como os demais sistemas governamentais destinados à obtenção de autorizações, certificações e licenças para exportar ou importar. Esse sistema objetiva atender de forma eficiente a demanda do comércio exterior de hoje e dos próximos anos, conforme traçados no momento de sua criação em 1993. (PORTAL SISCOMEX, [20--]).

2.5 Chegada da carga, registro da DI ou DTA e acompanhamento do canal de parametrização

Quando a mercadoria chega a desova da carga é solicitada (quando containerizada) e o despachante aduaneiro que atua no porto acompanha a sua liberação, para solicitação da averbação (quando registro de OI) ou elaboração da DTA, quando destinada à zona secundária. Antes de prosseguir com o registro de DI ou DTA, o terminal verifica se a carga possui algum indício de avaria. Em caso de constatação da mesma, é enviado um e-mail para a seguradora, que responde ao e-mail determinando se o cliente poderá prosseguir com a liberação da carga ou se será necessário enviar um de seus funcionários para vistoriar a carga no porto/aeroporto.

Após realizar a conferência de todo o processo no sistema de sua empresa, o despachante conecta o Token e realiza a integração com o sistema da Receita Federal para registro da DI. O Token é um Certificado Digital que permite às pessoas credenciadas (despachantes aduaneiros) o acesso ao sistema da Receita Federal (ele é uma espécie de pen drive, que é inserido no computador). Assim que o token é conectado, a senha de acesso é solicitada e a DI é repassada.

Para a Receita Federal do Brasil, o registro da DI caracteriza o início do despacho de importação e a perda da espontaneidade do sujeito passivo (BRASIL. Decreto 7.574, 2011, art. 33; BRASIL. Decreto 6.759, 2009, art. 545). A DI é registrada pelo importador no Siscomex e consiste na prestação das informações correspondentes à operação de importação, contendo dados de natureza comercial, fiscal e cambial sobre as mercadorias. Quando registrada, é atribuída para a DI numeração automática única, sequencial e nacional, reiniciada a cada ano (BRASIL. IN SRF 680, 2006, arts. 14 e 16).

Após o registro da DI, é necessário aguardar o canal de parametrização. Os canais de parametrização são classificados em Verde, Amarelo, Vermelho e Cinza. No canal Verde a liberação da mercadoria é feita de forma automática, não sendo necessário realizar nenhuma conferência documental e ou física na carga. No Amarelo, o despachante precisa vincular o dossiê eletrônico; que é a disponibilização de toda a documentação original; devidamente assinada via sistema da Receita Federal. Após a vinculação, o fiscal realiza a conferência dos documentos e caso esses estejam de acordo com as informações prestadas na DI, ele realiza a liberação. Caso o fiscal identifique alguma divergência, uma multa poderá ser aplicada ao importador (principais multas da importação vide Apêndice).

No canal Vermelho, além de seguir os mesmos procedimentos do canal Amarelo, o fiscal também realiza a conferência física da mercadoria. No Cinza, realiza-se uma tripla conferência da carga: física, documental e aplicação especial de controle aduaneiro para verificação de elementos indiciários de fraude (no que se refere ao preço declarado da mercadoria, por exemplo). O canal cinza é um procedimento especial amparado pelo artigo 66 da Instrução Normativa 206/02 (BRASIL, 2002), que define as situações que caracterizam irregularidades, dentre as quais podem ser destacadas as seguintes:

- falsidade na declaração da classificação fiscal, do preço efetivamente pago ou a pagar ou da origem da mercadoria, ou de qualquer documento comprobatório;
- cometimento de infração à legislação de propriedade industrial ou de defesa do consumidor que impeça a entrega da mercadoria para consumo ou comercialização no País;
- importação proibida, atentatória à moral, aos bons costumes e à saúde ou ordem públicas; e
- ocultação do sujeito passivo, do real vendedor, comprador ou de responsável pela operação, mediante fraude ou simulação, inclusive a interposição fraudulenta de terceiro.

No caso de falsidade quanto ao preço pago, a IN nº 206/02 estabelece que a fraude é caracterizada quando há diferença entre o valor declarado e o valor real da mercadoria. Como valor real podem ser considerados os seguintes valores:

- os preços usualmente praticados em importações de mercadorias idênticas ou similares;
- os preços indicados em cotações de preços internacionais, publicações especializadas, faturas comerciais pro forma, ofertas de venda etc.;
- os custos de produção da mercadoria; ou
- os preços de revenda no mercado interno, deduzidos os impostos e contribuições, as despesas administrativas e a margem de lucro usual para o ramo ou setor da atividade econômica.

Após a parametrização e realização das devidas conferências, a carga é desembaraçada pela Receita Federal do Brasil, devendo o despachante a partir desse momento, realizar todos os tramites necessários para a liberação da mercadoria junto aos órgãos estaduais. Quando a mercadoria é nacionalizada, é necessário efetuar o pagamento do Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) para a Receita Estadual. O ICMS possui alíquota variável seguindo as alíquotas vigentes no Estado em que o desembaraço aduaneiro é procedido e o fato gerador do ICMS na importação é o desembaraço aduaneiro da mercadoria (PORTAL TRIBUTÁRIO, [20--]). Para que se possa compreender como é realizado o cálculo do imposto, segue abaixo fórmula explicativa:

BC= (Valor Aduaneiro+ Ii+ IPI + PIS + COFINS + Taxa Siscomex + Demais Despesas*) + (1 - Alíquota devida do ICMS);

Valor do ICMS = BC x Alíquota devida do ICMS.

Algumas empresas possuem um regime especial conhecido como Procedimentos Tributários Administrativos (PTA), em que não há necessidade de recolhimento de ICMS no momento da nacionalização da carga, sendo dessa forma gerada uma Guia de Exoneração do ICMS que deverá ser apresentada ao Estado para carimbo e posterior liberação, procedimento esse que também deve ser adotado quando do pagamento de ICMS. Além do pagamento do ICMS ou da emissão da guia de exoneração, o despachante deverá efetuar o pagamento da

Armazenagem para o Estado, sendo a cobrança efetuada em conformidade com o tempo de armazenagem da carga. O Quadro 6 apresenta esses encargos para as importações via aérea e marítima.

Quadro 6 - Encargos para as importações na via aérea e marítima

Via	Períodos de armazenagem	Percentual sobre o valor CIF
Aérea	Primeiro Período - até 2 dias úteis	0,55%
	Segundo Período - de 3 a 5 dias úteis	1,10%
	Terceiro Período - de 6 a 10 dias úteis	1,65%
	Quarto Período - de 11 a 20 dias úteis	3,30%
Marítima	Porto do Rio de Janeiro: Períodos de 7 dias corridos	0,35%
	Porto de Santos: Períodos de 7 dias corridos	0,35%
	Zona Secundária (Eadi Betim): Períodos de 10 dias corridos	0,35%

Fonte: Libra Terminais (2016) e Galeão (2016).¹

Em relação à importação via marítima, as taxas são aplicadas pelo número fixo de dias. Como exemplo, se uma importação para o porto do Rio de Janeiro demandar o armazenamento da carga por apenas 5 dias, a taxa será aplicada sobre o período fixo de 7 dias. No caso das importações via marítima, é importante destacar que esses percentuais sobre o valor CIF são ainda acrescidos de taxas diversas que variam de um porto para outro e mesmo de um terminal para outro dentro de um mesmo porto.

Após efetuar os pagamentos, o cliente é informado sobre a liberação da carga. A partir desse momento ele aciona a transportadora para que a mesma agende o carregamento e realize a entrega da mercadoria no seu armazém.

3 METODOLOGIA

A pesquisa descrita nessa monografia é de natureza qualitativa e do tipo exploratória. Para Minayo (2001), a pesquisa qualitativa trabalha com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis. De acordo Gil (2008), a pesquisa exploratória proporciona maior familiaridade com o problema. Essa pesquisa pode envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas

¹ Elaborado levando em conta para cargas marítimas portuárias, o Terminal Libra e para cargas aéreas, o Aeroporto de Galeão.

experientes no problema pesquisado e geralmente assume a forma de pesquisa bibliográfica e estudo de caso.

A pesquisa bibliográfica para Marconi e Lakatos (2001) é o levantamento da bibliografia já publicada em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita, tendo como finalidade colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que já foi escrito sobre determinado assunto. A pesquisa bibliográfica foi a base não apenas da revisão da literatura, mas também da descrição dos procedimentos práticos da atividade de importação.

Essa pesquisa empírica foi baseada em 4 estudos de casos, em empresas importadoras localizadas na região metropolitana de Belo Horizonte. Segundo Yin, o estudo de caso é uma forma de se fazer pesquisa empírica que investiga fenômenos contemporâneos dentro de seu contexto de vida real, em situações em que as fronteiras entre o fenômeno e o contexto não estão claramente estabelecidas, onde se utiliza múltiplas formas de evidência. Para preservar a imagem das empresas estudadas, foram utilizados pseudônimos. No Quadro 7 é apresentada uma caracterização básica dessas empresas.

Quadro 7 - Caracterização das empresas

Empresa	Porte	Especialidades	Tempo de Mercado	Serviços Realizados
TecChina	Médio Porte	Importação de Tecidos	7 Anos	Exporta tecidos para uma empresa mineira, que é sua representante no Brasil.
Comex-in.	Médio Porte	Desembaraço Aduaneiro	20 Anos	Prestação de serviços de importação/ exportação.
Imperial Negócios	Médio Porte	Desembaraço Aduaneiro/ Projetos de Negócios	21 Anos	Prestação de serviços de importação/ exportação e projetos especiais.
Porcel Trade	Médio Porte	Importação de Utilidades Domésticas de origem chinesa		Importação de peças chinesas para venda ao mercado interno.

Fonte: Elaborado pela autora.

Em cada empresa os dados foram coletados por meio da pesquisa documental, de pesquisa em arquivos com dados contábeis e financeiros e entrevistas não estruturadas com profissionais que atuam diretamente com importações. Além da pesquisa documental, foi utilizada a observação participante, uma vez que os custos ocultos foram identificados durante a vivência profissional da autora dessa monografia nas empresas mencionadas.

A experiência profissional acumulada pela autora dessa monografia em determinadas

empresas contribuiu significativamente para o desenvolvimento da presente pesquisa. Essa formação possibilitou identificar a ocorrência de custos ocultos e dessa forma criar alguns casos ilustrativos que são apresentados na seção análise e interpretação de dados. Esses casos ilustrativos servem como forma de demonstrar como outras empresas podem reduzir seus custos e ou evitar o aumento dos mesmos.

Em cada uma das 4 empresas estudadas, a análise dos dados foi realizada em relação a três pontos de vista: (i) do desempenho operacional de fornecedores, (ii) da atuação dos despachantes aduaneiros junto aos órgãos fiscalizadores e (iii) do papel do importador como principal interessado na redução de custos.

Dentre as experiências profissionais no que se refere ao desempenho de fornecedores, a mais relevante é a da empresa TecChina, que efetua a importação de tecidos chineses para o Brasil e que promove a revenda para empresas mineiras.

No que se refere ao desembaraço aduaneiro, as empresas com participação mais relevantes aqui estão denominadas como Comex-in e Imperial Negócios e com relação ao ponto de vista do cliente, foi citada a empresa Porcel Trade.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

Esse capítulo está estruturado em 3 seções. A primeira apresenta os custos ocultos gerados pela atuação de fornecedores, já a segunda se relaciona aos despachantes aduaneiros e aos procedimentos a serem seguidos para a não ocorrência de multas e ou custos extras para o cliente e a última seção apresenta um breve resumo sobre a fase final: a entrega da mercadoria e a importância do cliente como a parte mais interessada em conhecer os custos ocultos e consequentemente reduzi-los.

4.1 Atuação dos fornecedores e os custos ocultos gerados por suas ações e ou falta delas

Em cada etapa da importação existem riscos envolvidos e a falta de conhecimento da legislação vigente no país do importador, bem como a inexistência de um modelo padrão de normas e condutas criadas pelos importadores para nortear os fornecedores podem gerar

inúmeros prejuízos para as empresas. No que se refere ao papel do fornecedor, foram identificados diversos casos em que a falta de qualidade de alguns produtos gerava inúmeros problemas aos importadores, assim como a perda de lucratividade para as várias partes envolvidas no processo.

A Figura 9, anteriormente apresentada, e retomada nesse momento, foi elaborada através da atividade da empresa TecChina e de seu representante no Brasil. Na empresa TecChina foram identificados diversos problemas com relação à qualidade. Os clientes realizam a encomenda para o representante do fornecedor, que emite o pedido à TecChina e transferem o valor da entrada (30% da compra total), para dar início a produção dos artigos. Muitas vezes parte da produção tinha um lote com defeito e as amostras de embarque anteriormente aprovadas pelo cliente na etapa final pré embarque não faziam parte desse lote defeituoso. Em função disso, quando da chegada da carga, parte da mercadoria era reprovada, sendo a mesma devolvida à TecChina ou um desconto era oferecido por parte da empresa representante do exportador.

Apesar de a empresa representante da TecChina ser de confiança e arcar com o prejuízo total reclamado pelos clientes, os importadores ainda assim enfrentavam problemas no que se referia à perda de lucratividade. As compras realizadas pelos importadores eram programadas de acordo com as vendas a serem destinadas ao mercado interno e como parte da mercadoria não atendia aos requisitos de qualidade, os importadores não conseguiam atender grande parte do seu mercado interno, o que por sua vez prejudicava a imagem junto aos clientes e gerava multas por quebras de contrato.

Para se ter uma idéia em relação aos valores dos custos ocultos gerados, três casos são aqui descritos. No primeiro caso, o cliente realizou a compra de cinco artigos e dentre esses cinco dois apresentaram problemas de qualidade. Para não ter que arcar com a devolução total desses dois artigos ao exportador, o representante da TecChina ofereceu um desconto ao cliente de 30%, para que o mesmo aceitasse ficar com a mercadoria, arcando com um prejuízo total de USO 20.507,24.

Com relação ao primeiro item, o artigo comprado era o NEW-3431, sendo a quantidade total de 7.062,50 metros, com o preço de USO 4,90/metro que resultava no valor de USO 34.606,25. Com o percentual de desconto de 30%, o prejuízo atingido chegou a USO 10.381,88, como abaixo:

Quantidade: 7.062,50 metros * USO 4,90 (preço da mercadoria) * 30% (percentual de desconto) = USO 10.381,88.

Com relação ao segundo item, o artigo comprado era o NEW-3388, sendo a quantidade total de 6.888,00 metros, com o preço de USO 4,90/ metro que resultava no valor de USO 33.751,20. Com o percentual de desconto de 30% o prejuízo atingido chegou a USO 10.125,36, como abaixo:

Quantidade: 6.888,00 metros * USO 4,90 (preço da mercadoria) * 30% (percentual de desconto) = USO 10.125,36.

No segundo caso, o cliente realizou a importação de um tecido chamado tule bordado (destinado para confecção de roupas de festa) que apresentou pequenos buracos em sua composição, e acarretou em um prejuízo de USO 6.000,00.

No terceiro caso, o importador aprovou o embarque de um artigo: um tecido conhecido como Satin Charmeuse; porém quando da chegada, foi identificado que a qualidade não estava conforme as amostras de embarque enviadas (estava com um toque ruim, áspero). Para realizar o amaciamento do tecido foi necessário realizar a lavagem do tecido para amaciamento, entretanto, a empresa mais próxima especializada nesse tipo de serviço se encontrava em São Paulo e o valor para realização do mesmo foi de USO 7.193,93.

Esses problemas relatados demonstram que ainda existe um despreparo por parte dos fornecedores em relação a um controle efetivo de qualidade e ao mesmo tempo um despreparo por parte dos importadores, no que se refere à elaboração de um padrão de qualidade a ser seguido e ou um procedimento padrão para controle efetivo da mercadoria na origem. Como forma de minimizar os problemas relativos a esses fatores, alguns importadores têm realizado a contratação de um serviço de controle de qualidade na origem.

Para realização desse procedimento, o importador envia uma equipe que vai até a fábrica e realiza a inspeção da mercadoria durante o período de produção e quando do término da mesma, antes de realizar o embarque da carga. Esse procedimento pode ser adotado pelos demais importadores, como medida inicial de controle, até que se possa determinar a melhor

forma de corrigir todos esses problemas definitivamente.

4.1.1 Atuação da Receita Federal e intervenção dos órgãos governamentais na geração de custos ocultos da importação

O processo de desembaraço da mercadoria é a etapa mais crítica no que se refere aos possíveis custos ocultos gerados para as empresas. O desconhecimento do exportador em relação ao preparo da documentação, ao preparo da mercadoria e correta contratação do agente de cargas, podem gerar custos não programados ao importador. Apesar de existir um regulamento aduaneiro, que dispõe sobre todas as normativas de conduta, boa parte do conhecimento é adquirido com prática de mercado. Diante disso, a contratação de empresas especializadas permite que os importadores diminuam os riscos de serem penalizados pela Receita Federal do Brasil. No site da Receita Federal existe uma relação com um quadro resumo das principais multas aplicadas na importação, que podem ser visualizadas no Apêndice desse trabalho. (BRASIL, 2014b).

Conforme mencionado acima, o desconhecimento pode ser um fator gerador de custos ocultos ou não programados e dentre as multas mais comumente aplicadas para os importadores iniciantes, que procuram se "aventurar" no comércio exterior, podem ser citadas a classificação incorreta da mercadoria no enquadramento da NCM, a não emissão do licenciamento de embarque e a omissão de informações nos documentos comerciais. Durante a atuação na empresa Comex- in, alguns clientes procuravam a empresa, após terem suas mercadorias retidas e não possuírem conhecimento legal para conseguirem efetuar a liberação das mesmas. Isso ocorria muitas vezes devido ao fato de que muitas acreditam que a importação é uma atividade simples e que dessa forma, não há necessidade de contratação de empresas especializadas.

No que se refere à contratação do agente de cargas alguns problemas que podem ser relatados se referem, por exemplo, ao extravio/ troca de mercadorias, falta de conferência/ pesagem da carga quando do embarque da mesma e atrasos no cumprimento da programação de entrega da mercadoria para o cliente. Na empresa Imperial Negócios, era frequente a identificação de diversos problemas entre o cliente importador e o agente de cargas.

O prazo estabelecido pelo agente de cargas para entrega da mercadoria ao cliente era

constantemente descumprido. Segundo o agente de cargas, isso acontecia pelo fato de que a eia aérea que não realizava o embarque da carga no vôo determinado e muitas vezes gerava atrasos de um ou dois dias na entrega da carga e comprometia seriamente o funcionamento das atividades do importador. Outrora, problemas ocorriam pela falta de uma pesagem eficiente das cargas na origem e quando da chegada nos Portos/ Aeroportos, a pesagem da mercadoria pela Receita Federal ultrapassava os dez por cento permitidos (10%), cuja base de averiguação são as informações decritas no HAWB ou HBL (pesagem na Origem).

É importante ressaltar que nos casos aéreos, quando da identificação de divergência de peso que ultrapasse os dez por cento, a Receita lança no Mantra (sistema de controle de chegada de cargas aéreas no Brasil) um alerta 22 de divergência de peso e é necessário entrar com um Processo Administrativo para liberar a carga para Registro. Em Guarulhos por exemplo, o tempo médio estimado é de 3 a 4 dias úteis.

Outro caso muito sério que foi identificado na empresa Imperial Negócios, e que envolveu a relação entre o cliente e o agente de cargas foi a troca de mercadoria. Quando da chegada da carga no destino final, a eia aérea trocou as mercadorias do cliente e a carga do importador do México veio parar no Brasil e a do Brasil no México. Como a DI havia sido registrada e o problema só foi identificado posteriormente à chegada da mercadoria nas dependências do cliente, foi necessário efetuar outra importação, pois o procedimento de cancelamento de DI é muito moroso e prejudicaria as atividades do cliente importador.

Além desses custos relacionados ao transporte e entrega da mercadoria, existem alguns problemas que se relacionam à intervenção do Governo Brasileiro nas atividades do setor de importação. Para proteger a indústria brasileira de concorrência desleal, o governo cria algumas barreiras de proteção à indústria nacional, sendo uma delas conhecida como antidumping. Segundo a Abimaq [201-), o dumping é a prática de exportar um produto a preço inferior ao praticado no mercado interno do país exportador com o objetivo de conquistar mercados ou dar vazão a excessos de produção. Diante dessa situação, a OMC regulamenta o uso de direitos antidumping, ou seja, a aplicação de uma taxa equivalente (ou inferior) à margem dumping que venha a ser apurada nas importações.

Em 2013, através da Resolução nº 57, de 24 de julho de 2013 (BRASIL, 2013), foi aplicado um direito antidumping às importações brasileiras de porcelana (objetos de louça para mesa).

Todas as empresas brasileiras que efetuavam importações com os fornecedores relatados no Quadro 8, passaram a ter que recolher o percentual excedente para cada quilograma de mercadoria importada, o que tornava a operação inviável em termos de lucratividade e competitividade.

Quadro 8 -Taxas incidentes para objetos de porcelana oriundos da China

Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (em US\$/kg)
GuangxiXin Fu Yuan Co.,Ltd	1,84
ShandongZhongyiMacca Light Industrial ProductsCo.,Ltd	2,50
GuangdongRaopingYuxinCeramicFactory	1,34
ShenzhenEvergrowing Industrial Coltd; GuangxiChengdahang Imp. & Exp. Co. Ltd; GuangxiBeiliuZhongliCeramicsCo. Ltd.; Champion EnterprisesInternationallimited; Qingdao Power SourceCo.,Ltd.; e Dasen Industrial Co.,Limited. (Redação dada pela Resolução CAMEX nº 108/2013)	4,66
Empresas chinesas identificadas no Anexo 1 e não constantes desta tabela	3,07
Demais	4,66

Fonte: Resolução nº 57, de 24 de julho de 2013.

Esta resolução entrou em vigor na data de sua publicação e por esse motivo muitas empresas foram gravemente afetadas. Quando da publicação da resolução, muitas empresas estavam com mercadorias em trânsito e de repente se depararam com essa situação inesperada, de ter que arcar com esse custo não programado. Diante desse fato, as empresas se viram obrigadas a procurar saídas não programadas e formas de atender aos seus clientes. Muitos importadores já tinham compras acordadas com clientes no mercado interno e a quebra de contratos por impossibilidade de entrega das mercadorias poderia levar os importadores a ter que fechar suas portas, devido ao valor elevado das multas e uma vez que os custos extras não podiam ser repassados. Esse é um exemplo dos riscos de se arriscar a operar na área de importação.

4.1.2 Entrega da mercadoria ao cliente

Após o acionamento da transportadora e a entrega da mercadoria em seu armazém, o cliente inicia os procedimentos de recebimento/ entrada fiscal da carga.

Assim que a mesma chega ao armazém é necessário emitir a Nota Fiscal de entrada e realizar a

conferência dos itens. As informações devem estar de acordo com as declaradas na OI e caso constatada qualquer divergência, deve ser informado ao despachante aduaneiro, que dará entrada no formulário de Retificação e encaminhará para a Receita Federal do Brasil.

É importante ressaltar que toda a documentação deve ser armazenada por um período de cinco (5) anos, pois caso haja alguma auditoria por parte da Receita Federal, os fiscais podem solicitar a documentação desse período para verificação. Para que haja um efetivo controle de estoque e um fechamento contábil de maior exatidão, é necessário que o setor de programação e o setor logístico (mais especificamente o de recebimento), trabalhem com as informações bem alinhadas e evitem dessa maneira, furos de estoque. Deve se reforçar também a importância de um bom acompanhamento de prazos, uma vez que as empresas têm que atender ao cliente final e quaisquer erros podem acarretar em multas por quebras de contrato.

A entrega/ devolução de vazio é um fator que pode onerar as atividades das empresas. A empresa Pareei Trade enfrentou um sério problema em relação a essa operação. Como a empresa não efetuava o controle da devolução de vazios, deixando a responsabilidade somente a cargo da transportadora, após determinado período quando da apuração de custos na mesma, foi identificado que a empresa estava aumentando em demasia suas despesas.

A transportadora não estava efetuando as devoluções no tempo devido e por esse motivo a cobrança de demurrage estava incidindo em quase todos os containeres. Porém, além dos custos, a empresa enfrentou um sério problema com a Polícia Federal, o que nesse caso foi o mais impactante para a imagem da empresa. A transportadora nomeada pela empresa estava envolvida com operações ilegais e foi descoberta pela Polícia Federal e o grande problema foi que a transportadora estava utilizando os containeres da empresa Pareei Trade nas operações e foi desgastante e penoso até que a mesma conseguisse provar o desconhecimento e não envolvimento nesses negócios ilícitos.

4.1.2.1 Custos ocultos da importação e os impactos sofridos pelo cliente

No decorrer de um processo de importação existem diversas situações que geram custos ocultos ou não programados e a maior parte desses custos é assumida pelo importador. No ano de 2015, a Receita Federal entrou em greve reivindicando reajustes salariais e interrompendo as atividades de fiscalização em portos, aeroportos e fronteiras. Essa greve,

conhecida como Operação Tartaruga, se iniciou em 19 de agosto e segundo informações dos sindicalistas, não tem prazo para terminar. Ela afeta diretamente os importadores que já têm sofrido com a alta do dólar e a crise financeira que o Brasil está vivenciando.

Essa greve pode ser enquadrada como um dos custos ocultos da importação, uma vez que a mesma não poderia ser prevista e o acúmulo de cargas nas zonas primárias provoca a demora na liberação dos processos por parte da fiscalização, gerando dessa forma gastos adicionais ao importador com por exemplo: armazenagem, sobre-estadia de container (demurrage) e multas contratuais. Para driblar essa situação grevista e evitar maiores conseqüências em suas operações, os importadores têm buscado saídas alternativas, tais como desistir temporariamente das operações de DTA, optando pelo Registro de OI. Como muitos fiscais atuantes nos terminais são sindicalizados, as operações de DTA têm sido impactadas pela morosidade em suas liberações.

Outra alternativa utilizada pelos importadores, têm sido a transferência de suas cargas para unidades portuárias ou aeroportuárias em que o desembarço ou a atuação de órgãos anuentes seja mais efetiva, evitando dessa forma um ganho maior quanto ao prazo na liberação de suas cargas. Em uma economia em crise, com falta de investimentos externos e com a cotação alta do dólar, atuar na área de importação se torna uma tarefa árdua e a adoção de técnicas como as mencionadas acima se torna uma estratégia fundamental para as empresas se manterem vivas.

No que se refere à operação de compra e venda, outro custo oculto ou não programado pode ser identificado no momento da escolha do incoterm acordado entre o cliente importador e o fornecedor. Os incoterms conhecidos como prepaids determinam que a contratação e o pagamento do frete internacional são de responsabilidade do exportador. Dessa forma, quando da definição desse tipo de incoterm, o fornecedor entra em contato com os agentes de carga na origem e realiza a cotação dos fretes. Com o intuito de reduzir seus custos, o exportador muitas vezes opta pelo agente que oferece o menor preço, o que muitas vezes aumentará os custos do importador quando da nacionalização da carga.

Esse aumento de custos se deve ao fato de que para alcançar um preço mais competitivo, muitos agentes de carga realizam acordos com terminais na origem, destinando as cargas dos exportadores para os mesmos. O problema consiste no fato de que o preço de armazenagem desses locais é bem mais elevado que o de outros terminais portuários, provocando uma

elevação no custos dos importadores. Outro ponto observado consiste no fato de que além da destinação das mercadorias para terminais cujo preço é elevado, muitos agentes realizam a cobrança de diversas taxas "complementares" para pagamento e liberação do HBL na origem.

Como os custos ocultos não são facilmente identificados e estão diretamente relacionados às operações diárias, a experiência dos profissionais é o que muitas vezes tornará uma operação mais competitiva. O desconhecimento, como pôde ser observado, é o fator de maior peso para a diminuição de competitividade das empresas e conseqüente aumento dos custos.

Mais um custos oculto que interliga o agente de cargas ao importador, se relaciona ao local de destino para nacionalização das cargas. Por falta de informação, para utilização do benefício de PTA (não desembolso imediato do pagamento de ICMS) muitos importadores realizam uma operação pouco competitiva. Na operação marítima, o agente de cargas efetua o embarque da mercadoria na origem e promove a destinação para uma das unidades portuárias, como por exemplo o Porto de Santos ou o porto do Rio de Janeiro. Após a chegada da carga no porto de destino, o importador ou o despachante contratado efetua o registro da DTA para destinação da carga para a zona secundária e quando da liberação realiza a contratação de frete interno para remoção. O que o importador muitas vezes desconhece é que o agente de cargas pode realizar a destinação final das mercadorias para a Zona Secundária, sem a necessidade de realizar toda a operação descrita acima. A opção pela destinação final da carga diretamente para a zona secundária reduz o tempo da operação, tornando a mais competitiva e diminuindo os custos do importador.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através da realização desse trabalho, foi identificado que a maior parte dos custos ocultos ou não programados, ocorre em função da falta de conhecimento ou despreparo das empresas antes de iniciarem sua atuação no mercado internacional. Diante desses fatores, pode-se ressaltar a importância de se contratar empresas especializadas, que são capazes de orientar quanto aos melhores métodos a serem utilizados e quanto à forma de atuação diante de situações de inadequação dos fornecedores aos padrões da Receita Federal do Brasil (padrões esses regidos pelo Regulamento Aduaneiro).

Essa inadequação dos fornecedores, aliado à problemas de qualidade em seus produtos,

podem afetar financeiramente e ou comprometer a imagem dos importadores junto aos clientes no Brasil. Dessa forma, é importante conhecer os parceiros fornecedores e as práticas adotadas pelos mesmos, uma vez que hoje se vivencia a era das redes sociais.

Gollo et ai. (2011) destacam de forma bem apropriada o caminho a ser adotado pelas empresas importadoras, com a finalidade de evitar os problemas citados e construir uma relação de sucesso:

A rede é um arranjo organizacional formado por atores que se unem em grupo com a finalidade de atingir objetivos que de forma isolada não teriam condições de alcançar. Trata-se de formar uma visão compartilhada da realidade com a utilização de diversos recursos para empreender ações de forma cooperada (GOLLO et ai., 2011, p. 4).

Neste sentido, tem-se ações de marketing, redução de custos e resolução de problemas comuns (WITTMAN et al., 2004).

O Comércio Exterior vem sendo o elemento propulsor do desenvolvimento brasileiro tornando-se uma área estratégica e fundamental aos negócios. A crescente inserção da economia brasileira nos mercados mundiais e o aumento da concorrência interna, resultante do ingresso de empresas estrangeiras no mercado brasileiro, têm refletido nas empresas brasileiras o desejo de desenvolver-se fora das suas fronteiras e demandando dos profissionais competências para enfrentarem esses novos desafios.

O processo de abertura do comércio mundial, associados à expansão dos setores primordiais como, por exemplo, a área de transporte e marketing e à alteração do ciclo de vida e desenvolvimento dos produtos, que têm se tornado cada vez mais curtos, impulsionaram o crescimento da economia e do comércio exterior. Esses fatos demonstram a importância do profissional de comércio exterior, no entanto não basta o aprimoramento destes fatores e do conhecimento que estes vêm adquirindo através de pesquisas e práticas de mercado, pois não se pode falar em desenvolvimento sem falar em modernização.

Dentro desse contexto é que as empresas têm realizado um aumento do número de importações, de forma a modernizar o seu parque industrial ou até mesmo para adquirir insumos ou equipamentos não produzidos no Brasil. Não há construção de desenvolvimento sem se pensar em melhorias na qualidade de vida, e é nesse ponto que o comércio

internacional se justifica; abrir fronteiras para criar maiores acessos a produtos, serviços e promoção de livre circulação de pessoas. No entanto, para o alcance desses fatores faz-se necessário a intervenção de órgãos governamentais que irão promover a regulação destas atividades com o intuito de preservar a ordem e a segurança das pessoas.

Portanto, baseado nessa premissa é que a realização de importações deve ser amparada pela legislação vigente e pelos requisitos determinados pelos órgãos intervenientes do comércio exterior, uma vez que a saúde e a segurança das pessoas devem estar em primeiro lugar. Hoje o Brasil enfrenta um momento de recessão econômica que, de acordo com o site Educação Financeira [201-], pode ser definido como a parte mais dolorosa do ciclo de negócios. Nesse momento, o país sofre com maior morosidade; pois há uma menor produção das fábricas, um aumento do desemprego e uma oferta maior que a demanda.

Nesse contexto de recessão econômica, com diminuição de quadro de funcionários, baixo nível de produção e de investimentos externos, manter as empresas em funcionamento e investir no setor de importação não é tarefa simples e requer empenho de todas as partes envolvidas com o intuito de alcançar crescimento e ou estabilidade de atuação até que o país alcance melhorias econômicas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABIMAQ. *Antidumping*. [201-]. Disponível em: <<http://www.abimaq.org.br/site.aspx/Antidumping>>. Acesso em: 10 set. 2015.
- BAILY, P. et al. *Compras: princípios e administração*. Tradução: Ailton Bomfim Brandão. São Paulo, Atlas, 2000, 471p.
- BALANÇA comercial: MDIC atribui queda das importações e superávit a desaquecimento da economia. *Diário de pernambuco*, 2015. Disponível em: <<http://www.diariodepernambuco.com.br/app/noticia/economia/2015/10/01/internas-economia,601275/mdic-atribui-queda-das-importacoes-e-superavit-a-desaquecimento-da-economia.shtml>>. Acessado em: 29 nov. 2015.
- BERTO, A. Como estimar os custos na atividade de importação. In: CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO, 2004. *Anais eletrônicos ...* Disponível em: <<http://www.convibra.com.br/2004/pdf/64.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2015.
- BRASIL. Resolução nº 57, de 24 de julho de 2013. Aplica direito antidumping provisório, por um prazo de até 6 (seis) meses, às importações brasileiras de objetos de louça para mesa, originárias da República Popular da China. *Diário Oficial da União*, Brasília, 26 dez. 2012. Disponível em: <<http://www.camex.gov.br/legislacao/interna/id/1101>>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. *Diário Oficial da União*, Brasília, 06 fev. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2007-2010/2009/decreto/d6759.htm>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- BRASIL. Decreto nº 7.574, de 29 de setembro de 2011. Regulamenta o processo de determinação e exigência de créditos tributários da União, o processo de consulta sobre a aplicação da legislação tributária federal e outros processos que especifica, sobre matérias administradas pela Secretaria da Receita Federal do Brasil. *Diário Oficial da União*, Brasília, 30 set. 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/decreto/d7574.htm>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- BRASIL. Decreto-Lei nº 37, de 18 de novembro de 1966. Dispõe sobre o imposto de importação, reorganiza os serviços aduaneiros e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, 21 nov. 1966. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del0037.htm>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- BRASIL. Lei nº 10.833, de 29 de dezembro de 2003. Altera a Legislação Tributária Federal e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, 30 dez. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.833.htm>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- BRASIL. Lei nº 13.137, de 19 de junho de 2015. Altera as Leis nº 10.865, de 30 de abril de 2004, para elevar alíquotas da Contribuição para o PIS/Pasep-Importação e da Cofins-Importação, 11.941, de 27 de maio de 2009, 11.079, de 30 de dezembro de 2004, 10.925, de

23 de julho de 2004, 11.051, de 29 de dezembro de 2004, 7.827, de 27 de setembro de 1989, 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.935, de 18 de novembro de 1994, 10.150, de 21 de dezembro de 2000, 12.810, de 15 de maio de 2013, 5.861, de 12 de dezembro de 1972, 13.043, de 13 de novembro de 2014, 10.522, de 19 de julho de 2002, 12.469, de 26 de agosto de 2011, 12.995, de 18 de junho de 2014, 13.097, de 19 de janeiro de 2015, 10.996, de 15 de dezembro de 2004, 11.196, de 21 de novembro de 2005, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, e 12.024, de 27 de agosto de 2009, e o Decreto-Lei nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977; revoga dispositivos das Leis nº 4.380, de 21 de agosto de 1964, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, e 8.177, de 1º de março de 1991; e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, 22 jun. 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/Lei/L13137.htm>. Acesso em: 16 abr. 2016.

BRASIL. Lei nº 10.865, de 30 de abril de 2004. Dispõe sobre a Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público e a Cofins incidentes sobre a importação de bens e serviços e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, 30 abr. 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.865.htm>. Acesso em: 16 abr. 2016.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do Brasil. *AFRMM*: adicional ao frete para renovação da marinha mercante manual para transportadores e consignatários. 2014a. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/manual-do-adicional-ao-frete-para-renovacao-da-marinha-mercante-afrmm/arquivos-e-imagens/manualparatransportadoreseconsignatarios_20_10_2014.pdf>. Acesso em: 16 abr. 2016.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa RFB nº 1471, de 30 de maio de 2014. Dispõe sobre o Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), a Taxa de Utilização do Mercante (TUM) e os procedimentos aduaneiros correlatos. *Diário Oficial da União*, Brasília, 03 jun. 2014.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa SRF nº 680, de 02 de outubro de 2006. Disciplina o despacho aduaneiro de importação. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 05 out. 2006.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do Brasil. Instrução normativa RFB nº 800, de 27 de dezembro de 2007. Dispõe sobre o controle aduaneiro informatizado da movimentação de embarcações, cargas e unidades de carga nos portos alfandegados. *Diário Oficial da União*, Brasília, 28 dez. 2007.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do Brasil. Instrução Normativa SRF nº 206, de 25 de setembro de 2002. Disciplina o despacho aduaneiro de importação. *Diário Oficial da União*, Brasília, 26 nov. 2002.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do Brasil. *Quadro resumo de multas na importação*. 2014b. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-importacao/topicos-1/infracoes-e-penalidades/multas-na-importacao/quadro-resumo>> acesso em 15, nov. 2015.

BRASIL. Secretaria da Receita Federal do *Brasil.Fatura comercial*. 2014c. Disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-importacao/topicos-1/despacho-de-importacao/documentos-instrutivos-do-despacho/fatura-comercial>>. Acesso em: 10 jul. 2015.

BRASIL.Secretaria de Estado da Fazenda. *Substituição tributária (ST)*. [20--]. Disponível em: <http://www.fazenda.mg.gov.br/empresas/substituicao_tributaria> acesso em: 10 jul. 2015.

CALMANOVICI, C. E. A inovação, a competitividade e a projeção mundial das empresas brasileiras. *Revista USP*, São Paulo, n. 89, p. 190-203, mar/maio 2011.

CAMPOS, A. *Comércio internacional e importação*. São Paulo: Aduaneiras, 1990, 292p.

CARDIN, G. B. A.; CARDIN, H. C.; CARDOSO, A. A. Metodologia para redução do custo de refugos de fornecedores. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 8, 2011, Resende. *Anais*. Disponível em: <<http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/45114531.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2015.

CIN. *Modalidades de pagamento no comércio internacional*. [20--]. Disponível em: <<http://www.cinfiog.org.br/cinweb/informacoes-importantes/modalidades-de-pagamento-no-comercio-internacional/>>. Acesso em: 27 jan. 2016.

DIAS, R. RODRIGUES, W. *Comércio exterior*. teoria e gestão. São Paulo: Atlas, 2004, 404p.

EDUCAÇÃO financeira. *O que é uma recessão econômica?* Disponível em: <<http://www.educacaofinanceira.info/1779/o-que-e-uma-recessao-economica>>. Acesso em: 05 out. 2015.

ELO. Cotação de frete e seguro internacional 2010. Disponível em: <<http://www.eloaduaneira.com.br/servicos/cotacao-de-frete-e-seguro-internacional/>>. Acesso em: 16 abr. 2016.

EQUIPE LOG. *NCM: classificação mercadoria*. [20--]. Disponível em: <<http://www.equipelog.com.br/NCM.htm>>. Acesso em: 16 abr. 2016

FEADUANEIROS. *O despachante aduaneiro*. [20--]. Disponível em: <<http://www.feaduaneiros.org.br/site.FNDA/o-despachante-aduaneiro.asp>>. Acesso em: 08 nov. 2015.

FECOMÉRCIO MG. *Certificado de origem*. 2014. Disponível em: <<http://www.fecomerciomg.org.br/produtos-e-servicos/negocios-internacionais/certificado-de-origem/>>. Acesso em: 20 nov, 2015.

FERNANDES, A. Aumento do PIS e da Cofins deve elevar arrecadação deste ano em R\$ 2,7 bilhões. *Estadão*, 2015 Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,aumento-do-pis-e-da-cofins-deve-elevar-arrecadacao-deste-ano-em-r-2-7-bilhoes,1662910>>. Acesso em: 02 jul. 2015.

- FIGUEIREDO, L. Crise valoriza profissionais de logística e comércio exterior. *A Tribuna*, 2016. Disponível em: <<http://www.tribuna.com.br/noticias/noticias-detalle/porto&mar/crise-valoriza-profissionais-de-logistica-e-comercio-exterior/?cHash=2562508f8a813db34ecd0fc59e97508f>>. Acesso em: 05 jan. 2016.
- FUREDY, Christine. Resíduos orgânicos a baixo custo: os dilemas de um período de transição *Revista da Agricultura Urbana*, n. 6, 2005. Disponível em: <<http://www.agriculturaurbana.org.br/RAU/AU06/AU6residuos.html>>. Acesso em: 01 nov. 2015.
- FURTADO, G. A. P. *Crêterios de seleção de fornecedores para relacionamentos de parceria: um estudo em empresas de grande porte*. 2005. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.
- GALEÃO. *Tarifas*. Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <<http://www.riogaleao.com/cargo/tarifa>>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- GEWEHR, L. C. A importãncia da classificação fiscal da mercadoria e serviços. *Decision IT*, 2013. Disponível em: <<http://www.decisionit.com.br/?sped-na-pratica=a-importancia-da-classificacao-fiscal-de-mercadorias-e-servicos>>. Acesso em: 08 out. 2015.
- GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GIMENEZ, L. *Gestão dos custos ocultos: o papel dos administradores na recuperação da lucratividade perdida*. 2010. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/gestao-dos-custos-ocultos-o-papel-dos-administradores-na-recuperacao-da-lucratividade-perdida/48500/>>. Acesso em 22 jan. 2016.
- GOLLO S. S. et ai. Rede de cooperação interorganizacional: estudo de caso de uma rede metal-mecãnica no Rio Grande do Sul. In: Encontro de Estudos em Estratãgia, 5, 2011, Porto Alegre. *Anais*. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/diversos/trabalhos/3Es/3es_2011/2011_3ES430.pdf>. Acesso em: 02 set. 2015.
- HANSEN, D; MOWEN, M.M. *Cost management*. Ohio: Thonsson, 2003.
- INVEST & Export Brasil. *Definição de importação: fases do processo de importação*. [20--]. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/definicao-de-importacao>>. Acesso em: 08 out. 2015.
- KANNAN, V. R.; TAN, K. C. Supplier selection and assessment: their impact on business performance. *Journal of Sulpply Chain Management*, v. 38, n. 4, p.11-21, 2002.
- KEEDI, S. *Transportes, unitização e seguros internacionais de carga*. São Paulo: Aduaneiras, 2002, 182p.

LAMBERT, D.M; COOPER, M.C. Issues in supply chain management. *Industrial Marketing Management*, v. 29, n. 2, p. 1-19, 2000.

LIBRA Terminais. Tabela pública de serviços. Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <<http://www.grupolibra.com.br/admin/zcloud/principal/2016/02/AF-TabelaPublicaServicos-Rio2016altaAPROVADA.pdf>>. Acesso em: 16 abr. 2016.

— — —

LONDERO, M.; OLIVEIRA, R.; CHAVES, F. Relações com Fornecedores: um novo enfoque, In: CONGRESSO E EXPOSIÇÃO INTERNACIONAIS DA TECNOLOGIA DA MOBILIDADE, 12., 2003, São Paulo. *Anais*. São Paulo: Sociedade de Engenheiros da Mobilidade, 2003.

LOPEZ, J. GAMA, M. *Comércio exterior competitivo*. São Paulo: Aduaneiras, 2002, 462p.

LUNARDI, A. L. *Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior*. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAERSK Line. *Free timeldemurrage*. [20--]. Disponível em: <https://classic.maerskline.com/link/?page=lhs&path=/south_america/brazil/demurra_ge_freetime&lang=pt_BR>. Acesso em: 16 abr. 2016.
manual-do-adicional-ao-frete-para-renovacao-da-marinha-mercante-afrmm/arquivos-e-imagens/manualparatransportadoreseconsignatarios_2010_2014.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2015.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. . *Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

Martins, E. *Contabilidade de custos*. São Paulo: Atlas, 2003.

MDIC. *Termos internacionais de comércio: incoterms*. [20--]. Disponível em:<<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/comExportar/origem.html>>. Acesso em: 10 jul. 2015.

MENDONÇA, P. C. C; KEEDI, S. *Transportes e seguros no comércio exterior*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003. 254p.

MINAYO, M. C. S. Ciência, técnica e arte: o desafio da pesquisa social. In: MINAYO, M. C. S (Org.). *Pesquisa social: teoria, método e criatividade*. Petrópolis: Vozes, 2001. p.09-29.

OLIVEIRA, J. L. R. et ai. Estimção de custos para a importação. *Contabilidade Vista & Revista*, Belo Horizonte, v. 15, n. 3, p. 62-88, dez. 2004.

OLIVER, S. *Cargas aéreas no Brasil: transporte de bens a bordo de aviões no mercado nacional volta a crescer no momento em que a infraestrutura aeroportuária recebe melhorias*. 2014. Disponível em: <http://aeromagazine.uol.com.br/artigo/cargas-aereas-no-brasil_1821.html>. Acesso em: 05 ago 2015.

- PARÁCOMEX. *Por que importar?*. Disponível em: <<http://paracomex.pa.gov.br?q=por-que-importar>>. Acesso em: 20 jan. 2016.
- PLAWIAK, R. B. Contratos administrativos internacionais: a lei nº 8666/93 frente às normas do comércio internacional. *Revista Brasileira de Direito Internacional da Universidade Federal do Paraná [on line]*, Curitiba, v. 2, n. 2, p. 284-308, jul./dez. 2005.
- PORTAL. Aduaneiras. *Código NCM*. Disponível em: <<http://tecwinweb.aduaneiras.com.br/>>. Acesso em: 16 abr. 2016.
- PORTAL SISCOMEX. O *portal siscomex*. [20--] Disponível em: <[http://portal.siscomex.gov.br/conheca-o-portal/O Portal_Siscomex](http://portal.siscomex.gov.br/conheca-o-portal/O_Portal_Siscomex)>. Acesso em: 20 out. 2015.
- PORTAL Tributário. *Incidência de tributos na importação*. [20--] Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/artigos/tributosimportacao.htm>>. Acesso em: 15 nov. 2015.
- PROCOMEX. *Como funciona o regime de trânsito aduaneiro?* [20--]. Disponível em: <<http://www.procomex.com.br/como-funciona-o-regime-de-transito-aduaneiro/>>. Acesso em: 05 jul. 2015.
- REBELLO, H. *Container Shipping Industry: uma análise das estratégias competitivas adotadas pela empresa Hamburg Sud no Brasil*. 2016. Disponível em: <<http://cidesport.com.br/sites/default/files/36854.pdf>>. Acesso em: 20 mar. 2016
- ROCHA, Aurélio. *Treinamentos e vitorias marítimas*. 2013. Disponível em: <<http://trevismar.blogspot.com.br/>>. Acesso em: 16 abr. 2015.
- SAVALL, H.; ZARDET, V. *Maitriser lês coôts eat lês performances cachês*. Paris, 1991.
- SILVA, A. V. A influência do dólar na economia brasileira. *Revista e Portal Meio filtrante*, n. 53, nov/dez 2011. Disponível em: <http://www.meiofiltrante.com.br/materias_ver.asp?action=detalhe&id=748&revista=n53>. Acesso em: 15 nov. 2015.
- SOUSA, M. *Modalidades de pagamento no comércio internacional*. 2010. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/modalidades-de-pagamento-no-comercio-internacional/42981/>>. Acesso em: 30 dez 2015.
- SOUZA, F. E. P. *Artigos de opinião: as duas faces da importação*. 2007. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/index.php/conjuntura-index/publicacoesconjuntura/9659-as-duas-faces-da-importacao>>. Acesso em: 12 dez. 2014.
- SUSS, L. Crise ameaça sobrevivência das pequenas e médias empresas. *Gazeta do Povo*, 2015. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/economia/crise-ameaca-sobrevivencia-das-pequenas-e-medias-empresas-8vun3ltl7fqfno1j60gcdyt8>>. Acesso em: 02 jul. 2015.
- TECON. *Medidas e capacidade de containeres*. [20--] Disponível em:

<[http://www.tecon.com.br/site/content/medidas capacidade/index.php](http://www.tecon.com.br/site/content/medidas_capacidade/index.php)>. Acesso em: 16 abr. 2016.

TOLEDO, A. *Planilha de custo de importação*. 2012. Disponível em: <<http://www.siscomex.com.br/topic/21891-planilha-de-custo-importacao>>. Acesso em: 15 nov. 2015.

ULTRAMAR. *Imagens*. [20--]. Disponível em: <http://www.e-ultramar.com.br/App_Themes/Default/Images/Incoterm/Incoterms.png>. Acesso em: 16 abr. 2016.

WITTMANN, M. et ai. Redes empresariais: um estudo sobre as principais estratégias adotadas por micro e pequenas empresas do Rio Grande do Sul. In: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, Resende, 2004. *Anais ...*

APÊNDICE A - REGULAMENTO ADUANEIRO

BASE LEGAL	PENALIDADE	REDUÇÃO	LIMITE MÍNIMO	LIMITE MÁXIMO
Art. 702, inciso I, alínea "c", do Regulamento Aduaneiro	100% do Imposto de Importação	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 702, inciso III, alínea "b", do Regulamento Aduaneiro	50% do Imposto de Importação	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 702, inciso III, alínea "c", do Regulamento Aduaneiro	50% do Imposto de Importação	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 702, inciso IV, alínea "a", do Regulamento Aduaneiro	20% do Imposto de Importação	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 702, inciso V, alínea "a", do Regulamento Aduaneiro	10% do Imposto de Importação	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 703 do Regulamento Aduaneiro	100% da diferença apurada	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 706, I, a, do Regulamento Aduaneiro	30% do Valor Aduaneiro	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 706, § 2º, inciso I, do Regulamento Aduaneiro	Não

(Continua)

Art. 706, I, b, do Regulamento Aduaneiro	30% do Valor Aduaneiro	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 706, § 2º, inciso I, do Regulamento Aduaneiro	R\$5.000,00 Art. 706, § 2º, inciso II, do Regulamento Aduaneiro
Art. 706, II, do Regulamento Aduaneiro	20% do Valor Aduaneiro	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 706, § 2º, inciso I, do Regulamento Aduaneiro	R\$5.000,00 Art. 706, § 2º, inciso II, do Regulamento Aduaneiro
Art. 706, III, do Regulamento Aduaneiro	10% do Valor Aduaneiro	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 706, § 2º, inciso I, do Regulamento Aduaneiro	R\$5.000,00 Art. 706, § 2º, inciso II, do Regulamento Aduaneiro
Art. 711, I, do Regulamento Aduaneiro	1% do Valor Aduaneiro	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 711, § 2º, do Regulamento Aduaneiro	10% do total da DI. Art. 711, § 5º, do Regulamento Aduaneiro
Art. 711, II, do Regulamento Aduaneiro	1% do Valor Aduaneiro	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 711, § 2º, do Regulamento Aduaneiro	10% do total da DI. Art. 711, § 5º, do Regulamento Aduaneiro
Art. 711, III e § 1º, do Regulamento Aduaneiro	1% do Valor Aduaneiro	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00 Art. 711, § 2º, do Regulamento Aduaneiro	10% do total da DI. Art. 711, § 5º, do Regulamento Aduaneiro

(Continua)

Art. 715 do Regulamento Aduaneiro	R\$ 200,00 por Fatura	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 717, II, do Regulamento Aduaneiro	75% do valor total ou da diferença dos "Direitos Anti-dumping"	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 725, I, do Regulamento Aduaneiro	75% do valor total ou da diferença dos tributos	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 727 do Regulamento Aduaneiro	10% do Valor da Operação	Sim Art. 732 do Regulamento Aduaneiro	R\$5.000,00	Não
Art. 728, III, do Regulamento Aduaneiro	R\$10.000,00	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 728, IV, c, do Regulamento Aduaneiro	R\$5.000,00	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não
Art. 728, VIII, e, do Regulamento Aduaneiro	R\$500,00	Não Art. 734 do Regulamento Aduaneiro	Não	Não

(Conclusão)

Art. 41 da Lei nº 12.546/2011	R\$ 5.000,00 por dia, contados da data do registro da DI até a data da efetiva devolução do produto ao exterior	Sim Arts. 732 e 734 do Regulamento Aduaneiro, art. 6º, § 3º, da Lei nº 8.218/1991 e ADI SRF nº 18/2002	Não	Não
Art. 42 da Lei nº 12.546/2011	30% do valor aduaneiro da mercadoria	Sim Arts. 732 e 734 do Regulamento Aduaneiro, art. 6º, § 3º, da Lei nº 8.218/1991 e ADI SRF nº 18/2002	Não	Não
§ 4º do Art. 46 da Lei nº 12.715/2012	R\$ 10,00 por quilograma	Sim Arts. 732 e 734 do Regulamento Aduaneiro, art. 6º, § 3º, da Lei nº 8.218/1991 e ADI SRF nº 18/2002	Não	Não
§ 8º, inciso I, do Art. 46 da Lei nº 12.715/2012	R\$ 20,00 por quilograma	Sim Arts. 732 e 734 do Regulamento Aduaneiro, art. 6º, § 3º, da Lei nº 8.218/1991 e ADI SRF nº 18/2002	Não	Não
§ 5º do Art. 46 da Lei nº 12.715/2012	R\$ 30,00 por quilograma	Sim Arts. 732 e 734 do Regulamento Aduaneiro, art. 6º, § 3º, da Lei nº 8.218/1991 e ADI SRF nº 18/2002	Não	Não
§ 2º, inciso II, e § 4º, do Art. 46 da Lei nº 12.715/2012	R\$ 10,00 por quilograma	Sim Arts. 732 e 734 do Regulamento Aduaneiro, art. 6º, § 3º, da Lei nº 8.218/1991 e ADI SRF nº 18/2002	Não	Não