

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DECONT – DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**

ISABEL CRISTINA BANEGAS ORTEGA BALDZER

**DIFICULDADES NO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE ANTENAS
PARABÓLICAS PARA SINAIS DE TV VIA SATÉLITE**

**CURITIBA
2013**

ISABEL CRISTINA BANEGAS ORTEGA BALDZER

**DIFICULDADES NO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE ANTENAS
PARABÓLICAS PARA SINAIS DE TV VIA SÁTÉLITE**

Monografia apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Contabilidade, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito para a obtenção do título de Especialista em Gestão de Negócios.

Orientador: Prof. Dr. Egon Wildauer

**CURITIBA
2013**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PARECER FINAL

NOME DO (A) ALUNO (A): ISABEL CRISTINA BANEGAS ORTEGA BALDZER

TÍTULO DO TRABALHO: DIFICULDADES NO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE ANTENAS PARABÓLICAS PARA SINAIS DE TV VIA SATÉLITE

NOME DO PROFESSOR ORIENTADOR: EGON WALTER WILDOWER

PARECER DO PROFESSOR ORIENTADOR:

EXCELENTE TRABALHO. A ESTUDANTE COMPARCELU A
TODAS AS ORIENTAÇÕES E APRESENTA UM EXCELENTE
OBJETIVO COM RESPECTIVAS CONCLUSÕES. APRESENTA BOA
FUNDAMENTAÇÃO QUE APÓIA SEU MÉTODO E DISCUSSÕES.
APROVO COM NOTA MÁXIMA. S.M.J. É O PARECER.

NOTA: 10,0 (cem -)

) ASSINATURA: _____

Prof. Dr. Egon Walter Wildauer
Depto. de Ciência e Gestão da Informação - UFPR
Matricula 184.632

NOME DO PROFESSOR DESIGNADO:

NOTA: 9,0 (noventa)

) ASSINATURA: _____

Prof. Dr. Vicente Pacheco
Departamento de Contabilidade
Iturubas 100650-0342783

CONCEITO FINAL: 95 (noventa e cinco)

COORDENADOR DO CURSO: LUIZ CARLOS DE SOUZA

ASSINATURA: _____

DATA: ____/____/____

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela vida,
sabedoria e misericórdia que me mostra
dia após dia.

A meu esposo pela paciência,
incentivo e ajuda incondicional.

Aos colegas de trabalho que me
brindaram toda a colaboração necessária.

Aos irmãos em Cristo que me
cobriram com motivação e oração.

Ao professor Egon pelo tempo
disponibilizado para a orientação deste
trabalho.

RESUMO

A globalização preconiza as oportunidades e os desafios com os quais as empresas e os países devem se adaptar para conseguir atingir seus objetivos frente a acirrada competição internacional. Este trabalho tem como objetivo destacar as dificuldades encontradas no processo de importação. Para isso foi analisado o processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite da empresa paranaense “ICBB Telecom S/A”. Na fundamentação teórica são abordados temas relevantes à importação, começando com uma breve contextualização do comércio exterior no Brasil, sua estrutura e, mais especificamente, o tratamento dado às importações. Também são apresentadas as atividades envolvidas na rotina do processo de importação, as leis e normas que regulamentam o processo, a classificação das mercadorias, os termos do comércio internacional – Incoterms, e o despacho aduaneiro. No estudo de caso são evidenciadas as etapas do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite, aspectos que facilitam e dificultam a administração do processo. No final do estudo de caso conclui-se que é fundamental para as empresas, em geral, se anteciparem às dificuldades inerentes do processo de importação, através de controles minuciosos, contratação de colaboradores capacitados e empresas prestadoras de serviços qualificadas.

Palavras-chave: Importação. Rotina. Legislação. Incoterms. Despacho aduaneiro

RESUMEN

La globalización promueve oportunidades y desafíos que las empresas y los países deben adaptarse a fin de lograr sus objetivos frente a la feroz competencia internacional. Este documento tiene por objeto resaltar las dificultades encontradas en el proceso de importación. Para ello se analizó el proceso de importación de antenas parabólicas para señales de televisión vía satélite a través de la empresa Paraná "ICBB Telecom S / A". En el planteamiento del marco teórico se discuten temas relacionados con la importación, comenzando con una breve reseña del comercio exterior de Brasil, su estructura, y más específicamente, el tratamiento dado a las importaciones. También se presentan las actividades involucradas en la rutina del proceso de importación, las leyes y reglamentos que rigen el proceso, la clasificación de las mercancías, los términos del comercio internacional - Incoterms y el despacho de aduana. En el estudio de caso se destacan los pasos del proceso de importación de antenas parabólicas para señales de TV vía satélite, aspectos que facilitan y obstaculizan la administración del proceso. Al final del estudio de caso se concluye que es esencial para las empresas, en general, prever las dificultades inherentes al proceso de importación, a través de controles detallados, contratación de empleados capacitados y empresas que prestan servicios cualificadas.

Palabras clave: Importación. Rutina. Legislación. Incoterms. Despacho de aduana.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – GRÁFICO DA EVOLUÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA – US\$ MILHOES	22
FIGURA 2 – ESTRUTURA ADMINISTRATIVA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....	24
FIGURA 3 – FLUXOGRAMA DAS ETAPAS DO DESPACHO ADUANEIRO	54
FIGURA 4 – ORGANOGRAMA DO DEPARTAMENTO DE IMPORTAÇÃO	66
FIGURA 5 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO ANTENAS PARABÓLICAS PARA SINAIS DE TV VIA SATÉLITE	69

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO	21
TABELA 2 – CLASSIFICAÇÃO DE ANTENA PARABÓLICA	41
TABELA 3 – GRUPOS DE ENTREGA DOS INCOTERMS.....	46

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – MULTAS MAIS COMUNS NA IMPORTAÇÃO.....	30
QUADRO 2 – ATIVIDADES DA ROTINA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	33
QUADRO 3 – TARIFA EXTERNA COMUM BRASILEIRA	42
QUADRO 4 – RESUMO INCOTERMS 2010.....	50
QUADRO 5 – VANTAGENS COMPARATIVAS ENTRE MODALIDADES DE TRANSPORTE	52

LISTA DE SIGLAS

ABTA – Associação Brasileira de TV por Assinatura
AFRFB – Auditor Fiscal da Receita Federal do Brasil
AFRMM – Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante
ANATEL – Agencia Nacional de Telecomunicações
ANP – Agencia Nacional do Petróleo, Gás Natural e B combustíveis
ANVISA – Agencia Nacional de Vigilância Sanitária
AWB – Airway Bill
BACEN – Banco Central
BB – Banco do Brasil
BL – Bill of Landing
BNDS – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CAMEX – Câmara de Comércio Exterior
CCA – Conselho de Cooperação Aduaneira
CCI – Câmara de Comércio Internacional
CE – Conhecimento Eletrônico
CFR – Cost and Freight
CIF – Cost, Insurance and Freight
CIP – Carriage and Insurance Paid to
CMN – Conselho Monetário Nacional
COANA – Coordenação Geral de Administração Aduaneira
COFINS – Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social
CPT – Carriage Paid to
CRT – Conhecimento de Transporte Rodoviário
DAP – Delivered at Place
DAT – Delivered at Terminal
DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior
DECOM – Departamento de Defesa Comercial
DEINT – Departamento de Negociações Internacionais
DEPLA – Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior
DDP – Delivered Duty Paid
DI – Declaração de Importação

DTA – Declaração de Trânsito Aduaneiro
ECT – Empresa Brasileira de Correio e Telégrafos
EXW – Ex Works
FAS – Free Alongside Ship
FCA – Free Carrier
FOB – Free on Board
GRI – General Rate Increase
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços
II – Imposto de Importação
INCOTERMS – Termos do Comércio Internacional
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
LI – Licença de Importação
MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MF – Ministério da Fazenda
MIC – Manifesto Internacional de Carga Rodoviária
MRE – Ministério de Relações Exteriores
NALADI – Nomenclatura da Associação Latino-americana de Integração
NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul
NESH – Notas Explicativas do Sistema Harmonizado
NIC – Número Identificador de Carga
OMA – Organização Mundial da Aduana
OMC – Organização Mundial do Comércio
PCP – Planejamento e Controle de Produção
PIB – Produto Interno Bruto
PIS/PASEP – Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação
do Patrimônio dos Servidores Públicos
PO – Purchase Order
RADAR – Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes
Aduaneiros
REI – Registro de Exportadores e Importadores
RFB – Receita Federal do Brasil
RGC – Regras Gerais Complementares
SAIN – Secretaria de Assuntos Internacionais

SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito à Importação

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

SH – Sistema Harmonizado

SISBACEN – Sistema de Informações do Banco Central

SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior

SRF – Secretaria da Receita Federal

TEC – Tarifa Externa Comum

TEU – Twenty-foot Equivalent Unit

THC – Terminal Handling Charge

TIF – Conhecimento Carta de Porte Internacional

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 OBJETIVOS	16
1.1.1 Objetivo geral	16
1.1.2 Objetivos específicos.....	16
1.2 PROBLEMA	17
1.3 JUSTIFICATIVA	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL	21
2.2 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	24
2.2.1 Barreiras comerciais.....	26
2.2.2 Fases do processo de importação.....	27
2.2.3 Tipos de importação.....	29
2.2.4 Multas.....	30
2.3 ROTINA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	32
2.3.1 Particularidades na rotina de importação	34
2.3.1.1 Definição e identificação do produto a ser importado.....	34
2.3.1.2 Localização de fornecedores internacionais.....	35
2.3.1.3 Cotação de peças e análise das ofertas.....	35
2.3.1.4 Avaliação do custo de importação.....	36
2.3.1.5 Impostos e outras despesas incidentes na importação.....	36
2.3.1.6 Negociação final e pedido da fatura pro-forma.....	37
2.3.1.7 Emissão de licenciamento de importação (LI).....	37
2.3.1.8 Fechamento de câmbio e modalidade de pagamento.....	37
2.3.1.9 Contração de seguro e frete internacional.....	37
2.3.1.10 Chegada de mercadoria	38
2.3.1.11 Despacho aduaneiro	38
2.4 CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS	39
2.4.1 Tarifa externa comum (TEC)	41
2.4.2 Nomenclatura da Associação Latino-americana de integração (ALADI).....	42

2.4.3 Como classificar as mercadorias.....	43
2.5 TERMOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	44
2.5.1 Divisão dos Incoterms	45
2.5.2 Descrição dos Incoterms	46
2.5.2.1 EXW – Ex works (na origem).....	47
2.5.2.2 FAC – Free carrier (livre no transportador).....	47
2.5.2.3 FAS – Free alongside ship (livre no lado do navio)	47
2.5.2.4 FOB – Free on board (livre a bordo).....	48
2.5.2.5 CFR – Cost and freight (custo e frete).....	48
2.5.2.6 CIF – Cost, insurance and freight (custo, seguro e frete).....	48
2.5.2.7 CPT – Carriage paid to (transporte pago até)	48
2.5.2.8 CIP – Carriage and insurance paid to (transporte e seguro pago até)	49
2.5.2.9 DAT – Delivered at terminal (entregue no terminal)	49
2.5.2.10 DAP – Delivered at place (entregue no local).....	49
2.5.2.11 DDP – Delivered duty paid (entregue com direitos pagos).....	50
2.5.3 Escolha do modal de transporte.....	50
2.6 DESPACHO ADUANEIRO	53
2.6.1 Declaração de importação.....	54
2.6.2 Licenciamento	55
2.6.3 Controle informatizado da carga – Siscomex Carga	56
2.6.4 Presença de carga	56
2.6.5 Registro da DI	57
2.6.6 Parametrização	57
2.6.7 Recepção de documentos.....	58
2.6.8 Distribuição.....	61
2.6.9 Conferência aduaneira	61
2.6.10 Desembaraço aduaneiro	62
2.6.11 Entrega de mercadoria	62
3 METODOLOGIA	63
4 ESTUDO DE CASO	65
4.1 ESTRUTURA DO DEPARTAMENTO DE IMPORTAÇÃO DA EMPRESA “ICBB TELECOM S/A”	66
4.2 FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE ANTENAS	

PARA SINAIS DE TV VIA SATÉLITE	68
5 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÕES	71
5.1 FORNECEDORES	71
5.2 TRANSPORTE INTERNACIONAL	72
5.3 DESPACHANTE.....	73
5.4 TRANSPORTE INTERNO	74
5.5 MERCADORIA	74
5.6 SISTEMA DE INFORMAÇÃO	75
5.7 COLABORADORES.....	76
5.8 APROVAÇÕES	76
5.9 CLIENTES.....	77
5.10 LEGISLAÇÃO.....	77
6 CONCLUSÃO	79
REFERÊNCIAS	83

1 INTRODUÇÃO

Desde a Roma Antiga à atualidade, o nacional e internacional sempre interagiram, assim o comércio internacional sempre esteve presente na história da humanidade, mas sua importância econômica, social e política se tornou crescente nos últimos séculos (REIS, 2007).

Anthony Giddens (2007, apud Reis, 2007, p. 23) define globalização como “a intensificação de relações sócias em escala mundial que ligam localidades distantes de tal maneira, que acontecimentos locais são modelados por eventos ocorrendo a muitas milhas de distancia e vice-versa”.

A enciclopédia livre Wikipédia (2013) define o Comércio Internacional ou Comércio Exterior, como a troca de bens e serviços através de fronteiras internacionais ou territórios.

É a globalização quem dita as oportunidades e os desafios com os quais as empresas e os países devem se adaptar para conseguirem atingir seus objetivos frente à acirrada competição internacional.

Com a globalização e internacionalização as empresas comerciais ou fabricantes nacionais buscam matéria prima, componentes, equipamentos e até mão de obra em países onde estes apresentem custos baixos; surge assim a necessidade de conhecer os fluxos de documentos e operações, sistemas e órgãos que regem o Comércio Exterior brasileiro de forma a utilizar mais efetivamente os recursos das empresas que atuam no setor, tirando vantagens das oportunidades e eliminando, na medida do possível, dificuldades como atrasos no embarque da carga, mercadoria parada no porto de destino por falta de documentos ou por informações incorretas, multas por classificação incorreta ou pelo incumprimento de processo especial exigido, previsão errônea de despesas com frete, tributos e outras despesas aduaneiras, entre outros.

Conforme dados apresentados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (2013), em 2012 a balança comercial registrou do lado da importação, as compras de matérias-primas e intermediários representaram 44,7% da pauta total, e as de bens de capital, 21,8%, demonstrando que a pauta brasileira de importação é fortemente vinculada a bens direcionados à atividade

produtiva. As importações de bens de consumo representaram 17,6% e as de combustíveis e lubrificantes, 15,8%. Sobre 2011, destaque para a categoria de bens de capital que apresentou crescimento de 1,5%. As demais apresentaram as seguintes reduções: combustíveis e lubrificantes (-2,4%), matérias-primas e intermediários (-2,2%) e bens de consumo (-1,8%).

Segundo dados da Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL (2012), o mercado de TV por Assinatura evolui constantemente. Nos últimos dez anos, o acesso à TV por assinatura no país mais que quadruplicou, passando de 3,2 milhões de domicílios (2002) para 16 milhões de domicílios (novembro de 2012). Estima-se que cerca de 53 milhões de brasileiros tenham acesso à TV por Assinatura, considerado que cada residência brasileira tem em média, 3,3 moradores. A Associação Brasileira de TV por Assinatura estima que para 2013 o mercado deve alcançar o recorde de 20 milhões de domicílios usuários de TV por assinatura, antecipando assim o recorde previsto para 2015.

O presente estudo pretende analisar as dificuldades do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite da empresa “ICBB Telecom S/A” que importa seus produtos através dos Portos de Paranaguá e Antonina e Aeroportos paranaenses (Lei nº 14.985/06 e Resolução SEFA nº 88/2009). O intuito é orientar e auxiliar a empresa na identificação dos pontos vulneráveis do processo de compra de materiais importados para o processo produtivo de antenas parabólicas, promovendo assim procedimentos corretos e adequados que melhorem o processo de importação, visto que o segmento de atuação da empresa encontra-se em expansão.

Serão apresentadas informações indispensáveis para a correta aquisição e controle de produtos importados, por meio de recursos como roteiros e fluxogramas de importação indicando o passo a passo do processo desde a ordem de compra até a entrada da mercadoria no estoque, destaque das normas e resoluções que regem o comércio exterior brasileiro, fluxograma dos órgãos competentes do comércio exterior, descrição dos termos internacionais de comércio – Incoterms, a exposição das diferentes etapas que compõem o despacho aduaneiro de importação e a relação dos principais documentos para a realização do mesmo.

Considerando a relevância que o comércio internacional possui dentro de uma organização ao permitir o aumento de produção, o acesso a novas tecnologias,

a procura de maior competitividade e lucro no mercado, este trabalho propõe demonstrar às empresas que importam produtos, em especial a empresa “ICBB Telecom S/A”, que muitas das dificuldades encontradas no processo de importação podem ser evitadas ou minimizadas, aplicando certos recursos para auxiliar nas atividades, providenciando algumas ações para tornar o processo rápido e eficiente, e procurando a atualização do conhecimento sobre a legislação vigente.

1.1 OBJETIVOS

Este trabalho divide-se em dois tipos de objetivos, um geral e três específicos.

1.1.1 Objetivo geral

Identificar as dificuldades no processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite.

1.1.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos para atingir o objetivo geral são:

- a. apresentar as atividades do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite;
- b. destacar as leis, normativas e/ou decretos que regem o processo de importação de antenas para sinais de TV via satélite;

- c. apontar as dificuldades em cada etapa do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite.

1.2 PROBLEMA

A escassez de produtos diferenciados, a procura por inovação tecnológica, novas fontes de suprimento, o baixo custo de aquisição de materiais são alguns dos motivos que levam as empresas a atuarem no comércio exterior através da importação de produtos. No obstante, atuar no segmento da importação exige preparação e conhecimento na área, tanto por parte do setor administrativo quanto do setor financeiro da empresa, em vista dos recursos comprometidos na operação.

Os procedimentos envolvidos no processo de importação são burocráticos e devem obedecer às normas estabelecidas pela legislação brasileira. A empresa que não estiver devidamente capacitada para atuar no comércio exterior enfrentará muitas dificuldades no processo tais como atrasos, custos extras, documentos incorretos, multas, e outros.

1.3 JUSTIFICATIVA

Com a globalização, a intensificação do comércio entre as nações, o progresso tecnológico instituíram-se novos focos de competitividades, requerendo um conhecimento aprofundado das questões relacionadas com o comércio exterior.

Neste contexto, as importações no Brasil incrementaram nos últimos anos, dando lugar a criação de uma sistemática que circunda o processo de importação no aspecto fiscal, cambial e administrativo. Existem normas e padrões adotados pelos diferentes órgãos intervenientes no comércio exterior, assim como também leis que regulamentam uma série de procedimentos inerentes à importação, como o são a

habilitação da empresa, licenciamentos de produtos, despacho aduaneiro, entre outros.

As empresas importadoras precisam conhecer e compreender a burocracia e complexidade do processo de importação de forma a adotar uma postura preventiva de gestão, em lugar de se arriscar à descoberta dos trâmites do comércio exterior de forma repentina.

Deste modo, este trabalho se justifica pela necessidade que as empresas importadoras têm de enfrentar, por si mesmas, de forma organizada e simples as dificuldades que o processo de importação implica. Embora muitas empresas prefiram contratar empresas especializadas na área para gerir suas importações, o sucesso na precisa administração dos processos de importação depende do planejamento, conhecimento e controles dos procedimentos sejam estes terceirizados ou não. Cabe salientar que muitas das dificuldades encontradas formam parte das medidas protecionistas que o país impõe para proteger a indústria nacional, entretanto, outras dificuldades podem ser previstas e administradas de forma a reduzir seu impacto no desempenho da empresa dentro do comércio exterior.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O comércio internacional, segundo Lopez e Gama (2007), pode ser definido como o conjunto de operações efetuadas entre países onde há troca de bens e serviços ou movimento de capitais. Este comércio é dirigido por regras e normas, resultantes de acordos negociados entre órgãos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC), Organização Mundial de Aduanas (OMA), e a Câmara de Comércio Internacional (CCI), e que são adotados pelos governos dois países membro.

Em contrapartida, os mesmos autores definem o comércio exterior como a relação comercial entre um país específico com os demais países. Esta relação é manifestada através de termos, regras e normas internas, com o objetivo de proteger os interesses do país, sem contradizer as normas do comércio internacional.

Segre et al. (2012) corrobora o anterior, afirmando que o comércio exterior é movido por relacionamentos entre países, os quais precisam intercambiar mercadorias por diversos motivos, obedecendo às leis internas de seus países e aos parâmetros legais ditados pelo ordenamento jurídico internacional. Entre os motivos que levam os países a comercializar entre si, destaca à diversidade de possibilidades de produção e a possibilidade de produzir com menor custo e melhor qualidade. Nenhum país é autossuficiente, cada um exporta o excedente e importa o necessário para atender às necessidades de produção e consumo.

Keedi (2006) acrescenta que os países exportam e importam pela falta ou abundância de recursos naturais, clima, capital, trabalho, tecnologia, entre outros. A importância do comércio exterior transcende motivos materiais, podendo estar relacionada a motivos comerciais, condições político-econômicas, melhoria da qualidade da indústria nacional, interesse em investimentos estrangeiros, visão de uma atividade econômica complementar, e a diluição de risco a crises, atuando não somente no mercado interno.

Contudo, Reis (2007) ressalta que a velocidade com que uma empresa atinge o grau de internacionalização depende de características de sua experiência

administrativa, das oportunidades oferecidas pelo setor em que atua e da capacidade gerencial em perceber o momento certo de se lançar no ambiente internacional.

O incremento acentuado do comércio internacional, conforme Assumpção (2007) tem criado novos desafios. O mercado se mostra com bastante incerteza e intensamente volátil, motivado pela velocidade das inovações tecnológicas e pela mudança dos hábitos dos consumidores, o que demanda agilidade no comércio exterior, além da exigência global pela redução de custos e tempo. Segundo ainda a autora (2007, p. 22):

O propósito desses novos formatos de trabalho é a criação de condições para um acelerado e eficiente fluxo de mercadorias, que funcione com agilidade e flexibilidade, direcionadas principalmente para o comércio internacional. Infraestruturas para armazenagem, desembaraço aduaneiro, movimentação e distribuição de mercadorias fazem com que as atividades de comércio internacional sejam beneficiadas por uma maior competitividade. O êxito dos negócios na área significa, além das divisas, empreendimentos no setor de transportes e atividades afins, criando empregos, dinamizando e viabilizando todas as atividades correlacionadas.

Nas operações de comércio exterior, de acordo com Werneck (2005), destacam-se quatro aspectos importantes: o comercial, o logístico, o cambial e o fiscal. O aspecto comercial inclui a negociação de preço, prazo de entrega, condições de pagamentos, elaboração de contrato e a emissão de fatura comercial (conhecida como invoice). Para isto são comumente utilizados os Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS). O aspecto logístico compreende as definições do que deve ser feito para que a mercadoria negociada, chegue ao comprador. Para isto envolve a definição do tipo de transporte, as operações de embarque e desembarque, as armazenagens entre outras. Já o aspecto cambial abrange a definição das moedas a serem utilizadas, as operações de câmbio envolvidas, e a transferência do dinheiro do pagamento do comprador para o vendedor. Por último aponta o aspecto fiscal que envolve a emissão dos documentos necessários aos despachos de importação e de exportação, o pagamento dos impostos e taxas aplicáveis e os desembaraços aduaneiros de exportação e de importação.

A participação dos países no comércio internacional, tanto em relação ao seu Produto Interno Bruto (PIB) quanto ao comércio exterior por ele movimentado, varia e depende do padrão da sua economia. Alguns países se mostram mais

fechados e outros mais abertos. O aumento da participação de um país no comércio mundial traz consigo aumento de oportunidades de desenvolvimento e crescimento na sua economia. Quanto mais integrado na economia mundial, o país e suas empresas terão melhor condição de competitividade. (KEEDI, 2006).

2.1 COMÉRCIO EXTERIOR NO BRASIL

Os anos 90 foram marcados por mudanças relevantes na política de comércio exterior brasileira, cujo processo de abertura comercial iniciou no governo Collor por meio de uma nova ordem mundial, a globalização, caracterizada pela integração de países através de acordos bilaterais e multilaterais. Foi instituída uma nova política industrial e de comércio exterior, grande parte das barreiras não tarifárias foi extinta, estabelecendo um cronograma de redução gradual de tarifas de importação entre 1990 e 1994. (VIEIRA, 2005).

Na tabela 1 é possível visualizar a redução da alíquota média do imposto de importação até 1994, retratando os avanços no processo de abertura comercial brasileiro.

TABELA 1 – IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO

Ano	1990	1991	1992	1993	1994
Alíquota Média Simples	32,1	25,2	20,8	16,5	14,0

FONTE: BUMANN (1998)

Bizelli e Barbosa (2002, p. 18), acrescentam “[...] em 15 de março de 1990, o governo Collor tomou medidas decisivas. Foram eliminados os controles quantitativos representados pelos programas de importação das empresas, além do fim da proibição de importar cerca de 1.200 produtos, que datava de 1975.”

De acordo com Lopez e Gama (2007), de 1994 a 1999 a balança comercial brasileira apresentou sucessivos déficits, como resultado do esforço do governo brasileiro em obter a estabilização econômica, recorrendo à liberalização das importações e à redução de tarifas. A taxa de câmbio foi utilizada para conter a inflação. A excessiva repressão da taxa de câmbio desvalorizou fortemente o real.

De 2000 a 2002 a forte desvalorização do real acontecida em 1999 conteve as importações, porém não foi possível aumentar as exportações devido à elevação dos custos (tributação e juros maiores, logística onerosa e lenta). Nos anos de 2002 e 2003 as exportações superaram as importações, originando superávits recordes na balança comercial. Na figura 1 pode-se observar um gráfico mostrando os altos e baixos da balança comercial de 1994 a 2002.

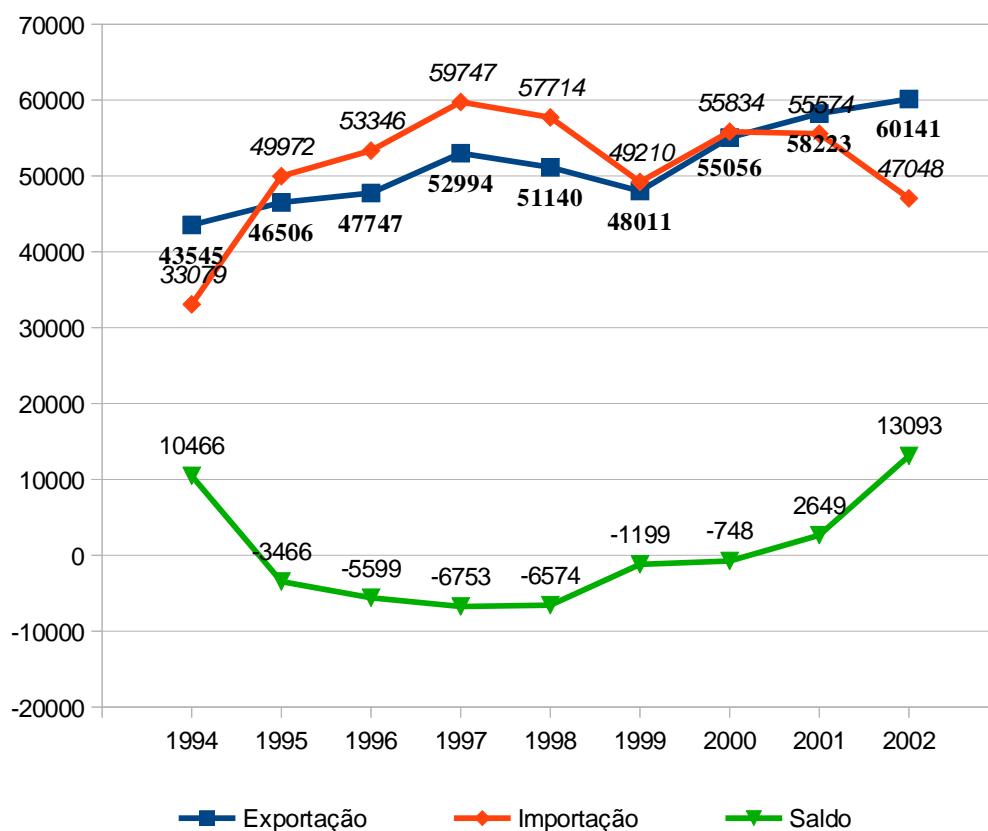


FIGURA 1 – GRÁFICO DA EVOLUÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA – US\$ MILHÕES
 FONTE: VIEIRA (2005)

Nesse contexto Lopez e Gama (2007) afirmam que a taxa de crescimento do comércio brasileiro, de 2002 a 2006 alcançou 20,8% ao ano, mais do que o dobro da taxa verificada entre 1990 e 2006 (9,7% ao ano). Em outras palavras, o comércio cresceu 107% de 1990 a 2002, enquanto que, de 2002 a 2006 (tão só 4 anos) cresceu 113%. Assim, a participação do Brasil no comércio mundial em relação ao

seu PIB cresceu consideravelmente nos últimos 10 anos, saindo de 14% em 1997 para 25% em 2006. Embora os números tenham sido favoráveis nos últimos anos, o Brasil ainda figura na lista de países com economia menos aberta para o mundo. Ao final de 2006 o Brasil possuía o 10º PIB mundial, sendo o 24º exportador e o 28º importador, respondendo por 0,92% do comércio mundial, o que significa que a cada US\$100,00 transacionados no mundo, US\$0,92 são do Brasil.

Para Keedi (2006), a baixa participação brasileira no comércio mundial representa o passado de sua economia fechada, cenário que o país tem tentado mudar. Entretanto isto não é uma tarefa fácil em vista de suas particularidades, em especial a falta de competitividade demonstrada no tocante ao custo Brasil formado, especialmente, pela alta carga tributária e alta taxa de juros. Destaca também a falta de visão para o comércio exterior, o quase permanente fechamento da economia e os altos custos logísticos. Por outro lado ressalta que essa baixa participação em relação ao PIB e ao mundo se mostra como uma grande oportunidade de crescimento, tendo em vista que ainda há muito por fazer. Sendo assim, existe uma possibilidade crescente de maior participação e de aumento de emprego na atividade de comércio exterior.

São muitos os órgãos envolvidos no comércio exterior brasileiro, cada um com seus próprios interesses, não existe uma entidade aglutinadora que centralize todos os interesses nacionais e dite rumos únicos ao comércio exterior brasileiro, como um Ministério de Comércio Exterior. (KEENI, 2006)

Corroborando o anterior, o MDIC (2013) classifica os órgãos que atuam no comércio exterior como:

- a) **formuladores de políticas e diretrizes:** Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), Conselho Monetário Nacional (CMN), Câmara de Política Econômica, e outros;
- b) **operacionais/gerenciais/reguladores, que atuam como gestores e como anuentes na importação e na exportação, responsáveis por anuências prévias e verificações:** SECEX/DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior, Secretaria da Receita Federal (SRF) e Banco Central (BACEN);

- c) **defensores dos interesses brasileiros no exterior:** Ministério das Relações Exteriores (MRE); Departamento de Defesa Comercial (DECOM) e Departamento de Negociações Internacionais (DEINT); Secretaria de Assuntos Internacionais (SAIN/MF), e outros;
- d) **apoiaadores:** Banco do Brasil (BB), Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Agência de Promoção de Exportações (APEX Brasil), Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), e outros.

Na figura 2 podem-se observar os principais órgãos intervenientes no comércio exterior brasileiro.

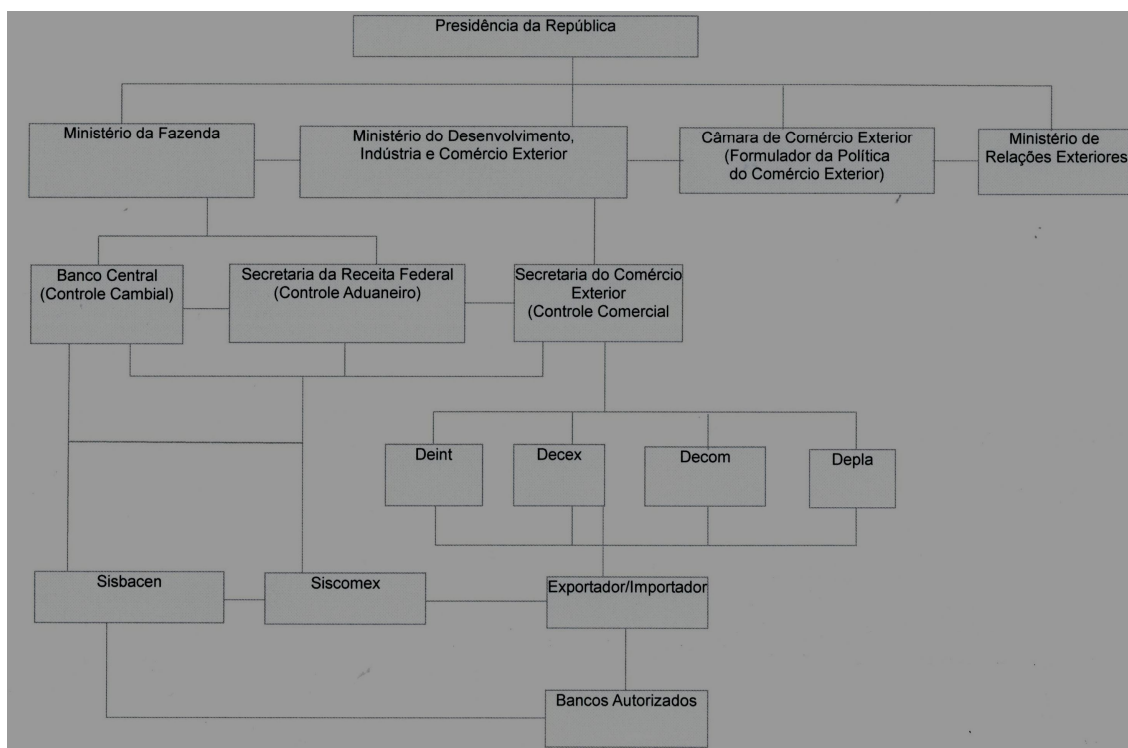


FIGURA 2 – ESTRUTURA ADMINISTRATIVA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO
 FONTE: Adaptado de ASSUMPÇÃO (2007)

2.2 O PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Conforme Peria (1990) a importação baseia-se na compra e na entrada de produtos provenientes do exterior, por parte de países que deles precisam. As importações representam um papel vital na vida econômica de qualquer país. Os países estão sujeitos a uma lei econômica segundo a qual quanto mais desenvolvidos e mais industrializados forem, maior será sua necessidade de estender o relacionamento com os demais países.

Assumpção (2007) define importação, como a operação que permite a entrada de mercadoria num determinado território aduaneiro, depois de cumpridas as exigências legais e comerciais, originando a saída de divisas. Países ricos e pobres lutam para favorecer o incremento das importações de bens de capital e de consumo, produtos intermediários, tecnologia e serviços, essenciais à elevação dos padrões de vida de suas populações. No caso brasileiro, os produtos importados destinam-se, especialmente, ao fornecimento do setor industrial de matéria prima, máquinas e equipamentos.

Para Keedi (2006), a importância da importação reside na diversificação do mercado fornecedor, deixando de comprar apenas no mercado interno. A importação favorece a variedade de produtos que podem ser oferecidos, eliminando uma possível escassez de produtos no mercado interno. Os preços dos produtos se tornam mais acessíveis aos consumidores internos, visto que os produtores internos são submetidos a um maior grau de concorrência, devendo manter seus preços em níveis competitivos. A absorção de novas tecnologias e o aumento e aperfeiçoamento da produção são outros aspectos favoráveis da importação.

Segundo Vazquez (1997) a empresa ou pessoa física interessada em importar deve obter informações sobre a mercadoria, as condições de compra, a viabilidade de venda no país, a possibilidade de adquirir um produto nacional nas mesmas condições ou mais vantajosas, antes de se cadastrar como importador.

Neste sentido, Baily (1979) fornece uma lista de informações que devem ser verificadas antes de importar produtos do exterior:

- a) os bens estão sujeitos a direitos ou quotas? Há necessidade de uma licença de importação? Existe algum regulamento especial aplicável (agrícola ou sanitário)?;

- b) em que moeda foi dado o preço? Em que moeda é pagável? Existe alguma complicação na obtenção de divisas ou alguma disposição especial no que tange ao risco de câmbio?;
- c) que sistema legal se aplica ao contrato? Deve-se obter aconselhamento legal quanto as condições contratuais? O relacionamento com o fornecedor é de tal ordem que pode se resolver dificuldades sem recorrer a ações legais? Pode- se apelar contra o fornecedor?;
- d) foi feito o custeio da operação dando margem para transporte, impostos de importação ou exportação, seguro e despesas casuais?;
- e) há certeza de que o fornecedor compreende as especificações e tem capacidade para atendê-las?;
- f) existe alguma dúvida sobre sua possibilidade de fazer a entrega no tempo aprazado? Deu-se margem a possíveis atrasos em consequência de greves, mau tempo, perdas ou danos em trânsito, retenções nas fronteiras em consequência de documentação incorreta, descrição mal feita ou outras infrações aos regulamentos?

Os agentes envolvidos no comércio internacional, estão sujeitos a um constante aprimoramento de seus conhecimentos, ao rígido controle de suas operações e a uma incessante vigília sobre os acontecimentos, em nível nacional e mundial, para evitar problemas e aborrecimentos, às vezes em forma de prejuízo financeiro e mesmo de imagem que afete negativamente o desempenho empresarial. (VAZQUES, 1997).

2.2.1 Barreiras comerciais¹

Para Lopez e Gama (2007, grifo nosso) uma das grandes dificuldades encontradas nos negócios internacionais são as barreiras comerciais, as quais podem ser qualquer lei, regulamento, política, medida ou pratica adotada por um governo de forma a restringir o comércio internacional. As barreiras podem ser

¹ Decreto n. 1.355, de 30/12/94. Trata do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), coordenado pela OMC.

tarifaria e não tarifarias. As **barreiras tarifárias** são realizadas através de uma imposição tributária discriminatória sobre o produto de outro país, visando conter seu ingresso no mercado importador. São representadas pelas alíquotas de importação, taxas diversas e valoração aduaneira². As **barreiras não tarifárias** restringem a entrada de produto estrangeiro sem estar relacionado ao pagamento de tributos, por exemplo: cotas, licenças de importação, normas sanitárias e fitossanitárias, normas e regulamentos técnicos, regras de origem, entre outros.

2.2.2 Fases do processo de importação

O Portal Brasileiro de Comércio Exterior (2013, grifo nosso) divide o processo de importação em três fases:

A **fase administrativa** se refere aos procedimentos e exigências de órgãos de governo prévios à efetivação da importação e variam de acordo com o tipo de operação e de mercadoria: trata-se do licenciamento das importações.

A **fase fiscal** compreende o tratamento aduaneiro, por meio do despacho de importação, que é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação às mercadorias importadas, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas ao seu desembaraço aduaneiro. Essa etapa ocorre em recintos próprios, logo após a chegada da mercadoria no Brasil, e inclui o recolhimento dos tributos devidos na importação. Após a conclusão do desembaraço aduaneiro, a mercadoria é considerada importada e pode ser liberada para o mercado interno.

Já a **fase cambial** diz respeito à operação de compra de moeda estrangeira destinada a efetivação do pagamento das importações (quando há esse pagamento) sendo processada por entidade financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil a operar em câmbio.

As **normas administrativas** são tratadas por documentos de responsabilidade do MDIC, da Secex e de órgãos anuentes, destacando-se a Portaria Secex nº 23, de 14/07/2011 e suas modificações posteriores. As **normas aduaneiras** encontram-se em vários documentos, sobressaindo o Decreto Lei nº 37, de 18/11/1966, e o Decreto nº 6.759, de 05/02/2009 ambos com suas modificações

2 Decreto n. 6.759/2009 e a Instrução Normativa SRF n. 327/2003, disciplinam o valor aduaneiro.

posteriores, regulamentando a administração das atividades aduaneiras, a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. A Instrução Normativa SRF nº 680, de 02/10/2006 e suas modificações posteriores, que regulamenta o despacho aduaneiro, bem como a Instrução Normativa SRF nº 611, de 18/01/2006 que trata do emprego da declaração simplificada de importação e na exportação. As **normas cambiais**, de competência do Bacen, são abordadas pelo Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais –RMCCI. (LOPEZ; GAMA, 2007, grifo nosso).

De acordo com Bizelli e Barbosa (2002, grifo nosso), dentro da fase administrativa do processo de importação, as importações classificam-se em importações com licenciamento automático e não automático. O **Licenciamento Automático** é o mais comum nas importações brasileiras, ocorre após a chegada da mercadoria. Por meio do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) devem ser fornecidas informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal em conjunto com os dados exigidos para a formulação da Declaração de Importação (DI), para fins de despacho aduaneiro da mercadoria. Entretanto alguns produtos sujeitam-se a procedimentos especiais que devem ser observados até o desembarço aduaneiro, exemplo: exigências sanitárias estabelecidas pelo Ministério da Agricultura para carnes, peixes, crustáceos, moluscos, leite, ovos, mel natural, frutas, bebidas e outros produtos de origem animal e vegetal. O **Licenciamento Não Automático** se refere à mercadoria sujeita a controles especiais do órgão licenciador. O importador, diretamente, ou por intermédio de agentes credenciados, deverá fornecer as informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, previamente ao embarque da mercadoria no exterior ou antes do despacho aduaneiro, conforme o caso.

Segundo Peria (1990, grifo nosso) sob o aspecto fiscal, as importações brasileiras podem ser agrupadas em:

- a) **importações com incidência tributária;**
- b) **importações que gozam de vantagem tributária**, caracterizada pela isenção, redução ou suspensão dos tributos;

- c) **importações enquadradas em regimes aduaneiros especiais**, como regime de “drawback”, admissão temporária, entreposto aduaneiro de importação, exposições e feiras internacionais, etc.

Com relação à fase cambial, de acordo com Keeni (2006, grifo nosso), a importação pode entrar no país com ou sem pagamento, tecnicamente significa, que pode ser com ou sem cobertura cambial. **Com cobertura cambial**, entende-se uma importação que será paga ao exportador, representando a saída de divisas, podendo ser em moeda estrangeira forte, tipo dólar ou euro. O importador compra a moeda estrangeira de um banco autorizado através de um contrato de câmbio. **Sem cobertura cambial**, é a importação em que o importador não efetuara qualquer pagamento ao exportador, o que significa uma importação sem gasto de divisas por parte do país importador, exemplo: doações, amostras, importação sob-regime de admissão temporária, entre outros.

2.2.3 Tipos de importação

Conforme a Receita Federal do Brasil (RFB - 2013), existem dois tipos de importações que são regulamentadas pela Secretaria da RF, contudo tanto o importador quanto o adquirente ou encomendante, conforme o caso, devem observar o tratamento tributário específico dessas operações e alguns cuidados especiais, a fim de que não sejam surpreendidos pela fiscalização da SRF e sejam autuados ou, até mesmo, que as mercadorias sejam apreendidas. As importações podem ser:

- a) **importação por conta própria ou direta**, não existe participação de intermediários entre o adquirente da mercadoria e o exportador;
- b) **importação indireta ou para terceiros**, que pode ser **por conta e ordem**³ e **por encomenda**⁴. Na importação indireta as atividades

3 IN SRF n. 225, de 18/10/2002 trata dos requisitos e condições para atuação de pessoa jurídica importadora por conta e ordem de terceiros.

4 IN SRF n. 634, de 24/03/2006 trata dos requisitos e condições para atuação de pessoa jurídica importadora por encomenda.

relacionadas à execução e gerenciamento dos aspectos operacionais, logísticos, burocráticos, financeiros, tributários, entre outros, da importação de mercadorias são transferidas a um especialista, usualmente denominado “Trading Company” ou simplesmente importadora.

2.2.4 Multas

O Decreto nº 6.759, de 5 fevereiro de 2009 regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. O não cumprimento das instruções estabelecidas neste decreto, implicará em penalidade. Desta forma, as multas referentes ao processo de importação estão descritas neste mesmo Decreto, no Livro VI, Título III, Capítulo 1.

A Lei nº 10.755, de 3 de novembro de 2003, trata das multas nas operações de câmbio de importação, aplicadas pelo BACEN. No quadro 1 são destacadas as multas mais comuns na importação.

(continua)

MULTAS MAIS COMUNS NA IMPORTAÇÃO – Decreto 6759/2009		
MULTA	VALOR	ENQUADRAMENTO
Lançamento de Ofício	37,5% sobre a diferença de imposto	Art.725, inciso I - redução de 50% art.734
Multa de mora	0,33% o dia com máximo de 20%	Art 717.inciso I, alinea “a” - Redução art.734
Juros de mora	Taxa SELIC do mês seguinte ao registro da DI	Art. 717, inciso I, alinea “b” - Redução art.734

(conclusão)

MULTAS MAIS COMUNS NA IMPORTAÇÃO – Decreto 6759/2009		
MULTA	VALOR	ENQUADRAMENTO
Falta de fatura	5% sobre valor aduaneiro	Art.710
Fatura em desacordo	R\$200,00 por fatura	Art.715
Falta de mercadoria	50% sobre o II da mercadoria faltante	Art.701, inciso III, alinea"e"- Redução art734
Falta da Packing List	R\$500,00	Art.728, inciso VIII, alinea"e"
Falta de LI	30% do valor aduaneiro. Mínimo de R\$500,00 e máximo de R\$5mil	Art.706, inciso I, alinea"a"- Redução art 734
LI Posterior ao embarque	30% do valor aduaneiro.M Mínimo de R\$500,00 e máximo de R\$5mil	Art.706, inciso I, alinea"b"- Redução art 734
Reclassificação Fiscal	1% sobre o valor aduaneiro	Art.711, inciso I
Medida Estatística	1% sobre o valor aduaneiro Mínimo de R\$500,00	Art.&11, incisosII
Descumprimento do prazo no regime de Admissão Temporária	10% do valor da mercadoria Mínimo de R\$500,00	Art.709
Relevação de pena de perdimento	1% do valor aduaneiro Mínimo de R\$500,00	Art.712
Descrição inexata Desacordo com a fatura	1% do valor aduaneiro Mínimo de R\$500,00	Art.711, inciso III, parágrafo 1

QUADRO 1 – MULTAS MAIS COMUNS NA IMPORTAÇÃO
 FONTE: COMEX ON LINE (2013)

Este trabalho aborda o processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite da empresa “ICBB Telecom S/A”, portanto, com base no anteriormente exposto, note-se que se trata de uma importação direta, com licenciamento automático, exigência da apresentação de Certificado de Fumigação, com cobertura cambial, com goze de suspensão tributária por se tratar de estabelecimento industrial e por entrada de mercadoria pelos portos de Paranaguá⁵.

2.3 ROTINA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Segundo Keedi (2006), a atuação no comércio exterior requer o conhecimento dos diversos hábitos, costumes, padrões culturais, gostos, religiões, idiomas, leis, símbolos, etc. dos países com os quais se pretende negociar, de modo a evitar situações inesperadas ou constrangimentos que possam afetar a negociação. Além disto, é necessário ter conhecimento técnico sobre os termos de venda e entrega como os INCOTERMS, formas de pagamento internacionais, transporte e logística, trâmites legais da entrada e saída de mercadoria de um país, dos documentos envolvidos no despacho da mercadoria e os sistemas manuais e eletrônicos de registro e controle, documentos de transporte, apólice de seguro e certificados diversos, entre outros.

Neste contexto, Ludovico (2002) corrobora o anterior ao afirmar que os funcionários que fazem parte da área de comércio exterior de uma empresa devem ter uma preparação especializada, além de uma experiência adequada, caso contrário, pode haver riscos e prejuízos pelo despreparo tanto da empresa quanto dos funcionários.

O primeiro passo para que uma empresa atue no comércio exterior é estar cadastrada no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da SECEX. O registro é automático no ato da primeira operação de importação através do SISCOMEX⁶. Neste ato, são informados o CNPJ, constituição societária, capital

5 Art. 1 da Lei no. 14.985, de 06/01/2006.

6 Instituído por Decreto n. 660, de 25/09/1992.

social e demais dados cadastrais, além de todas as informações relativas à operação comercial e da respectiva mercadoria a ser importada. (VIEIRA, 2005).

Para obter a senha de acesso ao SISCOMEX é necessário possuir cadastro no Ambiente de Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR) junto à SRF. Este cadastro permite ao governo habilitar ou não a uma empresa a operar no comércio exterior, através de seu responsável legal que consta no contrato social da empresa (IN SRF nº 229, de 23/09/2002). O sistema Radar disponibiliza informações de natureza aduaneira, contábil e fiscal que permitem à fiscalização identificar o comportamento e inferir o perfil de risco dos diversos agentes relacionados ao comércio exterior, tornando-se uma ferramenta indispensável no combate às fraudes. O responsável legal da empresa, geralmente, nomeia ao despachante aduaneiro como Representante Legal da sua empresa, nos termos do art. 560 do Regulamento Aduaneiro, utilizando a senha de acesso ao sistema Radar. (SEGRE et al., 2012)

No quadro 2 serão apresentadas algumas das atividades da rotina do processo de importação.

(continua)

Conjunto de atividades	Atividades
Pesquisa de mercado internacional e Negociação internacional	<ul style="list-style-type: none"> * segmentação de mercado * estabelecimento de possíveis fornecedores * avaliação dos fornecedores selecionados * classificação fiscal (NCM) * estudo das exigências para a importação * recebimento da fatura pro-forma * análise dos custos de importação * pagamento da importação
Preenchimento de documentos	<ul style="list-style-type: none"> * licença de importação (LI) * instrução de embarque * revisão dos documentos de embarque * declaração de importação (DI) * solicitação de numerário * confecção de outros documentos
Contratação de frete e seguro	<ul style="list-style-type: none"> * contratação de frete e seguro * autorização de embarque * acompanhamento do embarque * chegada da mercadoria * pagamento de frete e taxas de destino

(conclusão)

Conjunto de atividades	Atividades
Despacho aduaneiro	<ul style="list-style-type: none"> * presença de carga * parametrização feita pela Receita Federal * pagamento de impostos * pagamento da armazenagem * pagamento de capatazia * pagamento de outras despesas se houver * retirada de mercadoria
Encerramento do processo	<ul style="list-style-type: none"> * análise dos custos reais de importação * comparação do processo de importação feito x previsto * arquivamento do processo

QUADRO 2 – ATIVIDADES DA ROTINA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

FONTE: Adaptado de PEIXOTO (2002)

Conforme o quadro mostra, cada conjunto de atividades está composto por outras atividades de ordem administrativa, fiscal e cambial. Algumas destas atividades possuem particularidades as quais devem ser analisadas conforme o produto que está sendo importado. Os procedimentos adotados para a realização de cada atividade devem estar de acordo com a legislação vigente do país.

2.3.1 Particularidades na rotina de importação

Com relação às particularidades envolvidas na rotina de importação, o Sebrae/MG (2002) destaca as seguintes recomendações:

2.3.1.1 Definição e identificação do produto a ser importado

O importador deve decidir sobre o produto que atende melhor suas necessidades. A barreira da língua e a variedade de produtos existentes no mercado internacional são alguns dos fatores que dificultam a correta identificação do produto, portanto, todo produto deve ser identificado através de um código

denominado Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) ou Sistema Harmonizado (SH).

2.3.1.2 Localização de fornecedores internacionais

E necessário definir os países ou mercados que poderiam ofertar determinado produto. Os fabricantes ou fornecedores podem ser identificados das seguintes maneiras:

- a) visitas às feiras, rodadas de negócios, missões empresariais e exposições internacionais (presença de muitos fabricantes de variados mercados no mesmo local);
- b) consultas e solicitações a entidades de classe (Federações da Indústria e/ou Comércio) e/ou instituições oficiais, tais como, embaixadas, consulados, câmaras de comércio e Trade Point's no Brasil e no exterior;
- c) contratação de empresas especializadas em pesquisas de mercado;
- d) contatos com os representantes e/ou distribuidores de empresas internacionais no Brasil;
- e) catálogos técnicos e publicações especializadas, normalmente enviadas pelos representantes ou distribuidores a clientes potenciais para atualizá-los com relação aos lançamentos no mercado internacional;
- f) viagens ao exterior em busca de novidades;
- g) pesquisas através da internet, e outros.

2.3.1.3 Cotação de preços e análise das ofertas

O produto deve ser corretamente discriminado, inclusive com a classificação dentro do sistema harmonizado. Deve ser considerada a quantidade mínima por produto e por pedido, o prazo de entrega, as condições de pagamento e

a modalidade de venda determinada. Se necessário, solicitar amostras e/ou catálogos técnicos. Além disso, devem ser definidos os direitos e obrigações do exportador e do importador em relação à entrega e pagamento das mercadorias objeto do intercâmbio, através dos Incoterms.

2.3.1.4 Avaliação do custo de importação

Antes de estimar os custos, o importador precisa analisar se o produto faz parte de algum acordo internacional com alguma isenção ou redução de tributos; se o produto é proibido ou suspenso de se importar; se existe algum outro impedimento ou tratamento especial para a importação; se existe a possibilidade de se obter um frete internacional mais baixo; as formas de embalagem internacional mais apropriadas ao transporte; o canal de distribuição mais adequado, via representante, comercial importador ou importação direta; verificar a logística brasileira atual; forma de pagamento mais adequada.

2.3.1.5 Impostos e outras despesas incidentes na importação

De acordo com a classificação fiscal do produto é possível verificar as alíquotas dos seguintes impostos: Imposto de Importação (II); Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público incidente na Importação de Produtos Estrangeiros ou Serviços (PIS/PASEP - Importação); Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social devida pelo Importador de Bens Estrangeiros ou Serviços do Exterior (COFINS - Importação); Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS; Despesas Aduaneira como capatazia, armazenagem; Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM; taxa do Siscomex; Despachante Aduaneiro; Frete Interno; Despesas Bancarias; Licenciamento de Importação (LI); Despesas de frete e taxas no destino.

2.3.1.6 Negociação final e pedido da Fatura Pro forma

Deve-se negociar alguns detalhes da operação, tais como: preço x quantidade, forma de pagamento, modalidade de venda, prazo de entrega, quantidade mínima, frequência de embarques, etc. Após esta negociação, deve-se confirmar o pedido através da solicitação da emissão da Fatura Pro Forma emitida pelo exportador e contem todas as condições pactuadas.

2.3.1.7 Emissão de Licenciamento de Importação (LI)

Através de uma consulta no SISCOMEX é possível verificar se a mercadoria está sujeita a licenciamento automático ou não.

2.3.1.8 Fechamento de câmbio e modalidade de pagamento

O fechamento de câmbio depende da modalidade de pagamento, se for antecipado o importador deverá fechar o câmbio antes do embarque. Se for cobrança bancária à vista, o importador fechará o câmbio contra o embarque da mercadoria. Se for cobrança bancária a prazo, o importador fechará o câmbio no vencimento do compromisso, esta modalidade depende do relacionamento de confiança entre o importador e exportador. Se a modalidade de pagamento convencionada for a carta de crédito, o importador brasileiro terá que negociar com um banco local a abertura da carta de crédito, através deste documento um banco brasileiro se compromete a efetuar o pagamento num determinado prazo e contra apresentação de determinados documentos apresentados pelo exportador.

2.3.1.9 Contratação de seguro e frete internacional

É mais conveniente para o importador que ele contrate o seguro e o frete internacional, uma vez que terá um maior poder de barganha contratando estes serviços no Brasil. Além do controle das informações relativas ao embarque, chegada de navio, atrasos, entre outros.

2.3.1.10 Chegada da mercadoria

Para se realizar um despacho aduaneiro é imprescindível a apresentação de documentos originais no momento do desembarço e para estar de posse destes documentos é necessário saber qual a modalidade de pagamento acordada. Se for pagamento antecipado, os documentos são enviados pelo fornecedor junto com a mercadoria (via aérea ou rodoviária) ou via courier. Quando a modalidade é cobrança, os documentos, geralmente, são enviados via banco, ou seja, o importador deve dirigir-se ao banco combinado para retirar os documentos originais contra pagamento, se à vista, ou contra aceite do saque⁷, se a prazo. Em caso de carta de crédito, deve-se verificar o que está estipulado nesta, uma vez que os documentos podem vir via banco ou diretamente para o importador via courier.

2.3.1.11 Despacho aduaneiro

Com a chegada da mercadoria e em posse da documentação original, inicia-se o processo de despacho aduaneiro, seguindo as seguintes fases: chegada da mercadoria na alfândega de destino → manifestação da carga → recepção dos documentos originais → registro da declaração de importação → débito automático dos impostos → parametrização → desembarço aduaneiro → liberação da mercadoria para o importador → emissão nota fiscal de entrada → a nota fiscal

7 É um título de crédito, representativo da dívida, emitido pelo exportador contra o importador ou outro sacado.

acompanha o transporte da mercadoria da alfândega até o estabelecimento do importador.

2.4 CLASSIFICAÇÃO DE MERCADORIAS

Segundo Segre et al. (2012), a nomenclatura soluciona a dificuldade que haveria no processo de troca entre os países e suas diferentes culturas e idiomas. A nomenclatura é uma linguagem aduaneira, comum à maioria dos países, criada pelo homem para a identificação de mercadorias, possibilitando, por sua vez, a orientação da tributação de produtos no comércio internacional.

Assumpção (2007) esclarece que as mercadorias são classificadas por meio de códigos numéricos de modo objetivo e de fácil identificação, sem descrições extensas, que poderiam gerar traduções complicadas ou errôneas do produto a ser exportado ou importado.

Keedi (2006, p. 77) afirma ainda que “Nas transações internacionais de compra e venda de mercadorias, esse código não deixa a menor dúvida sobre o que está sendo negociado.”

Em 1985 foi instituída a Convenção Internacional que trata sobre o sistema classificatório chamado Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), com o objetivo de criar um sistema que pudesse facilitar o processo de troca comercial entre as nações, independentemente de diferenças culturais, econômicas e de línguas. A nomenclatura de mercadorias inclui lista de produtos do mercado interno e/ou externo, ordenados segundo a convenção internacional e levando em consideração o produto, a matéria em que foi constituído, o emprego e a aplicação. Cada produto é descrito a partir de suas características genéricas, até os detalhes mais específicos que o individualizam. (ASSUMPÇÃO, 2007).

Segundo Bizelli e Barbosa (2002), o Brasil aderiu a Convenção Internacional em 31/10/86, entretanto somente optou por efetivar o Sistema Harmonizado a partir de 1989. Os atos de aprovação e homologação da referida Convenção Internacional

ocorreram no Brasil, através do Decreto Legislativo nº 71, de 11/10/88, e do Decreto nº 97.409, de 23/12/88.

Conforme Lopez e Gama (2007, p. 149) o SH:

Trata-se de um sistema de seis dígitos que, embora admita o acréscimo de até mais quatro dígitos quando um país sentir necessidade de particularizar produtos de seu interesse comercial, foi desmembrado em, apenas, mais dois (item e subitem, 7º e 8º dígitos, respectivamente) pela maioria dos países que o adotam.

O SH distribui os produtos, comercializados no mercado internacional, em 21 seções, as quais são subdivididas em 96 capítulos, do 1 ao 97, uma que o capítulo 77 ainda não foi utilizado. Essas subdivisões são ordenadas numericamente, a partir de princípios lógicos, de acordo com as especificidades dos produtos, como por exemplo, sua origem (animal ou vegetal), matéria constitutiva, aplicabilidade, dentro outros.

Os capítulos são desdobrados em posições (quatro primeiros dígitos) e subposições (seis dígitos) [...].

Assumpção (2007) salienta que o SH anteviu o fato de que países podem trabalhar em blocos e com acordos tarifários comuns entre eles. Desta forma, para que os produtos não tivessem uma classificação diferente para cada acordo ou bloco a que fazem parte, o sistema deixou o 7º e 8º número (item e subitem) para serem utilizados especificamente nessas situações. Assim o Brasil, que pertence ao Mercosul e tem uma Tarifa Externa Comum (TEC) com os demais membros do bloco, adaptou a classificação das mercadorias criando a Nomenclatura Comum do Mercosul/Sistema Harmonizado (NCM/SH). O Brasil posiciona a mercadoria no âmbito do Mercosul através do 7º e 8º dígito. Tanto os itens quanto os subitens se desdobram de 0 a 9. Um zero em qualquer posição indica a ausência de desdobramentos.

A tabela 2 mostra o código de classificação de uma antena parabólica com suas divisões e significados para um melhor entendimento.

TABELA 2 – CLASSIFICAÇÃO DE ANTENA PARABÓLICA

XVI	Seção	Máquinas e aparelhos, material elétrico, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.
85	Capítulo	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação ou de reprodução de imagens e de som em televisão, e suas partes e acessórios.
8529	Posição	Partes reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinadas aos aparelhos das posições 85.25 a 85.28.
8529.10	Subposição	Antenas e refletores de antenas de qualquer tipo; partes reconhecíveis como de utilização conjunta com esses artefatos.
8529.10.1	Item	Antenas
8529.10.11	Subitem	Com refletor parabólico

FONTE: Adaptado de SEGRE (2012)

2.4.1 Tarifa externa comum (TEC)

Para entender um pouco melhor o que a TEC representa, Keedi (2006) explica que o Mercosul por ser uma união aduaneira composta por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, deve tratar seus parceiros comuns que não fazem parte do bloco de forma igual com relação aos direitos alfandegários. Para que esse tratamento seja igualitário entre todas as partes, o Mercosul criou a TEC, onde constam as alíquotas de imposto de importação cobradas pelos países membros do Mercosul na importação de mercadorias de terceiros países não membros do bloco.

Ainda o mesmo autor salienta que embora a TEC seja baseada na classificação da NCM, nem todas as mercadorias constantes da NCM possuem as mesmas alíquotas de imposto de importação. Existem exceções estabelecidas em comum acordo entre os países-membros do Mercosul, sendo assim cada país tem uma lista, chamada lista de convergência, com alíquotas que o país julga conveniente.

O quadro 3 apresenta a TEC com algumas NCMs somente, visto que a lista de NCMs é extensa, para uma melhor compreensão. A tabela mostra o código da NCM, a descrição do produto, a alíquota de Imposto de Importação, se é um produto considerado como bem de capital (BK) ou se é considerado como um bem de informática e telecomunicação (BIT), e finalmente, se o código pertence a lista de exceções ou não.

NCM	DESCRIÇÃO	TEC (%)	BK ou BIT	Exceções (Obs.)
8522.10.00	- Fonocaptore	18		
8522.90.40	Leitores de som, magnéticos (cabeças magnéticas)	16		
8523.51.10	Cartões de memória (<i>memory cards</i>)	2	BIT	§
8530.10.10	Digitais, para controle de tráfego	14	BIT	
9022.12.00	-- Aparelhos de tomografia computadorizada	0	BK	

QUADRO 3 – TARIFA EXTERNA COMUM BRASILEIRA

FONTE: MDIC (2013)*

*NOTA: BK-Bens de capital, BIT- Bens de Informática e telecomunicações, § - lista de exceções de BIT

De acordo com MDIC (2013), a TEC foi implantada no Brasil pelo Decreto 1.343, de 23/12/94. A partir de 01/01/2012, entrou em vigor no Brasil a nova versão da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) adaptada à V Emenda do Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias⁸, aprovada pelo Conselho de Cooperação Aduaneira (SH-2012).

2.4.2 Nomenclatura da Associação Latino-Americana de Integração (NALADI)

Conforme Keedi (2006), a NALADI é outra nomenclatura utilizada pelos países membros da Aladi. A Aladi não é uma união aduaneira, entretanto é uma área de comércio mediante preferências tarifárias. A Aladi não possui uma tarifa externa comum, isto é, cada país membro tem alíquotas diferentes e independentes que são aplicadas nas mercadorias originárias de terceiros países. A Aladi possui uma nomenclatura própria composta de 8 dígitos, os 6 primeiros pertencem ao SH, o

8 Resolução Camex n. 94, de 08/12/2011.

7º e o 8º completam o código numérico da NALADI. O 7º e 8º dígito podem ser iguais a NCM, resultando numa mesma classificação tanto para a NALADI quanto para a NCM.

2.4.3 Como classificar as mercadorias

A classificação das mercadorias na nomenclatura pode ser realizada pelo próprio importador/exportador ou através de um profissional contratado. Para classificar as mercadorias é necessário ter conhecimento do SH, das Regras Gerais para Interpretação do Sistema Harmonizado e das Regras Gerais Complementares (RGC). Existem diversas fontes subsidiárias que podem ser utilizadas no trabalho de classificação como através de pesquisas na TEC disponível no site do MDIC, nas Notas Explicativas do Sistema Harmonizado (NESH), em ementas de Pareceres, em Soluções de Consultas públicas no Diário Oficial da União (DOU), em manuais de classificação, entre outros. (RECEITA FEDERAL DO BRASIL (RFB), 2013).

Bizelli e Barbosa (2002) destacam a NESH elaborada pelo Conselho de Cooperação Aduaneira (CCA) como principal fonte para o trabalho de classificação de mercadorias, visto que permite uma exata avaliação e interpretação do conteúdo SH. Os autores salientam que se após consulta de todas as fontes subsidiárias para classificar a mercadoria ainda restar dúvida razoável sobre o posicionamento de determinada mercadoria, deve-se consultar à SRF sobre a correta classificação. A consulta deverá ser formulada por escrito e encaminhada a Coordenação Geral de Administração Aduaneira (COANA), quando efetuada por órgãos da administração federal ou por entidades representativas de categoria econômica ou profissional de âmbito nacional, ou à SRF nos demais casos, e entregue na unidade regional da Receita Federal do domicílio fiscal do consultante, acompanhada de procuração, no caso de consulta formulada por procurador.

No site⁹ da Receita Federal do Brasil está disponível o modelo de petição de consulta sobre classificação fiscal de mercadorias. Cabe frisar que os erros na classificação fiscal das mercadorias estão sujeitos a multas e outras penalidades descritos no Regulamento Aduaneiro mediante o Decreto nº 6.759/2009, conforme informado no item 2.2.4 deste trabalho.

Na empresa “ICBB Telecom S/A”, estudo deste trabalho, a classificação é realizada pelos funcionários do departamento de importação, com ajuda do departamento de engenharia e conferida por uma empresa assessora em comércio exterior.

2.5 TERMOS DO COMERCIO INTERNACIONAL (*INCOTERMS*)

Segundo Lopez e Gama (2007) a origem dos Incoterms está relacionada a uma variedade de problemas que surgiam nas transações comerciais, provocando desentendimentos, disputas e pleitos, ocasionando perda de dinheiro e tempo. Entre as dificuldades encontradas pelos exportadores e importadores ao longo dos anos pode-se citar: a incerteza a respeito da lei do país aplicada no contrato, incluindo as diferentes práticas comerciais dos países envolvidos; a insuficiência de informações; e a diversidade das interpretações. A intenção da criação dos Incoterms foi evitar, ou pelo menos reduzir, estes problemas e dificuldades.

Segre et al. (2012) afirma que os Incoterms são um dos melhores exemplos de leis dos mercados, estabelecidas ao longo do tempo pelos costumes. Os Incoterms são regras internacionais, imparciais, de caráter uniformizador, que constituem toda a base de negociação internacional e visam promover sua harmonia. São representados por meio de siglas em inglês. A CCI estabeleceu os Incoterms em 1936 e desde então os regulamenta. Os Incoterms foram, inicialmente, empregados no transporte marítimo e terrestre, e somente a partir de 1976 no transporte aéreo. Os termos foram revisados várias vezes, e em 2010 uma

9 <http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/formularios/ModPetConsClassMerc.doc>

nova versão¹⁰ dos Incoterms foi instituída com onze termos, mediante Publicação nº 715E de 2010 da CCI.

Para Keedi (2006, p. 97) os Incoterms “definem o ponto de entrega da mercadoria, portanto, o local da divisão de riscos e custos entre as partes, aquele onde cessam a responsabilidade e os custos do vendedor e se iniciam os do comprador.” Ainda o autor reforça que é necessária a menção do Incoterm junto com seu ano de revisão em todos os documentos envolvidos na transação como contrato de compra e venda, fatura pro forma, cartas de crédito, entre outros. A razão dessa menção é porque a cada nova edição dos Incoterms, a anterior não é revogada, portanto, é indispensável determinar qual está sendo utilizada, por exemplo: “FOB - Porto de Paranaguá - Incoterms 2000 ou 2010”. A determinação do ponto geográfico de entrega também é importante para evitar sérios mal entendidos na ausência dessa informação.

Outra definição dos Inconterms apresentada por Lopez e Gama (2007, p. 374):

Definem os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador, estabelecidos em consenso, quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias, sempre prevendo a qual cabe a responsabilidade pelos bens, perante o outro, durante o cumprimento de cada etapa.

Ainda estes mesmos autores alertam sobre o incorreto entendimento de que os direitos e obrigações determinados pelo termo escolhido produz efeito sobre as demais partes ligadas direta ou indiretamente ao contrato de venda, como transportadoras, seguradoras, operações de financiamento, despachantes, etc. Os Incoterms estabelecem exclusivamente deveres e direitos entre o exportador e importador.

2.5.1 Divisão dos Incoterms

10 Resolução n. 21, de 07/04/2011.

De acordo com Keedi (2006), os Incoterms estão divididos em quatro grupos de entrega, seguindo a lógica do local de entrega da mercadoria e a responsabilidade assumida pelas partes. A seguir a tabela 3 mostra os quatro grupos de entrega dos Incoterms, suas siglas, significados, uso marítimo ou multimodal e finalidade.

TABELA 3 – GRUPOS DE ENTREGA DOS INCOTERMS

Grupo	Sigla		Significado	Finalidade
	Uso Marítimo	Uso Multimodal		
E		EXW	Ex works	Entrega da mercadoria pelo vendedor no local de origem, responsabilidade mínima para o vendedor e máxima para o comprador.
F	FAS FOB	FCA	Free Carrier Free Alongside Ship Free on Board	Transporte principal não pago, entrega da mercadoria ao transportador indicado pelo comprador, o comprador assume a responsabilidade a partir desse ponto e é responsável pela contratação e pagamento do transporte internacional.
C	CFR CIF	CPT CIP	Cost and Freight Cost , Insurance and Freight Carriage Paid to Carriage and Insurance Paid to	Transporte principal pago, o vendedor contrata e paga o transporte internacional até o ponto ou porto de destino, pode ou não assumir os riscos por perdas ou danos às mercadorias. O comprador assume ou não os riscos e custos ou sua seguradora.
D		DAT DAP DDP	Delivered at Terminal Delivered at Place Delivered Duty Paid	O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos e entrega a mercadoria no local definido pelo comprador. A responsabilidade do comprador é mínima.

FONTE: O autor (2013)

2.5.2 Descrição dos Incoterms

Conforme Keedi (2006), em todos os termos, excluindo o EXW e o DDP, os trâmites alfandegários para a saída e entrada da mercadoria do e no país, assim como o pagamento dos direitos aduaneiros na exportação e na importação, quando existirem, são por conta do próprio exportador, no país do exportador, e do importador, no país do importador.

A seguir será apresentada a descrição dos Incoterms 2010.

2.5.2.1 EXW – Ex Works (na origem)

O vendedor limita-se a colocar a mercadoria à disposição do comprador no seu domicílio, no prazo estabelecido, não se responsabilizando pelo desembaraço para exportação nem pelo carregamento da mercadoria em qualquer veículo coletor.

2.5.2.2 FCA – Free carrier (livre no transportador)

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo comprador, no local nomeado do país de origem.

2.5.2.3 FAS – Free alongside ship (livre ao lado do navio)

O vendedor encerra suas obrigações no momento em que a mercadoria é colocada, desembaraçada para exportação, ao longo do costado do navio transportador indicado pelo comprador, no cais ou em embarcações utilizadas para carregamento da mercadoria, no porto de embarque nomeado pelo comprador.

2.5.2.4 FOB – Free on board (livre a bordo)

O vendedor encerra suas obrigações e responsabilidades quando a mercadoria, desembaraçada para a exportação, é entregue, arrumada, a bordo do navio no porto de embarque, ambos indicados pelo comprador, na data ou dentro do período acordado.

2.5.2.5 CFR – Cost and freight (custo e frete)

O vendedor encerra suas obrigações e responsabilidades quando a mercadoria, desembaraçada para a exportação, é entregue, arrumada, a bordo do navio no porto de embarque, na data ou dentro do período acordado. Além disto, o vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o porto de destino combinado.

2.5.2.6 CIF – Cost, Insurance and freight (custo, seguro e frete)

O vendedor encerra suas obrigações e responsabilidades quando a mercadoria, desembaraçada para a exportação, é entregue, arrumada, a bordo do navio no porto de embarque, na data ou dentro do período acordado. O vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte de mercadoria até o porto de destino combinado.

2.5.2.7 CPT – Carriage paid to (transporte pago até)

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, ao transportador, no local nomeado do país de origem. O vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o local de destino combinado.

2.5.2.8 CIP – Carriage and insurance paid to (transporte e seguro pagos até)

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, ao transportador, no local nomeado do país de origem. O vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte da mercadoria até o local de destino combinado.

2.5.2.9 DAT – Delivered at terminal (entregue no terminal)

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, num terminal de destino nomeado (cais, terminal de contêineres ou armazém, dentre outros), descarregada do veículo transportador mas não desembaraçada para importação.

2.5.2.10 DAP – Delivered at place (entregue no local)

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, num local de destino indicado que não seja um terminal, pronta para ser descarregada do veículo transportador e não desembaraçada para importação.

(conclusão)

ORIGEM	EXW	FAZ	FCA	FOB	CPT	CFR	CIP	CIF	DAT	DAP	DDP
Frete interno											
Descarga da mercadoria											
MODAL	Todos	Marítimo	Todos	Marítimo	Todos	Marítimo	Todos	Marítimo	Todos	Todos	Todos
EXPORTADOR											
IMPORTADOR											

QUADRO 4 – RESUMO INCOTERMS 2010

FONTE: Adaptado de SEGRE et al. (2012)

2.5.3 Escolha do modal de transporte

Segundo Segre et al. (2012), o transporte representa 60% dos custos logísticos, 3,5% do faturamento e, eventualmente, mais que o dobro do lucro. O transporte internacional pode ser realizado via aérea, marítima, e terrestre, ou pela combinação dos mesmos numa mesma remessa denominada multimodalidade. Cada modal apresenta custos e características operacionais próprias, sendo cada um adequado para certos tipos de operações e produtos. Para a escolha do modal deve ser sempre considerado além do custo o desempenho dos serviços oferecidos por cada modal, por exemplo, velocidade, capacidade de cumprir o prazo de tempo previsto, possibilidade de trabalhar com diferentes volumes e variedade de produtos, localidades onde o modal se encontra presente e a frequência. Geralmente, quanto maior o desempenho em serviços do modal, maior tende a ser o custo do mesmo. Tomando como base o transporte de uma carga fechada a longa distancia, o autor afirma que, em media, os custos/preços mais elevados são do modal aéreo, seguido pelo rodoviário, ferroviário e aquaviário.

Neste sentido Lopez e Gama (2007), alertam que existem outros fatores que devem ser considerados na escolha do modal, tais como valor da mercadoria e seu custo de estoque, quantidade de carga, riscos nas operações inerentes ao deslocamento, urgência de entrega, frequência de transportes para o local de destino e custos das tarefas complementares. Os autores corroboram a afirmação de Sagre et al. (2012) ao declarar que o transporte aquaviário/marítimo apresenta

como vantagens menores valores de frete e a possibilidade de transportar grandes volumes. Igualmente o transporte ferroviário envolve custo menor de transporte e pode transportar grandes quantidades. Em contrapartida o transporte aéreo possui tarifas muito mais elevadas que o marítimo, embora apresente alguns aspectos favoráveis que em determinadas situações possam compensar, como por exemplo, a velocidade. Finalmente, o transporte rodoviário também apresenta preços de frete mais onerosos que o transporte aquaviário e ferroviário, sendo recomendado para viagens de curtas e médias distâncias.

No quadro 5 são exibidas as vantagens comparativas entre as modalidades de transporte.

ASPECTOS AVALIADOS	MARÍTIMA	FERROVIÁRIA	RODOVIÁRIA	AÉREA
Rapidez de transporte	*****	***	**	*
Maior velocidade na outras etapas (recepção/entrega, embarque, armazenagem, e outros)	*	***	**	*****
Permite a utilização de terminais particulares de usuários	*	**	**	*****
Menores despesas com embalagem	**	**	****	*****
Menores despesas com seguro	**	***	****	*****
Menores riscos de congestionamento	**	*****	*	****
Possibilidade de transporte de grandes volumes	*****	****	*	*
Possibilidade de transporte "porta-a-porta" com menor manipulação da carga	*	***	*****	**
Pronta reação a conjunturas favoráveis	*	**	***	*****
Propicia maior rotatividade de estoques	*	**	***	*****
Capacidade de integração, inclusive de regiões afastadas	*	**	*****	**
Melhor aproveitamento da consolidação da carga	****	***	***	*****
Adequação para distâncias longas	*****	****	*	*****
Adequação para distâncias curtas	**	***	*****	**
* Péssimo ** Ruim *** Regular **** Bom ***** Ótimo				

QUADRO 5 – VANTAGENS COMPARATIVAS ENTRE MODALIDADES DE TRANSPORTE
 FONTE: Adaptado de LOPEZ e GAMA (2007)

Na grande maioria dos casos, a escolha é entre modal aéreo e marítimo, portanto, é recomendável que sejam comparadas as duas opções, com o objetivo de determinar as vantagens e desvantagens para tomar uma acertada decisão. (LOPEZ; GAMA, 2007).

A empresa “ICBB Telecom S/A”, estudo deste trabalho, importa as antenas parabólicas para sinais de TV por assinatura sob o Inconterm FOB 2000 – Paranaguá, devido ao volume do produto, as quantidades importadas e custo, o modal de transporte escolhido é o marítimo.

2.6 DESPACHO ADUANEIRO

De acordo com Assumpção (2007) o despacho aduaneiro é o procedimento pelo qual a SRF verifica a exatidão dos dados declarados pelo importador com referencia à mercadoria importada, aos documentos apresentados e à legislação específica, com o objetivo de realizar o desembaraço aduaneiro. Envolve aspectos fiscais, relacionados ao recolhimento de tributos e completa-se com a retirada física da mercadoria.

Conforme a RFB (2013), toda mercadoria procedente do exterior, importada a título definitivo ou não, sujeita ou não ao pagamento do imposto de importação, deverá ser submetida a despacho de importação, que será realizado com base em declaração apresentada à unidade aduaneira sob cujo controle estiver a mercadoria. O despacho aduaneiro¹¹ de importação é processado com base em declaração e, em regra geral, é realizado no Siscomex. No entanto, existem exceções, em razão da natureza da mercadoria, da operação e da qualidade do importador, em que o despacho de importação é processado sem registro no Siscomex. O despacho de importação poderá ser efetuado em zona primária ou em zona secundária e devera ser iniciado em até noventa dias da descarga, se a mercadoria estiver em recinto alfandegado de zona primária, ou até quarenta e cinco dias após esgotar-se o prazo de permanência da mercadoria em recinto alfandegado de zona secundária.

11 Disciplinado pela IN SRF n. 680/06 e IN SRF n. 611/06.

De modo geral, e de acordo com a RFB (2013), o despacho aduaneiro é composto pelas seguintes etapas: formulação da declaração de importação, providenciar licenciamento quando exigível, controle informatizado da carga através do Siscomex Carga, presença de carga, registro da DI, parametrização, recepção de documentos, distribuição, conferência aduaneira, desembaraço aduaneiro e entrega da mercadoria.

Antes de detalhar cada etapa, a figura 3 apresenta um fluxograma, mostrando o despacho aduaneiro.

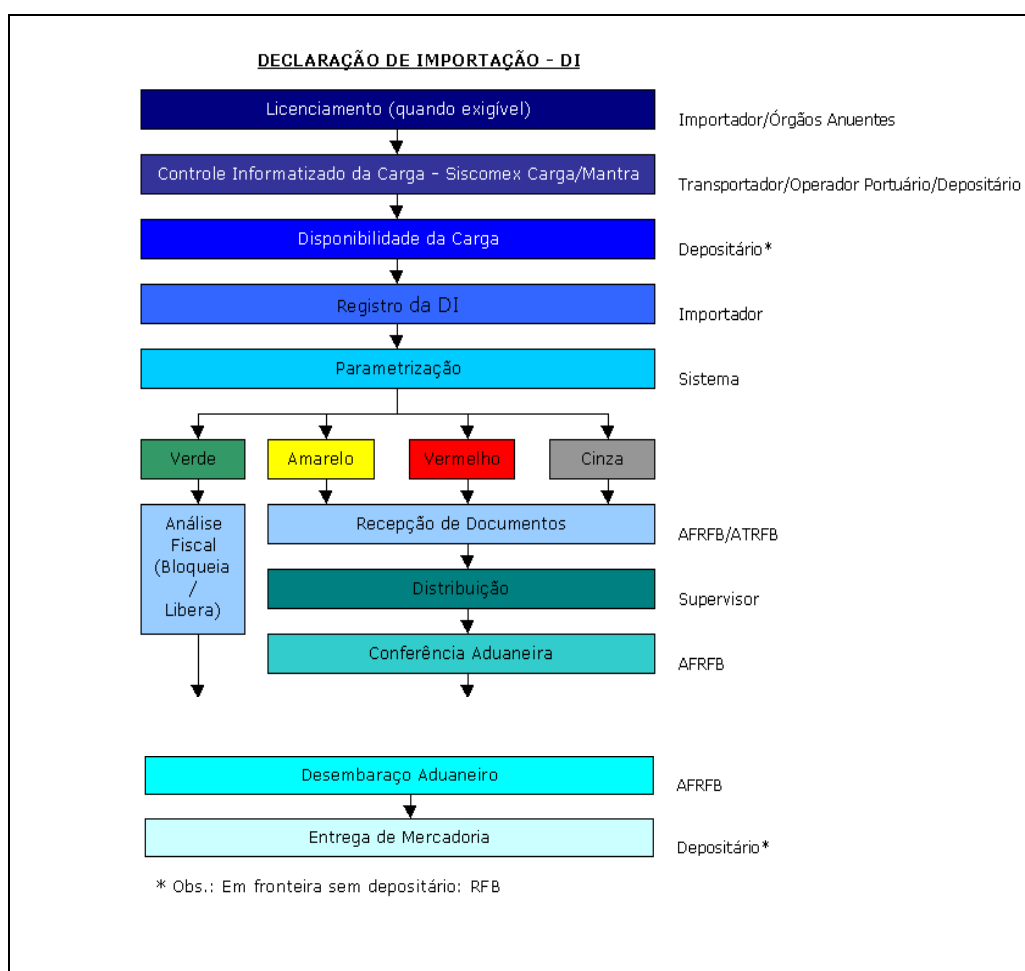


FIGURA 3 – FLUXOGRAMA DAS ETAPAS DO DESPACHO ADUANEIRO
FONTE: RFB (2013)

2.6.1 Declaração de importação

A declaração de importação será formulada pelo importador, ou seu representante, no Siscomex e consistirá na prestação das informações constantes do Anexo I da IN SRF nº 680/06. As informações prestadas serão do tipo geral (correspondente à operação de importação) e específicas por adição (contendo dados de natureza comercial, fiscal e cambial sobre as mercadorias).

Após a completa elaboração da declaração no microcomputador estando off-line, o importador a transmitirá para simples análise do computador central do Siscomex, que validará as respectivas informações. Em seguida, o importador deverá recuperar o diagnóstico da transmissão, que poderá conter alertas ou mensagens de erros, que podem impedir o registro ou não. No caso de haver LI, o importador deverá informar o número de LI para que o sistema faça a vinculação com a DI.

2.6.2 Licenciamento¹²

Conforme já apresentado neste trabalho no item 2.2.2, quando se trata de mercadoria sujeita a procedimentos ou controles especiais do órgão licenciador Secex ou dos demais órgãos anuentes, a importação fica sujeita a licenciamento. O pedido de licença deverá ser registrado no Siscomex pelo importador ou seu representante legal, ou ainda, por agentes credenciados pelo Decex, da Secex, e pela RFB (módulo Licenciamento). O importador deverá prestar as informações constantes no anexo II da Portaria Interministerial MF/MICT nº 291/96, previamente ao embarque da mercadoria no exterior ou antes do registro da declaração, conforme o caso. Elaborada e transmitida a LI pelo importador, o sistema indica que se encontra “para análise”, assim que o órgão anuente começa analisar muda para “em análise”. Concluída a análise, o sistema mostra se a LI foi deferida, indeferida ou se existe alguma exigência.

A manifestação dos órgãos anuentes, como a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA),

12 Art. 550 do Decreto n. 6.759/2009 e Portaria n. 23/2011.

ocorre por meio do Siscomex. Todas as verificações de cumprimento de formalidades legais ou regulamentares exigidas na importação serão sempre efetuadas pelos respectivos órgãos anuentes na fase de licenciamento, que é anterior ao início do despacho aduaneiro. Assim, o deferimento da LI pendente no Siscomex será obtido antes do despacho aduaneiro.

2.6.3 Controle informatizado da carga - Siscomex Carga

É um sistema da Receita Federal de controle da movimentação de embarcações, cargas e contêineres vazios transportados na via aquaviária, em portos brasileiros, cujo acesso é feito através da internet.

Conforme Regulamento Aduaneiro¹³, a mercadoria procedente do exterior, transportada por qualquer via, será registrada em manifesto de carga ou em outras declarações de efeito equivalente. O responsável pelo veículo apresentará à autoridade aduaneira, o manifesto de carga, com cópia dos conhecimentos de transporte correspondentes, e a lista de mercadorias sobressalentes e provisões de bordo¹⁴. Os transportadores, assim como os agentes autorizados de embarcações procedentes do exterior, deverão informar à autoridade aduaneira dos portos de atracação, por escrito e com a antecedência mínima estabelecida pela SRF, a hora estimada de sua chegada, a sua procedência, o seu destino e, se for o caso, a quantidade de passageiros.

2.6.4 Presença de carga

Conforme a IN SRF nº 680/06 e o Ato Declaratório Executivo Corep nº 02/08, o depositário¹⁵ de mercadoria sob controle aduaneiro, na importação, deverá

13 Art. 41 do Decreto n. 6.759/2009.

14 Art. 37 do Decreto n. 6.759/2009.

15 Pessoas jurídicas que exploram recintos alfandegados nas zonas primárias e secundárias.

informar à RFB, de forma imediata, a disponibilidade da carga sob sua custódia em local ou recinto alfandegado, de zona primária ou secundária. O registro da DI somente é efetivado após a confirmação, no Siscomex, da disponibilidade da carga, exceto para as declarações cuja modalidade de despacho seja o registro antecipado da DI. Os sinais de avaria e a constatação de falta ou acréscimo de volume também devem ser informados pelo depositário à fiscalização aduaneira. O Número Identificador de Carga (NIC) informado pelo depositário deverá ser utilizado pelo importador para fins de preenchimento e registro da DI.

2.6.5 Registro da DI

O registro da DI somente pode ser efetivado após a chegada da carga e confirmação de disponibilidade de despacho, através do Siscomex.

Corrigidos os dados ou não sendo constatado erro no preenchimento da DI, o importador deverá informar os dados de pagamento de tributos, se for o caso, e da taxa de utilização do Siscomex para débito automático em conta corrente bancária por meio de Darf eletrônico e transmitir a declaração para registro. Na transmissão para registro, o Siscomex validará todas as informações, inclusive os dados de pagamento informados pelo importador.

Caso a DI esteja corretamente preenchida e tenha sido confirmada pelo banco a aceitação do débito, o Siscomex registrará a respectiva DI, que receberá um número seguindo uma ordem seqüencial, anual e nacional. Deverá ser emitido pelo importador, após o registro, o extrato da declaração de importação, em duas vias. O extrato da DI auxiliará a fiscalização aduaneira na análise documental e verificação física das mercadorias.

2.6.6 Parametrização

O Siscomex seleciona as DI registradas para um dos seguintes canais de conferência aduaneira¹⁶:

- a) **verde**, pelo qual o sistema registra o desembaraço automático da mercadoria, dispensados o exame documental e a verificação física da mercadoria. A DI selecionada para canal verde, no Siscomex, poderá ser objeto de conferência física ou documental, quando forem identificados elementos indiciários de irregularidade na importação, pelo Auditor Fiscal da Receita Federal do Brasil (AFRFB) responsável por essa atividade;
- b) **amarelo**, pelo qual deve ser realizado o exame documental e, não sendo constatada irregularidade, efetuado o desembaraço aduaneiro, dispensada a verificação física da mercadoria. Na hipótese de descrição incompleta da mercadoria na DI, que exija verificação física para sua perfeita identificação com vistas a confirmar a correção da classificação fiscal ou da origem declarada, o AFRFB pode condicionar a conclusão do exame documental à verificação física da mercadoria;
- c) **vermelho**, pelo qual a mercadoria somente é desembaraçada após a realização do exame documental e da verificação física da mercadoria;
- d) **cinza**, pelo qual deve ser realizado o exame documental, a verificação física da mercadoria e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para verificar indícios de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria.

O importador poderá consultar no Siscomex, por meio da função, Acompanhamento do Despacho, do perfil Importador o canal para o qual foi parametrizada a DI.

2.6.7 Recepção de documentos

16 Art. 21 da IN SRF n. 680/2006.

Sendo selecionada a mercadoria no canal amarelo, vermelho, cinza ou verde bloqueada, deverá ser entregue pelo importador na unidade da RFB de despacho, em envelope, contendo a indicação do número da DI a primeira via do extrato da DI e os documentos que instruem o despacho, relacionados a seguir:

- a) **conhecimento de carga**, também conhecido como conhecimento de transporte emitido pelo transportador, define a contratação da operação de transporte internacional, comprova o recebimento da mercadoria na origem e a obrigação de entregá-la no lugar de destino, constitui prova de posse ou propriedade da mercadoria e é um documento que ampara a mercadoria e descreve a operação de transporte. O conhecimento de carga recebe denominações específicas em função da via de transporte: Conhecimento Internacional de Transporte Rodoviário (CRT), Conhecimento Carta de Porte Internacional (TIF) uso ferroviário, Bill of Landing (BL) uso marítimo, ou Airway Bill (AWB) uso aéreo.
- b) **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. A Declaração de Importação (DI) deve ser instruída com a via original assinada de próprio punho pelo exportador¹⁷. A fatura deve conter as seguintes indicações¹⁸:
- nome e endereço, completos, do exportador;
 - nome e endereço, completos, do importador;
 - especificação das mercadorias em português ou em idioma oficial inglês, francês o espanhol.
 - marca, numeração e, se houver, número de referência dos volumes;
 - quantidade e espécie dos volumes;
 - peso bruto dos volumes;
 - peso líquido;
 - país de origem, aquisição ou procedência;
 - preço unitário e total de cada espécie de mercadoria;

17 Art. 18 da IN SRF n. 680/2006.

18 Art. 557 do Decreto n. 6.759/2009.

- frete e demais despesas relativas às mercadorias especificadas na fatura;
- condições e moeda de pagamento;
- termo da condição de venda (INCOTERM).

c) **romaneio de carga** ou **packing list**, é o documento de embarque que discrimina todas as mercadorias embarcadas ou todos os componentes de uma carga em quantas partes estiver fracionada. O romaneio tem o objetivo de dar a conhecer detalhadamente como a mercadoria está apresentada, a fim de facilitar a identificação e localização de qualquer produto dentro de um lote, além de facilitar a conferência da mercadoria por parte da fiscalização, tanto no embarque como no desembarque. Contém comumente os seguintes elementos:

- quantidade total de volumes (embalagem);
- marcação dos volumes;
- identificação dos volumes por ordem numérica;
- espécie de embalagens (caixa, pallet, entre outros) contendo peso líquido, peso bruto, dimensões unitárias e o volume total da carga.

d) **outros documentos**, a DI é instruída por outros documentos, exigidos exclusivamente em decorrência de Acordos Internacionais ou de legislação específica, entre eles o Certificado de Origem, que garante goze de tratamento tributário favorecido em razão da origem da mercadoria.

As multas previstas na falta de fatura comercial, romaneio de carga, fatura em desacordo, correção no conhecimento de carga estão detalhadas no Regulamento Aduaneiro, Decreto nº 6.759/2009 conforme informado no item 2.2.4 de este trabalho.

2.6.8 Distribuição¹⁹

As DI selecionadas para canal amarelo, vermelho e cinza são distribuídas para os AFRFB responsáveis, lotados na dependência da RFB de despacho, através de função própria do Siscomex. Os AFRFB executarão os procedimentos previstos para o canal correspondente, podendo em caso de indícios ou constatação de irregularidade ou fraude, alterar o canal selecionado ou aplicar procedimento especial de controle.

2.6.9 Conferencia aduaneira²⁰

A conferência aduaneira tem por finalidade identificar o importador, verificar fisicamente a mercadoria e a correção das informações relativas a sua natureza, classificação fiscal, quantificação e valor, e confirmar o cumprimento de todas as obrigações (fiscais e outras), exigíveis em razão da importação. Ou seja, a conferência aduaneira compreende tanto os aspectos documentais relacionados ao despacho de importação quanto os aspectos físicos relacionados à mercadoria.

A conferência poderá ser realizada na zona primária ou na zona secundária. Constatada, durante a conferência aduaneira, ocorrência que impeça o prosseguimento do despacho, este terá seu curso interrompido após o registro da exigência correspondente no Siscomex, pelo Auditor-Fiscal responsável. A verificação da mercadoria deverá ser realizada na presença do importador ou de seu representante legal, que prestará as informações e a assistência necessárias ao AFRFB.

O importador deve se atentar para o correto preenchimento dos documentos assim como a clareza das informações prestadas na DI que contribuirão para a celeridade na análise do despacho. A prestação de informação inexata no

¹⁹ Art. 22 da IN SRF n. 680/2006.

²⁰ Art. 24, 25 e 29 da IN SRF n. 680/2006 e Art. 564 a 570 do Decreto n. 6.759/2009.

preenchimento da DI poderá ensejar a aplicação da multa prevista no art. 711 do Regulamento Aduaneiro.

2.6.10 Desembaraço aduaneiro²¹

O Regulamento Aduaneiro, estabelece que o desembaraço aduaneiro na importação é o ato pelo qual é registrada a conclusão da conferência aduaneira. Concluída a Conferência Aduaneira, a mercadoria será imediatamente desembaraçada. O desembaraço deverá ser registrado no Siscomex pelo AFRFB. Conforme Art. 574 do Regulamento Aduaneiro, não serão desembaraçadas mercadorias cuja exigência de crédito tributário no curso da conferência aduaneira esteja pendente de atendimento, gêneros alimentícios ou outras mercadorias que, em conseqüência de avaria constatada, venham a ser considerados, pelos órgãos competentes, nocivos à saúde pública, devendo ser, obrigatoriamente, destruídos ou inutilizados, entre outras irregularidades que deverão ser sanadas.

2.6.11 Entrega da mercadoria

Depois de registrado o desembaraço no Siscomex, a autoridade fiscal emitirá Comprovante de Importação (CI), que será entregue ao importador, constituindo-se em prova de ingresso regular da mercadoria no país.

O importador poderá retirar a mercadoria do recinto alfandegado, após verificação, por parte da SRF, do pagamento do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)²², e da comprovação do pagamento de ICMS²³ ou indicação de exoneração.

21 Art. 571 do Decreto n. 6.759/2009 e o Art. 48 da IN SRF 680/2006.

22 Art. 51 da IN SRF n. 680/2006.

23 Art. 52 da IN SRF n. 680/2006.

3 METODOLOGIA

A seguir será apresentada a metodologia e o material utilizados no presente trabalho.

A abordagem metodológica desta pesquisa se apresenta como qualitativa, visto que o problema de pesquisa é o resultado da observação, participação e exploração dos contextos que favorecem ou dificultam o processo de importação, objeto de pesquisa, por parte do pesquisador.

Para Vergara (1997) a categorização da pesquisa pode se dar quanto aos fins e quanto aos meios empregados. Quanto aos fins, a presente pesquisa pode ser classificada como descritiva e aplicada. Classificada como descritiva, pois conforme Gil (2002, p.42), “as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relação entre as variáveis”. É ainda considerada uma pesquisa aplicada, pois a motivação para realizá-lo é de resolver um problema concreto. Conforme Vergara (1997) este tipo de pesquisa tem uma finalidade prática, pois se relaciona com a discussão de problemas, utilizando um referencial teórico e à apresentação de soluções alternativas.

Quanto ao procedimento, os meios de investigação que são utilizados nesta pesquisa, podem ser classificados como bibliográfico, documental e estudo de caso. Bibliográfico porque foram consultados alguns livros, publicações eletrônicas, leis, entre outros para uma correta fundamentação e correlação entre os meios utilizados. É documental porque foram analisados documentos relacionados com o processo estudado, como por exemplo: relatórios, planilhas de controle, fluxogramas, e outros materiais institucionais da empresa. É pertinente ao estudo de caso, já que está pesquisa se refere ao estudo de uma situação específica, isto é, à análise do processo de importação da empresa objeto de estudo. Yin (2001) trata dos estudos de caso por meio da coleta de evidências. Para o autor, essas evidências podem vir de seis fontes distintas: documentos, registros em arquivo, entrevistas, observação direta, observação participante e artefatos físicos. As fontes deste estudo são a pesquisa documental e observação direta.

Cabe ressaltar que em função do sigilo e confidencialidade da empresa foco deste estudo, foi preservado o nome verdadeiro da mesma, assim, para fins deste trabalho a empresa denomina-se “ICCB Telecom S/A”.

4 ESTUDO DE CASO

Com o objetivo de dar uma visão geral da empresa que serviu de base para este trabalho, serão apresentadas algumas informações pertinentes à localização e composição da empresa, objeto social, ramo de atuação, número de filiais, número de funcionários, faturamento anual e enquadramento tributário.

A empresa estudada é uma empresa industrial localizada no Estado de Paraná, em Curitiba. Conta com aproximadamente 850 funcionários. Além da matriz, possui quatro filiais localizadas em bairros estratégicos para sua comodidade. A atividade econômica principal da empresa é fabricação de equipamentos transmissores de comunicação, peças e acessórios. O objetivo social da empresa é a comercialização, importação, exportação e fabricação de antenas de telecomunicação. É uma empresa com capital 100% nacional, com mais de 35 anos de experiência no mercado de telecomunicação. É uma sociedade anônima fechada, cabe ressaltar que é uma empresa familiar composta por cinco sócios.

Os principais clientes da empresa “ICBB Telecom S/A” são grandes empresas de telecomunicação como GVT, Claro, Embratel, Brasil Telecom, Sky, entre outras. A empresa investe em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos com o objetivo de se antecipar as necessidades de seus clientes.

Considera-se uma empresa de grande porte, cujo faturamento anual é de mais de trezentos milhões de reais. É uma empresa sólida, possui capital de giro próprio suficiente, portanto possui liquidez para pagar suas dívidas em dia. Atualmente é considerada uma das empresas mais rentáveis do setor no sul do país. Em virtude de seu faturamento é uma empresa enquadrada no regime tributário de Lucro Real, o que lhe garante competitividade nas operações de importação de produtos para industrialização. Este regime de tributação lhe permite, à empresa, se acreditar dos tributos pagos na entrada da mercadoria importada como matéria prima, tais como IPI, PIS/Cofins e ICMS no momento da saída do produto industrializado da empresa.

A empresa se beneficia da suspensão do pagamento do ICMS na importação de matéria prima, por meio dos portos de Paranaguá e Antonina e de aeroportos paranaenses, com desembaraço aduaneiro no Estado, Lei n.14.985/06.

Com base no Art. 615 do Decreto nº 6.080/2012, parágrafo 1º, o estabelecimento industrial pode escriturar em conta-gráfica, no período em que ocorrer a respectiva entrada, um crédito de até o limite máximo de oito por cento sobre o valor da base de cálculo da operação de importação, e que resulte em carga tributária mínima de quatro por cento. O pagamento do tributo é efetuado por ocasião da saída do produto industrializado do estabelecimento, isto é, há um confronto entre os débitos (originados nas saídas do estabelecimento) e créditos (apropriados na entrada de materiais com direito à obtenção do mesmo). Se os débitos forem maiores que os créditos, a empresa deve recolher a diferença pertinente ao tributo apurado. Caso os créditos sejam maiores que os débitos, a empresa não recolhe o tributo e leva o saldo dos créditos menos os débitos do mês para o próximo período de apuração.

A empresa também usufrui da dispensa de visto fiscal prévio²⁴ na Guia para Liberação de Mercadoria Estrangeira (GLME) sem comprovação do recolhimento do ICMS, e sobre a Guia de Recolhimento do Estado do Paraná (GR-PR), por ocasião do desembaraço de mercadorias ou bens importados. Isto lhe permite maior agilidade no desembaraço das mercadorias.

4.1 ESTRUTURA DO DEPARTAMENTO DE IMPORTAÇÃO DA EMPRESA “ICBB TELECOM S/A”

O departamento de importação da empresa “ICBB Telecom S/A” em virtude do fluxo de importações está dividido nos seguintes setores, conforme organograma 1 apresentado a continuação.

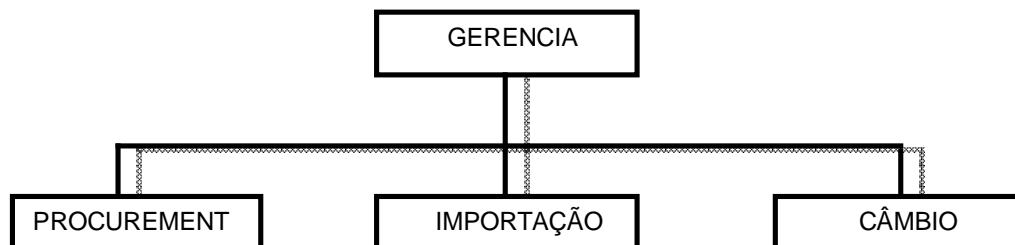


FIGURA 4 – ORGANOGAMA DO DEPARTAMENTO DE IMPORTAÇÃO
FONTE: O autor (2013)

24 Norma de Procedimento Fiscal n. 74/2012.

O gerente é responsável por gerenciar e coordenar as atividades de cada setor; procurar e aplicar as melhores técnicas para o controle e melhor desempenho das atividades do processo de importação; coordenar a apropriada interação entre os demais departamentos (produção, engenharia, qualidade, vendas, almoxarifado, planejamento e controle de produção (PCP)) envolvidos na compra de produtos importados, com o objetivo de obter o melhor produto, com a melhor qualidade, com as especificações corretas, nas quantidades e prazos de entrega certos; auxiliar na negociação com fornecedores; controlar e negociar junto ao departamento de qualidade a compensação de material recebido fora das especificações; negociar com agentes de carga internacional os melhores fretes e taxas; negociar com transportadoras o frete do porto até as instalações da empresa; supervisionar os procedimentos corretos para o desembaraço da mercadoria junto ao despachante; identificar as dificuldades do processo de importação e fornecer soluções viáveis, com mínimo de impacto e resultados máximos, entre outros.

Procurement é o setor responsável por procurar novos fornecedores no mercado internacional; receber os pedidos de compra; solicitar cotações; negociar preços e formas de pagamento; emitir pedidos de compra (PO); negociar descontos; analisar a vantagem entre importar ou adquirir no mercado nacional; classificar mercadoria; verificar a exigência de Licenciamento junto ao despachante; verificar que o fornecedor entenda as especificações do produto e esclarecer dúvidas quando necessário; coordenar e controlar o trabalho de inspeção de material junto aos agentes representantes na China; acompanhar o estado da produção da mercadoria junto ao fornecedor; informar e atualizar nos pedidos qualquer mudança que seja necessária, entre outros.

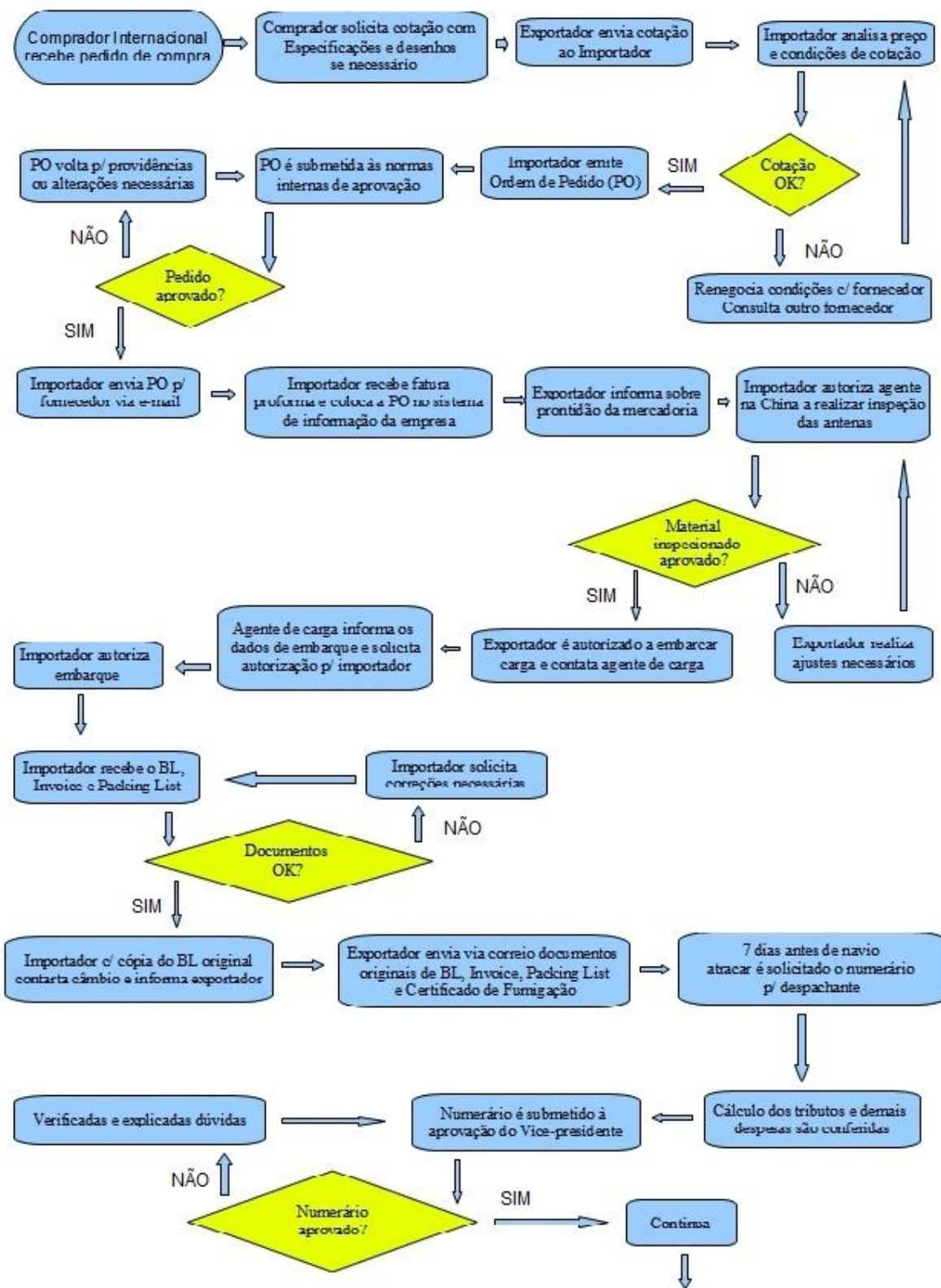
Importação é o setor responsável por coordenar e controlar os embarques das mercadorias junto aos fornecedores; autorizar os embarques junto ao agente de carga internacional; verificar os dados no conhecimento de transporte e autorizar sua emissão; verificar a correta emissão da fatura comercial, do romaneio e dos certificados de origem e de fumigação junto aos fornecedores; solicitar aos fornecedores o envio dos documentos; controlar e atualizar diariamente o follow up dos embarques; alimentar e atualizar a planilha de controle de todos os pedidos; coordenar o envio e recebimento de amostras de produtos; acompanhar a atração dos navios, a presença de carga e a parametrização da mercadoria; verificar e

atender as exigências dos fiscais da RFB junto ao despachante; encaminhar os documentos originais e a instrução de despacho ao despachante aduaneiro; realizar cotações de fretes de carga solta; avaliar a melhor opção entre modal aéreo de marítimo de transporte quando necessário; coordenar o recebimento de mercadoria junto ao departamento de logística da empresa; monitorar e controlar a devolução dos containers, entre outros.

Câmbio é responsável por coordenar e controlar a contratação de câmbio para pagamentos dos fornecedores; emitir a carta de autorização de débito e encaminhar os documentos necessários para o fechamento câmbio junto departamento financeiro e o banco; realizar e atualizar o planejamento financeiro de cada processo de importação; elaborar a planilha de previsão dos custos de importação de cada processo; solicitar ao despachante a emissão do numerário contendo a relação de despesas como frete, capatazia, impostos, taxa de Siscomex, entre outros; programar e solicitar o pagamento de numerário junto ao departamento financeiro; verificar e questionar a cobrança de taxas e outras despesas não previstas; emitir a ordem de compra no sistema da empresa após confirmação da liberação da DI; verificar todos os recibos de despesa encaminhados pelo despachante na prestação de contas; disponibilizar todos os documentos necessários para o departamento de contabilidade emitir a nota fiscal de entrada de mercadoria no estoque da empresa, entre outros.

4.2 FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE ANTENAS PARABÓLICAS PARA SINAIS DE TV VIA SATÉLITE

A continuação a figura 5 apresenta o fluxograma do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite da empresa “ICBB Telecom S/A”, permitindo visualizar a aplicação de cada uma das etapas inerente ao processo de importação, as quais já foram especificadas, anteriormente, neste trabalho.



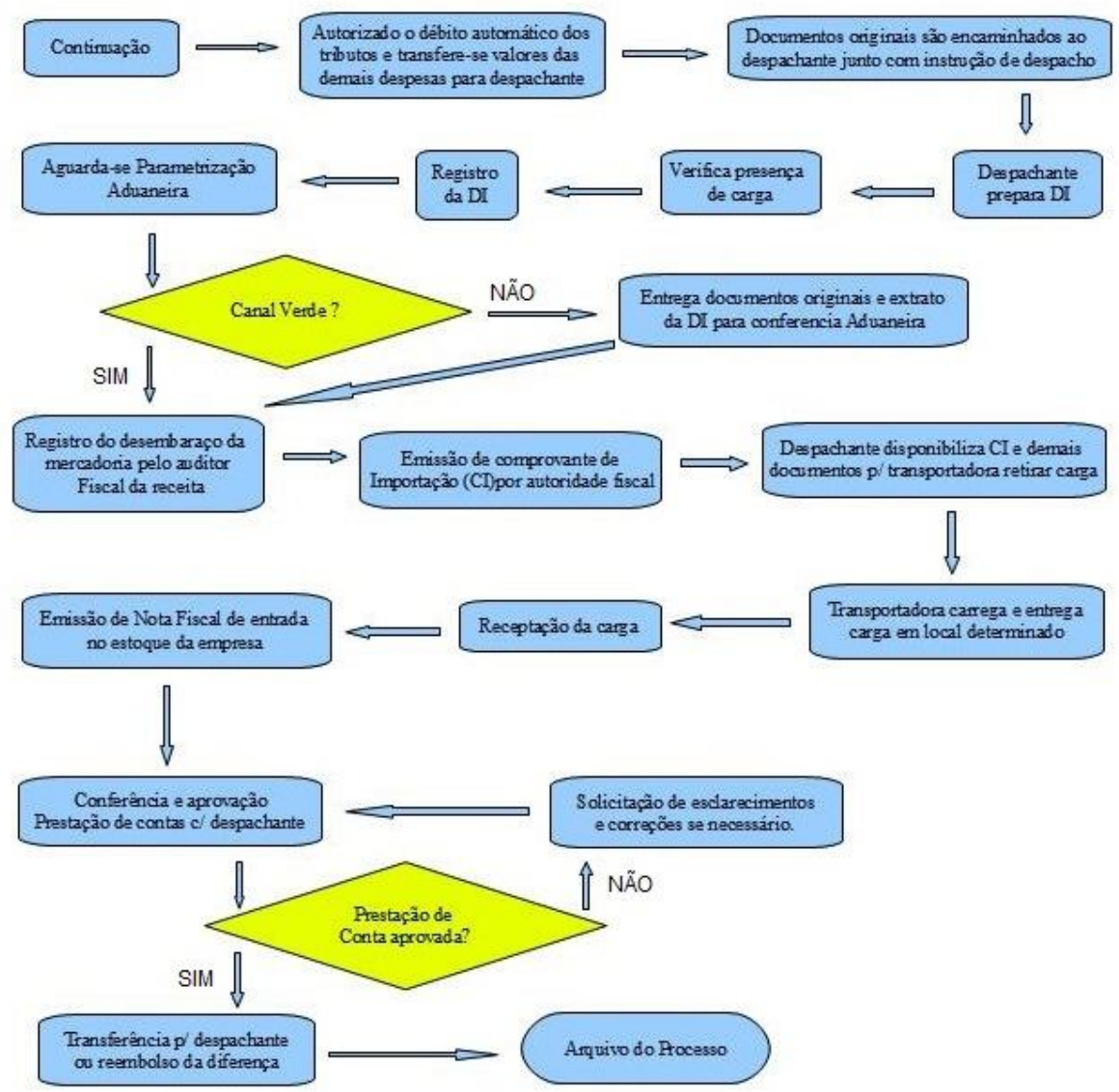


FIGURA 5 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE PARABÓLICAS PARA SINAIS DE TV VIA SATELITE
FONTE: O autor (2013)

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS E DISCUSSÕES

Após o mapeamento das etapas do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite da empresa “ICBB Telecom S/A”, serão apresentados os fatores limitadores e/ou facilitadores encontrados no processo de importação. Pretende-se expor as dificuldades que a empresa enfrenta no processo e a forma como essas dificuldades são superadas ou, pelo menos, minimizadas.

Os resultados desta análise serão mostrados através dos seguintes tópicos: fornecedores, transporte internacional, despachante, transporte interno, mercadorias, sistema de informação, colaboradores, aprovações, clientes e legislação.

5.1 FORNECEDORES

Com relação aos fornecedores a empresa possui contrato de fornecimento e de confidencialidade, devidamente assinados, com duas empresas localizadas na China. O relacionamento com ambas está baseado na confiança, no comprometimento e no benefício financeiro mútuo. As duas empresas possuem a capacidade de produzir e entregar a quantidade de antenas solicitadas no prazo determinado. A comunicação com os fornecedores é bastante dinâmica e eficiente, não só com o departamento de importação, mas também com os demais departamentos envolvidos, como engenharia e projetos.

A empresa “ICBB Telecom S/A” minimiza as dificuldades de comunicação e entendimento, diferenças culturais, costumes e outros, com fornecedores através da contratação de agentes representantes localizados na região sul, centro e norte da China. Estes agentes são contratados por meio da Câmara de Comércio Chinesa ou de forma independente. Os agentes são profissionais chineses, com fluência do idioma inglês, engenheiros com experiência e conhecimento do mercado. Conhecem as exigências da empresa “ICBB Telecom S/A” e, portanto, não medem

esforço para satisfazer as necessidades da mesma. Os agentes são responsáveis por inspecionar a produção de antenas antes do embarque ou, caso haja novas especificações, antes da autorização para a produção em massa.

Esporadicamente os documentos de transporte (BL, Invoice e packing list) não são emitidos conforme instruções ou são enviados com atraso, o que pode provocar atraso no desembaraço da mercadoria.

5.2 TRANSPORTE INTERNACIONAL

Em vista do grande volume de importações, a empresa “ICBB Telecom S/A” tem condições de barganhar os valores das tarifas do frete internacional. A empresa seleciona os agentes de carga através de uma licitação, na qual são convidados vários agentes de primeira linha com notória participação no transporte internacional, especialmente, na China. O critério de seleção é aquele agente de carga que oferecer as menores tarifas de frete por um período mínimo de três meses.

São selecionados dois agentes de carga, o primeiro colocado fica com 70% dos embarques e o segundo, fica com os restantes 30%, garantindo, desta forma, menor custo com frete e o melhor atendimento, tanto na origem dos embarques quanto no destino.

As dificuldades encontradas estão nas épocas de maior movimentação de carga marítima, conhecida como “peak season”. Os armadores, ou empresas de navegação, costumam encarecer a tarifa do frete aplicando o Aumento Geral de Tarifa (GRI) por container de 20 pés (TEU). Este aumento é imposto e não há possibilidade de negociação. Além disso, existem inúmeras taxas cobradas pelos armadores e pelos agentes de carga, algumas são possíveis de negociar outras não.

Entre elas, cabe destacar a Taxa do Conhecimento Eletrônico (CE). A qual não é propriamente uma taxa, porém se refere às taxas pagas pelo exportador na origem, constantes no conhecimento de transporte do transportador (conhecido como BL Master), as quais, por lei, devem ser registradas pelo transportador no Sistema Mercante na chegada do navio. Estas taxas são incluídas na base de cálculo da cobrança do AFRMM. Ressalte-se que embora exista a obrigatoriedade

de declarar todas as despesas portuárias com manipulação de carga, anteriores e posteriores ao transporte e outras despesas de qualquer natureza pertinentes ao transporte no Sistema Mercante, no todos os armadores/transportadores cumprem essa lei.

Outra taxa que apresenta dificuldade para ser negociada com o armador é a taxa de indenização por detenção do container além do prazo estipulado, o conhecido Demurrage. A empresa “ICBB Telecom S/A” segue um controle rigoroso com relação à devolução dos containers ao armador, já que o custo diário da retenção é bastante elevado, embora a empresa disponha de uma negociação de 25 a 30 dias de prazo para ficar com o container, o conhecido Free Time.

Outro inconveniente é o tempo de transito entre o porto de origem e destino, o chamado Transit Time. A empresa “ICBB Telecom S/A” costuma contratar o frete com armadores confiáveis que ofereçam uma rota de viagem direta e um transit time de 30 a 35 dias. Contudo, ocasionalmente se vê afetada por falta de espaço nos navios, o que acarreta na possibilidade de transbordo da mercadoria em outros portos e transit time superiores a 35 dias.

5.3 DESPACHANTE

A empresa “ICBB Telecom S/A” possui uma parceria de mais de 25 anos com o despachante. Este executa um trabalho de despacho aduaneiro satisfatório, ágil e confiável, pois possui profissionais capacitados. Os pagamentos destinados ao agente de carga e a transportadora, que realiza o frete interno Paranaguá – Curitiba, estão centralizados no despachante. O despachante coordena junto ao agente de carga e, especialmente, junto à transportadora a entrega de documentos, envio de informações pertinentes e pagamento contra emissão dos respectivos recibos. O despachante representa a principal fonte de atualização sobre mudanças na lei, auxiliar na interpretação da legislação e assessora na classificação da mercadoria.

A falha humana é um fator que, eventualmente, pode provocar prejuízo para a empresa. Erros no registro da DI podem afetar no aumento do pagamento dos tributos ou na imputação de alguma penalidade.

5.4 TRANSPORTE INTERNO

A seleção da transportadora que realizará o transporte da carga, desde Paranaguá até as instalações da empresa, é feita através de licitação. São convidadas a participara várias transportadoras, o critério de seleção é aquela empresa que oferecer a menor tarifa de frete e garanta um serviço de qualidade, por um período indeterminado. Além disto, é pré-requisito que a transportadora não cobre a taxa ad valorem sobre o valor CIF da carga mais impostos, referente ao seguro contra perda e/ou extravio da mercadoria.

Este último requisito para a seleção da transportadora torna-se um limitador para a prestação de serviços das transportadoras por um longo período, visto que o acesso a quase todas as filias da empresa é complexo e requer de motoristas habilitados. Cabe acrescentar que, devido a normas internas da empresa, todo caminhão deve ser pesado na entrada e na saída da empresa, embora existam, unicamente, duas filiais que dispõem de equipamento para pesagem. Isto torna o processo de transporte oneroso para a transportadora, no caso de entregas em outras filiais, já que os caminhões devem efetuar a pesagem numa das filiais com equipamento, a qual está localizada em outro bairro.

5.5 MERCADORIAS

As mercadorias entram regularmente no estoque da empresa ICBB Telecom S/A, entretanto, a conferência do material recebido, em muitas ocasiões, não é realizada imediatamente. Quando material fora das especificações é detectado, a equipe de importação, o departamento de engenharia e de qualidade são

informados. O departamento deve emitir um relatório de não conformidade, informando dados gerais, descrição e quantidade do material, descrição do problema e anexar fotografias, entre outros. Este relatório deve ser encaminhado para o fornecedor, que deverá responder indicando a ação imediata a tomar, as causas da não conformidade, e o plano de ação corretiva.

Uma vez recebida a resposta do fornecedor, o vice-presidente da empresa determina se será aplicada multa ou se o material deverá ser substituído, conforme seu ponto de vista. Em ambos casos, o material defeituoso fica na empresa, devido aos custos que implicariam no retorno do material ao exterior.

Neste aspecto, observa-se que a demora na conferência do material, da emissão e do envio do relatório de não conformidade ao fornecedor, da margem para o fornecedor negar sua responsabilidade, pois, eventualmente, o período de tempo entre o embarque do material e a reclamação ultrapassa 6 meses e até um ano. Isto gera perdas para a empresa e afeta o relacionamento com o fornecedor.

5.6 SISTEMA DE INFORMAÇÃO

A empresa “ICBB Telecom S/A” conta com um Sistema de Informação que foi criado pela própria empresa. O módulo do Sistema de Informação para o departamento de importação foi implantado recentemente. Este módulo não permite integrar as informações do processo de importação com os demais departamentos. São escassos e pouco eficientes, os relatórios que são possíveis de extrair do Sistema de Informação atual. Em geral, os controles de pedidos, de embarques, de pagamentos, de devolução de containers entre outros, são realizados em planilhas de Excel. Caso seja necessário um relatório específico, este deve ser elaborado no momento. Algumas atividades são realizadas duas vezes, por exemplo, a PO é feita numa planilha de Excel, e também é inserida no Sistema, contudo o Sistema não permite que toda a informação já digitada seja exportada para realizar outra atividade, como emitir a ordem de compra ou fazer a planilha de custos de desembaraço e solicitação de numerário.

5.7 COLABORADORES

A equipe do departamento de importação é composta por cinco profissionais: um gerente, um profissional para o setor de procurement, um para o setor de importação e dois para o setor de câmbio. A equipe, em geral, é competente, preparada e comprometida, no obstante os colaboradores estão sobrecarregados nas suas funções, devido ao grande fluxo de importações da empresa e porque falta a contratação de mais dois colaboradores. A empresa é pouco flexível e exige os melhores resultados dos colaboradores, como resultado existe uma grande rotatividade de colaboradores, não somente no departamento de importação, mas em todos os departamentos.

Evidentemente, isto gera conseqüências e até prejuízos financeiros significativos para a empresa, pois atividades importantes do processo de importação deixam de ser realizadas ou são parcialmente executadas, por exemplo pode não ser conferida a devolução do container, acarretando no pagamento de demurrage. Outra conseqüência é que a planilha de embarque deixe de ser atualizada, ocasionando transtornos e prejuízos para o departamento de produção, uma vez que os prazos de chegada da matéria prima podem ser afetados sem prévio conhecimento.

5.8 APROVAÇÕES

Há etapas do processo de importação da empresa “ICBB Telecom S/A” que requerem da aprovação, especialmente, o pedido de compra e pagamentos. Esta aprovação está centralizada no Vice-presidente da empresa. Eventualmente, os processos de aprovação ficam paralisados devido à falta de comunicação entre o departamento requisitante do produto e o Vice-presidente, pela ausência de qualquer um dos outros responsáveis pela aprovação, ou pela resistência ao pagamento de alguma taxa ou nova norma imposta pelos armadores, agentes de

carga, transportadora nacional ou pelos órgãos responsáveis do comércio exterior brasileiro.

Merece ser observado que o prazo para retirar a carga do porto de Paranaguá, sem custo extra, é de dez dias. Caso a carga não seja desembarçada dentro desse prazo, inicia-se a cobrança de armazenagem, causando maiores despesas para a empresa.

A empresa tenta minimizar essa burocracia, solicitando a equipe de importação que prepare o numerário que instrui o desembarço da carga com todos os cálculos dos tributos e demais despesas com antecedência de sete dias a atracação do navio. Não obstante, ocasionalmente, o objetivo não é alcançado em virtude das situações acima expostas.

5.9 CLIENTES

Os clientes da empresa “ICBB Telecom S/A” influenciam o processo de importação ora de forma positiva ora de forma negativa. Isto é, a empresa coloca os pedidos de antenas junto aos fornecedores, conforme a demanda dos clientes. Em ocasiões, os pedidos aumentam, favorecendo financeiramente a empresa e aos fornecedores. Todavia, em outras ocasiões, alguns clientes mostram-se instáveis e paralisam os pedidos. Isto provoca dificuldades e perdas, por um lado para os fornecedores, porque estes compram matéria prima com antecedência para garantir o preço negociado, produzem mercadoria e embarcam. Por outro lado, para a empresa “ICBB Telecom S/A” também representa um prejuízo, porque se vê forçada a parar os embarques para evitar ficar com material estocado por muito tempo.

Essa situação é inquietante para ambas partes, visto que haverá um custo para ambos, o qual dificilmente será repassado para os clientes. Neste sentido, a empresa “ICBB Telecom S/A” depende da compreensão e cooperação do fornecedor para administrar a situação.

5.10 LEGISLAÇÃO

A ampla, complexa e mutante legislação brasileira representa um forte empecilho para as empresas que se aventuram a atuar no comércio exterior sem previa capacitação e conhecimento sobre os procedimentos pertinentes e sua respectiva legislação.

A empresa "ICBB Telecom S/A" conta com a assessoria de uma empresa especializada em comércio exterior, com muitos anos de experiência, a mesma é responsável por realizar o despacho aduaneiro.

Assim, a eminente dificuldade no cumprimento e entendimento da legislação é minimizada. Contudo, vale destacar que sempre existe um risco de ser penalizado no comércio exterior brasileiro, uma vez que a legislação é aplicada segundo a interpretação do auditor fiscal que analisa o processo de despacho, os quais não podem ser contrariados, embora, muitas vezes, não possuam a formação apropriada para avaliar o processo.

6 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo identificar as dificuldades no processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite da empresa “ICBB Telecom S/A”, utilizando para a análise das mesmas, um estudo de caso.

No capítulo 4 foi apresentada a empresa objeto deste estudo. Foi exposto um fluxograma demonstrando as diferentes etapas do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite.

No capítulo 5 foram discutidos os resultados encontrados no estudo de caso, sendo as seguintes dificuldades constatadas no processo de importação:

- a) por parte do fornecedor:
 - eventual entrega de produtos fora das especificações;
 - emissão dos documentos de embarque não conforme as instruções;
 - atrasos no envio dos documentos originais;
 - estocagem de matéria prima ou produto acabado para futuros pedidos correndo o risco das incertezas do mercado.
- b) por parte do transporte internacional:
 - incremento das tarifas de frete nas épocas de maior movimentação de carga marítima;
 - impossibilidade de negociação do GRI;
 - inúmeras taxas cobradas pelos armadores e agentes de carga;
 - taxa do CE declarada pelo armador no sistema mercante, aumentando a base de calculo para a cobrança do AFRMM;
 - cobrança de demurrage caso o container não seja entregue no prazo negociado;
 - eventual contratação de armador com transit time superior a 35 dias devido à falta de espaço em outros navios;
 - transbordos da mercadoria em outros portos.
- c) por parte do despachante:
 - erros no registro da DI;
 - falta de comunicação com agente de carga ou a transportadora interna;

- erros na entrega da documentação pertinente à transportadora para o carregamento da mercadoria.
- d) por parte do transporte interno:
- dificuldade na manutenção dos serviços de uma transportadora por um longo período, devido aos riscos assumidos com relação à perda e/ou extravio da mercadoria;
 - filiais com acesso dificultoso;
 - seguimento de normas internas burocráticas que oneram o serviço de transporte.
- e) por parte das mercadorias:
- atraso na conferência do material recebido;
 - atraso na emissão e envio do relatório de não conformidade do produto;
 - ausência de critérios sólidos para determinação de multas ou ação corretiva que será aplicada ao fornecedor.
- f) por parte do sistema de informação:
- ausência de um sistema de informação que permita integrar as informações do processo de importação de forma eficaz;
 - escassez de relatórios específicos;
 - duplicidade na execução de algumas atividades.
- g) por parte dos colaboradores:
- colaboradores sobrecarregados de funções;
 - falta de contratação de novos funcionários;
 - significativa rotatividade de funcionários na área.
- h) por parte das aprovações:
- centralização das aprovações no Vice-presidente da empresa;
 - problemas de comunicação;
 - eventual relutância na aceitação de novas diretrizes ou taxas sobre os processos de importação que estão fora do controle da empresa;
 - eventual risco de pagar armazenagem.
- i) por parte dos clientes:
- mudanças repentinas na programação da demanda dos clientes, ocasionando paralisação ou diminuição de seus pedidos;

- aumento do estoque da empresa “ICBB Telecom S/A” em virtude da impossibilidade de interromper embarques já confirmados;
 - necessidade de renegociação.
- j) por parte da legislação:
- leis amplas, complexas e em constante mudança;
 - auditores fiscais interpretam as leis conforme sua percepção.

Através da literatura selecionada sobre o Comércio Exterior pode-se constatar a importância que o Comércio Exterior representa tanto para a economia do país, quanto para as empresas que desejam perpetuar suas atividades no mercado. São as importâncias observadas:

- a) crescimento da economia nacional;
- b) obtenção de divisas;
- c) aumento de produtividade e da qualidade dos bens produzidos;
- d) aquisição de novas tecnologias;
- e) aquisição de bens de capital e de consumo, produtos intermediários e matérias primas necessários à elaboração de bens e serviços indispensáveis ao progresso e elevação do padrão de vida da população;
- f) diversificação de produtos;
- g) mão de obra mais barata e/ou mais qualificada;
- h) diversificação de mercados, diluindo os riscos da atuação única no mercado doméstico;
- i) aumento do leque de fornecedores;
- j) aquisição de matéria prima mais barata no exterior, o que permite uma maior competitividade no mercado interno, entre outros.

Por outro lado, também se pode verificar que o processo de importação no Brasil não é um procedimento simples, requer conhecimento, controle e capacidade financeira, em vista dos recursos que devem ser desembolsados para desembaraçar as mercadorias.

No capítulo 2 são apresentadas as atividades envolvidas no processo de importação, especialmente, as atividades concernentes ao importador, no entanto

são mencionadas algumas atividades executadas pelos Órgãos que regem o comércio exterior brasileiro. As leis, normas e decretos que regulamentam cada uma das fases do processo de importação foram destacados à medida que foram expostos assuntos relevantes à atividade de importação no capítulo 2.

Conclui-se também que, as atividades do processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite resumem-se no fluxograma apresentado na figura 5 do capítulo 4, seção 4.2, cujas explicações estão destacadas no capítulo 5.

Da mesma forma, cabe destacar que as leis, normativas e/ou decretos que regem o processo de importação de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite, foram apresentadas e resumidas no capítulo 2, seção 2.2.2.

Com relação à empresa “ICBB Telecom S/A” pode-se concluir que, em geral, a empresa administra de forma preventiva as importações de antenas parabólicas para sinais de TV via satélite, visto que antevê as dificuldades a que está exposta, as quais são minimizadas com controles minuciosos, contratação de colaboradores capazes e empresas que fornecem serviços de qualidade.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE TELEVISÃO POR ASSINATURA (ABTA). **Brasil fecha 2012 com aumento de 27.02% na base de assinantes**. Disponível em: <http://www.abta.org.br/imprensa_int.asp?id=50>. Acesso em: 19/04/2013.

ASSUMPÇÃO, R. M. **Exportação e importação: conceitos e procedimentos básicos**. Curitiba: Ibpex, 2007.

BAILY, P.; FARMER, D. **Compras: princípios e administração**. São Paulo: Saraiva, 1979.

BIZELLI, J. dos S.; BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. 9. Ed. São Paulo: Aduaneiras 2002.

BRASIL. Ato Declaratório Executivo Corep n. 2, de 20 de março de 2008. **Dispõe sobre regras de formação do Número Identificador da Carga (NIC) importada e a prestação da sua informação**. Diário Oficial da União, 26 de março de 2008. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/AtosExecutivos/2008/COREP/ADCorep002.htm>>. Acesso em: 05/05/2013.

BRASIL. Circular n. 3.280, de 09 de março de 2005. **Dispõe sobre o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais – RMCCI**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 09 de março de 2005. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/RMCCI/Ftp/RMCCI.pdf>>. Acesso em: 16/04/2013.

BRASIL. Decreto-Lei n. 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, DF, 21 de novembro de 1966. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Decreto-Lei/Del0037.htm>. Acesso em: 17/04/2013.

BRASIL. Decreto n. 97.409, de 22 de dezembro de 1988. **Promulgação à Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 27 de dezembro de 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1980-1989/D97409.htm>. Acesso em 22/04/2013.

BRASIL. Decreto n. 660, de 25 de setembro de 1992. **Institui o Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX.** Diário Oficial da União, Brasília, DF, 28 de setembro de 1992. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/1990-1994/D0660.htm>. Acesso em: 18/04/2013.

BRASIL. Decreto n. 1.355, de 30 de dezembro de 1994. **Promulgo a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT.** Diário Oficial da União, Brasília, DF, 31 de dezembro de 1994. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/Antigos/D1355.htm>. Acesso em 11/04/2013.

BRASIL. Decreto n. 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, DF, 6 de fevereiro de 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Ato2007-2010/2009/Decreto/D6759.htm>. Acesso em: 16/04/2013.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n. 225, de 18 de outubro de 2002. **Estabelece requisitos e condições para a atuação de pessoa jurídica importadora em operações procedidas por conta e ordem de terceiros.** Diário Oficial da União, 22 de outubro de 2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2002/in2252002.htm>>. Acesso em: 23/04/2013.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n. 229, de 23 de outubro de 2002. **Estabelece procedimentos para habilitação do responsável legal da pessoa jurídica no Siscomex e credenciamento de representantes.** Diário Oficial da União, 25 de outubro de 2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2002/in2292002.htm>>. Acesso em: 26/04/2013.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n. 327, de 09 de maio de 2003. **Estabelece normas e procedimentos para a declaração e o controle do valor aduaneiro de mercadoria importada.** Diário Oficial da União, 14 de maio de 2003. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2003/in3272003.htm>>. Acesso em 04/05/2013.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n. 634, de 24 de março de 2006. **Estabelece requisitos e condições para a atuação de pessoa jurídica importadora em operações procedidas para revenda a encomendante predeterminado.** Diário Oficial da União, 27 de março de 2006. Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2006/in6342006.htm>>. Acesso em: 23/04/2013.

BRASIL. Instrução Normativa SRF n. 680, de 02 de outubro de 2006. **Disciplina o despacho aduaneiro de importação**. Diário Oficial da União, 05 de outubro de 2006. Disponível em:

<<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/2006/in6802006.htm>>. Acesso em: 18/04/2013.

BRASIL. Lei n. 10.755, de 03 novembro de 2003. **Estabelece multa em operações de importação, e dá outras providências**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 04 de novembro de 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/l10.755.htm>. Acesso em 17/04/2013.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). **Balança comercial brasileira**: dados consolidado. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=571>>. Acesso em: 19/04/2013.

_____. **Portal Brasileiro de Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/como-importar:-visao-geral/menu/70>>. Acesso em: 19/04/2013.

_____. **Sumário**: Estrutura do comércio exterior. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1251143349.pdf>. Acesso em: 24/04/2013.

_____. **Tarifa Externa Comum - TEC**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/portalmDIC/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3361>>. Acesso em: 03/05/2013.

BRASIL. Portaria n. 23, de 14 de julho 2011. **Dispõe sobre o tratamento administrativo das importações e exportação, e sobre o regime especial de drawback**. Diário Oficial da União, 05 de setembro de 2011. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1368454859.pdf>. Acesso em: 14/04/2013.

BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Aduana**: Importação por encomenda e por conta e ordem. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aduana/ContaOrdemEncomenda/default.htm>>. Acesso em: 30/04/2013.

_____. **Aduana:** Manuais aduaneiros. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/manuaisweb/importacao/default.htm>. Acesso em: 30/04/2013.

BRASIL. Resolução n. 21, de 07 de abril de 2011. **Dispõe sobre os Incoterms 2010.** Diário Oficial da União, Brasília, DF, 08 de abril de 2011. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1311715093.pdf. Acesso em: 27/04/2013.

BRASIL. Resolução n. 94, de 08 de dezembro de 2011. **Altera a Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM e a Tarifa Externa Comum - TEC, a Lista de Exceções à TEC e a Lista de Exceções de Bens de Informática e Telecomunicações - BIT para adaptação às modificações do Sistema Harmonizado (SH-2012).** Diário Oficial da União, Brasília, DF, 12 de dezembro de 2011. Disponível em: <http://www.camex.gov.br/legislacao/interna/id/921>. Acesso em 26/04/2013.

COMÉRCIO INTERNACIONAL. In. ENCICLOPÉDIA Wikipédia. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Com%C3%A9rcio_internacional. Acesso em: 15/04/2013.

COMEX ONLINE. **Multas mais comuns na importação – Decreto 6759/2009.** Disponível em: http://www.comexonline.com.br/pt/pdf/area_atuacao/multas_importacao_07_2010.pdf. Acesso em: 02/05/2013.

ESTADO DO PARANÁ. Lei n. 14.985, de 06 de janeiro de 2006. **Dispõe sobre benefício de suspensão do pagamento do ICMS devido nas operações que especifica a estabelecimento industrial paranaense nas importações por aeroportos e portos de Paranaguá e Antonina.** Diário Oficial n. 7.139 do Estado de Paraná, de 06 de janeiro de 2006. Disponível em: <http://www.legislacao.pr.gov.br/legislacao/pesquisarAto.do?action=exibir&codAto=4070&codTipoAto=&tipoVisualizacao=original>. Acesso em: 24/04/2013.

ESTADO DO PARANÁ. Norma de Procedimento Fiscal n. 74, de 07 de agosto de 2012. **Estabelece a obrigatoriedade e define rotinas para aposição do visto fiscal na Guia para Liberação de Mercadoria Estrangeira sem Comprovação do Recolhimento do ICMS - GLME e na Guia de Recolhimento do Estado do Paraná - GR-PR, por ocasião do desembaraço de mercadorias ou bens importados.** Diário Oficial n. 8.775 do Estado de Paraná, de 13 de agosto de 2012. Disponível em: http://www.normasbrasil.com.br/norma/norma-de-procedimento-fiscal-74-2012-pr_243667.html. Acesso em 05/05/2013.

ESTADO DO PARANÁ. Decreto n. 6.080, de 28 de setembro de 2012. **Dispõe sobre o Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas a Circulação de Mercadoria e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – RICMS.** Diário Oficial do Estado de Paraná, de 28 de setembro de 2012. Disponível em: <<http://www.sefanet.pr.gov.br/dados/SEFADOCUMENTOS/106201206080.pdf>>. Acesso em 01/05/2013.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2002.

KEEDI, S. **ABC do comércio exterior:** abrindo as primeiras páginas. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2006.

LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. **Comércio exterior competitivo.** 3. ed. São Paulo: Aduaneira 2007.

LUDOVICO, N. **Comércio exterior:** preparando sua empresa para o mercado global. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

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

PERIA, M. A. **Prática de importação.** 2. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 1990.

SEBRAE/MG. Série Cooperação Internacional. **Importação.** Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/0E0C1056CA265C6C032571FE005F6784/\\$File/NT00032286.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/0E0C1056CA265C6C032571FE005F6784/$File/NT00032286.pdf)>. Acesso em 18/04/2013.

SEGRE, G. (Org.) et al. **Manual prático de comércio exterior.** 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

TAMANINI, M. et al. **Normas para apresentação de trabalhos científicos no curso de ciências sociais da UFPR.** 2. Ed. Curitiba, 2012. Disponível em: <<http://www.humanas.ufpr.br/portal/cienciassociais/files/2012/02/CADERNO-ABNT-UFPR-2012-Vers%C3%A3o-revisada-e-ampliada.2.pdf>>. Acesso em: 21/05/2013.

TUON, L. PIB de 2012 confirma queda do Brasil no ranking das maiores economias. **Veja,** São Paulo, 01 março 2013. Economia. Disponível em:

<<http://veja.abril.com.br/noticia/economia/pib-de-2012-confirma-queda-do-brasil-no-ranking-das-maiores-economias>>. Acesso em: 20/04/2013.

VAZQUEZ, J. L. **Comércio exterior brasileiro**: Siscomex importação e exportação. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 1997.

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

VIEIRA, A. **Teoria e prática cambial**: exportação e importação. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras 2005.

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

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.