

# Estimação de Custos de Importação da V&M

**Josmária Lima Ribeiro De Oliveira**

**Antônio Artur De Souza**

**Sidney Lino De Oliveira**

**Karuza Antunes Moraes**

## **Resumo:**

*Este artigo apresenta os resultados de uma pesquisa baseada em um estudo de caso desenvolvido na usina siderúrgica V&M Tubes do Brasil, que fabrica tubos de aço sem costura, e está localizada em Minas Gerais. A pesquisa teve três objetivos (1) descrever o processo de importação realizado pela empresa V&M, (2) identificar os custos logísticos que integram o processo de compra de produtos importados e (3) descrever o sistema de estimação de custos utilizado. O volume nacional de importação é representativo, porém não tem sido abordado profundamente no Brasil, pois dá-se preferência aos constantes incentivos à exportação. A estimação de custos da importação beneficia o adquirente da mercadoria, pois este passa a ter maior clareza, na solicitação da compra do produto. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas não-estruturadas, questionários semi-estruturados e análise documental dos formulários e planilhas utilizados nas atividades de estimação de custos. Foi possível descrever o processo de importação da V&M, identificar os custos logísticos e o sistema de estimação de custos utilizado. Este artigo é uma contribuição para a compreensão da atividade de importação e estimação de custos na atividade de importação, e revela a complexidade da ação de compra organizacional no mercado internacional.*

**Área temática:** *Novas Tendências Aplicadas na Gestão de Custos*

## Estimação de Custos de Importação da V&M

Josmária Lima Ribeiro de Oliveira (PucMinas - Brasil) [josmariadeoliveira@terra.com.br](mailto:josmariadeoliveira@terra.com.br)

Antônio Artur de Souza (UFMG - Brasil) [aa\\_de\\_souza@uol.com.br](mailto:aa_de_souza@uol.com.br)

Sidney Lino de Oliveira (PucMinas - Brasil) [sidneylino@faculdadebatista.com.br](mailto:sidneylino@faculdadebatista.com.br)

Karuza Antunes Moraes (PucMinas - Brasil) [karumoraes@yahoo.com.br](mailto:karumoraes@yahoo.com.br)

### Resumo

*Este artigo apresenta os resultados de uma pesquisa baseada em um estudo de caso desenvolvido na usina siderúrgica V&M Tubes do Brasil, que fabrica tubos de aço sem costura, e está localizada em Minas Gerais. A pesquisa teve três objetivos (1) descrever o processo de importação realizado pela empresa V&M, (2) identificar os custos logísticos que integram o processo de compra de produtos importados e (3) descrever o sistema de estimação de custos utilizado. O volume nacional de importação é representativo, porém não tem sido abordado profundamente no Brasil, pois dá-se preferência aos constantes incentivos à exportação. A estimação de custos da importação beneficia o adquirente da mercadoria, pois este passa a ter maior clareza, na solicitação da compra do produto. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas não-estruturadas, questionários semi-estruturados e análise documental dos formulários e planilhas utilizados nas atividades de estimação de custos. Foi possível descrever o processo de importação da V&M, identificar os custos logísticos e o sistema de estimação de custos utilizado. Este artigo é uma contribuição para a compreensão da atividade de importação e estimação de custos na atividade de importação, e revela a complexidade da ação de compra organizacional no mercado internacional.*

*Palavras chave: Importação, Estimação de Custos, Usina Siderúrgica.*

*Área Temática: Novas Tendências Aplicadas na Gestão de Custos*

### 1. Introdução

O Brasil apresenta um expressivo volume de importação e é um dos países que mais importa no mundo. A média diária de importação da quarta semana de junho/2005 foi de US\$ 286,3 milhões, o que significa um acréscimo de 8,7% em relação ao ano passado (MDIC, 2005). A importação tem-se revelado como uma atividade constante em várias empresas brasileiras. No entanto, o processo de importação é complexo e apresenta vários riscos. A falta de direcionamento pode comprometer o alcance de resultados satisfatórios e muitas empresas podem sofrer prejuízos por serem organizadas pelo modelo *just in time*, que visa a redução de estoques por meio da ágil reposição dos insumos. Portanto, as empresas necessitam realizar compras em um curto espaço de tempo, para que não exista perda ou parada produtiva.

Tempos atrás muitas mercadorias eram importadas porque a indústria brasileira não oferecia competitividade em diversos segmentos. No cenário atual as empresas nacionais têm fornecido com êxito muitos insumos e tecnologia, o que muitas vezes dispensa a prática da importação. Em muitos casos, os produtos nacionais apresentam qualidade e prazos de manutenção compatíveis (ou superiores) com aqueles oferecidos pelas empresas do exterior. Portanto, antes de decidir sobre a necessidade de importar, a empresa deve avaliar as condições oferecidas pelo mercado interno (Woiler e Mathias, 1996).

A importação, que pode ser realizada por qualquer pessoa física ou jurídica, caracteriza-se pela entrada em um país de bem destinado a uso ou consumo, ou de ativo permanente de estabelecimento. Para este trabalho, considera-se que o processo de importação compreende um conjunto de serviços, que envolve fretes, seguros e serviços bancários. Na balança comercial brasileira os setores que importam constantemente são os siderúrgicos, farmacêuticos, borrachas e obras, plásticos e obras, veículos automóveis e partes, equipamentos mecânicos, instrumentos de ótica/precisão e equipamentos elétricos/eletrônicos (MDIC, 2005).

A estimação de custos no processo de importação é complexa, pois a comercialização internacional envolve fatores externos não controlados pela empresa. À medida que o nível de atenção dedicado às compras e suprimentos aumenta, o trabalho tende a tornar-se mais estratégico na busca da redução do custo total (BAILY et. al., 2000). Para definir o valor a ser despendido para a aquisição de um produto importado, deve-se considerar que o custo total de aquisição não se refere apenas ao preço do produto ou serviço, pois existem diversos custos que fazem parte do processo de compra da mercadoria.

A ausência do processo de estimação de custos na importação ocorre pela falta de planejamento organizacional, que infere riscos e incertezas às empresas que não realizam adequadas estimativas. Em virtude do grande impacto que os fatores não-controláveis podem proporcionar à importação, ou seja, os fatores externos, a empresa necessita estar preparada para a realização de estimativas que façam a projeção de cenários. Este tema é pouco explorado no cenário nacional, apresentando poucas publicações vinculadas à importação, portanto, este trabalho apresenta uma contribuição para os estudantes de custos e de comércio internacional, por disponibilizar percepções reais da área empresarial e por demonstrar a importância de estudos científicos.

Este artigo apresenta como objetivos (1) descrever o processo de importação realizado pela empresa V&M, (2) identificar os custos logísticos que integram o processo de compra de produtos importados e (3) descrever o sistema de estimação de custos utilizado. A partir deste estudo de caso, as empresas importadoras podem ter uma orientação mais clara em relação aos procedimentos necessários para a tomada de decisão.

Para uma identificação mais clara das seções do artigo, utilizou-se a divisão em seis pontos principais, sendo estes: (1) a elucidação teórica da atividade de importação que apresenta ao leitor uma construção desenvolvida a partir da pesquisa bibliográfica e permite a identificação do processo; (2) a identificação conceitual dos custos de importação e o esclarecimento pontual sobre cada um destes; (3) a descrição da metodologia que demonstra como foi desenvolvido o trabalho e como foram realizadas as análises dos dados; (4) o desenvolvimento do estudo de caso que contempla informações específicas sobre a V&M Tubes do Brasil por meio da descrição da atividade de importação; (5) a apresentação do processo em que consiste o pedido de importação da V&M, contemplando os custos logísticos e o sistema utilizado; e (6) a apresentação das conclusões obtidas a partir do desenvolvimento da pesquisa.

## **2. A atividade de importação**

Para realizar a estimação de custos, o tomador de decisão precisa compreender algumas características específicas da comercialização. É necessário ter o claro conhecimento do produto a ser adquirido, com as especificações básicas necessárias e a variação de quantidade permitida. A partir destas informações, inicia-se a definição dos parâmetros para a negociação. Para Kotabe e Helsen (2000), o modelo de compra do importador, representado no Quadro 1, consiste em três estágios que apresentam diretrizes para a decisão. O primeiro estágio consiste na necessidade de reconhecimento e formulação do problema e envolve os fatores que motivam a ação. O segundo estágio corresponde à procura, ou seja, a identificação

das características do país, do fornecedor e de outras informações relevantes para a tomada de decisão. O terceiro estágio contempla a escolha que é procedida a partir das alternativas remanescentes, que são avaliadas para a tomada de decisão.

Quadro 1: Modelo de comportamento de compra de importador

Estágio 1: Necessidade de reconhecimento e formulação do problema

A decisão de “comprar no exterior” é motivada por:

- Pressões competitivas; e
- Indisponibilidade interna de bens.

Estágio 2: Procura

Orientada por:

- Características do país;
- Características do fornecedor; e
- Informações obtidas sistematicamente, opções identificadas, tiradas e resumidas com base em um conjunto de escolha.

Estágio 3: Escolha

As alternativas remanescentes são avaliadas de forma abrangente:

- É usado um processo compensatório para avaliar os fornecedores remanescentes; e
- O(s) fornecedor(es) estrangeiro(s) mais bem classificado(s) é(são) selecionado(s).

Fonte: Kotabe e Helsen (2000)

Segundo Maluf (2003), o primeiro enquadramento das importações consiste em classificá-las quanto ao tratamento administrativo, sendo: Importações permitidas; Importações proibidas; Importações suspensas; Importações em consignação; Importações sem cobertura cambial; Importações de material usado. Entre as importações permitidas têm-se as de licenciamento automático e as de licenciamento não automático. As importações brasileiras, sob o aspecto fiscal, podem ser agrupadas em: Importações com incidência tributária; Importações que gozam de vantagens tributárias; e Importações enquadradas em regimes aduaneiros especiais.

Já as importações proibidas são as importações que, por disposições legais ou acordos internacionais firmados, encontram-se proibidas no país. E, as importações suspensas, têm caráter temporário, ou seja, estão temporariamente impedidas de entrar no país. Mas, as importações em consignação são as importações que não têm o ânimo de permanência definitiva da mercadoria, portanto ocorrem sem cobertura cambial. Estas necessitam de um acompanhamento da destinação, para o local alfandegado com um termo de responsabilidade. Em relação às importações de material usado, estas apresentam várias restrições impostas que visam, evitar a importação de bens considerados superados ou obsoletos e prejudiciais à elevação do índice de produtividade, dificultando a competitividade nacional no mercado internacional (MALUF, 2003).

A importação é realizada, como um processo de compra organizacional, que consiste no processo de decisão para estabelecer “a necessidade de comprar produtos e serviços e então identificar, avaliar e escolher entre marcas e fornecedores alternativos”, segundo Kotler (2000: 234). O processo de compra consiste em oito estágios, denominados de fases da compra que são retratados no Quadro 2. Ao efetuar uma compra, esta pode estar inserida em uma das três classes de compra. Quando o produto ou serviço a ser adquirido confere a algo novo, ainda não adquirido pela empresa, este se caracteriza como nova tarefa e tende a exigir mais tempo do comprador. No entanto, quando o comprador apresenta uma recompra simples, esta apresenta menos fases de compra e, portanto, apresenta maior agilidade no processo. A classe intermediária é a recompra modificada que consiste na compra do produto ou serviço com algumas alterações na transação comercial.

Quadro 2: Os estágios do comportamento de compra em relação às principais situações de compra

Comportamento de Compra Organizacional		Classes de compra		
		Nova tarefa	Recompra modificada	Recompra simples
Fases de compra	Reconhecimento do problema	Sim	Talvez	Não
	Descrição da necessidade geral	Sim	Talvez	Não
	Especificação do produto	Sim	Sim	Sim
	Procura de fornecedores	Sim	Talvez	Não
	Solicitação de proposta	Sim	Talvez	Não
	Seleção do fornecedor	Sim	Talvez	Não
	Especificação do pedido de rotina	Sim	Talvez	Não
	Revisão do desempenho	Sim	Sim	Sim

Fonte: Kotler (2000: 225)

A função dos INCOTERMS é estabelecer em que momento e em que localidade, do ponto de vista legal, as mercadorias foram efetivamente entregues do exportador ao importador, de acordo com Spinola (1998). Portanto, para a realização do comércio internacional existe termos que definem a regra de negócios e a classifica. Os INCOTERMS são os principais responsáveis pela estimação de custos. Eles obedecem aos termos internacionais de comércio e estabelecem os direitos e obrigações mínimas do vendedor e do comprador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândega e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda, ou seja, a maioria dos custos logísticos (LOPEZ, 2000). O Quadro 3 retrata a relação das modalidades de INCOTERMS existentes e demonstra a função do vendedor e do comprador para cada modalidade.

Quadro 3: Relação das modalidades de INCOTERMS existentes.

Grupos	Modalidade		Função do Vendedor	Função do Comprador
1	EXW	Works	Entrega a mercadoria em seu próprio estabelecimento	Assume os riscos e custos de transporte
2	FCA	Free Carrier	Entrega na transportadora	Assume os riscos e custos de transporte a partir deste momento
	FAS	Free Alongside Ship		
	FOB	Free on Board		
3	CFR	Cost and Freight	Contrata o transporte e assume os custos sem assumir os riscos	Assume os riscos do transporte
	CIF	Cost Insurance and Freight		
	CPT	Carriage Paid to		
	CIP	Carriage and Insurance Paid to		
4	DAF	Delivered at Frontier	Assume os riscos e os custos do transporte	
	DES	Delivered Ex Ship		
	DEQ	Delivered Ex Quay		
	DDU	Delivered Duty Unpaid		
	DDP	Delivered Duty Paid		

Fonte: SPINOLA (1998)

A partir da classe de compra utilizada e do INCOTERM envolvido na transação é que são direcionados os custos de importação. Pois com base na relação comercial estabelecida por meio da definição do INCOTERM é que poderão ser identificados os custos que compõem a atividade de importação, e estes estão apresentados na seção 3.

### 3. Os custos de importação

Os custos de importação compreendem componentes que fazem parte do transporte, da taxa de importação, do despacho aduaneiro e do custo do pedido. Neste cenário são envolvidos

também os tributos que podem oferecer créditos em casos específicos. Nesta seção são expostos os custos de importação e o impacto destes na ação de estimação de custos.

Para Rosebloom (2002), o transporte é o componente que responde pela maior porcentagem do custo total da logística. Ballou (2001) complementa que o transporte pode ser responsável por um terço a dois terços dos custos logísticos totais. As taxas de linhas de transporte são baseadas em distância e volume de embarque (BALLOU, 2001). Lopez (2000) afirma que existem três etapas de transporte: pré-transporte (frete interno na origem); transporte internacional (deslocamento entre dois países); pós-transporte (frete interno de destino).

O transporte de mercadorias ainda pode ser classificado como **modal** (utiliza apenas um meio de transporte); **segmentado** (utiliza veículos diferentes, com uma ou mais modalidades de transporte e com contratos diferentes); **sucessivo** (ocorre transbordo para prosseguimento do transporte da mercadoria em veículo da mesma modalidade); **combinado** (utiliza diferentes modos de transporte em uma só operação); **intermodal** (transporte por duas ou mais modalidades em uma mesma operação); e **multimodal** (utiliza mais de uma modalidade de transporte, desde a origem até o destino da carga, com um único contrato de transporte). Para cada tipo de transporte existem custos específicos a serem considerados. O tomador de decisão deve observar a sua necessidade e disponibilidade de tempo e recursos para tomar a decisão de como deverá ser feito o transporte do produto ou equipamento (LOPEZ, 2000). Ballou (2001) destaca que a combinação entre os tipos de transporte é interessante para a diminuição do tempo logístico.

Para o transporte interno no Brasil, há de se considerar o limite de peso permitido. Essa exigência ocorre para evitar grande desgaste das estradas e rodovias, ocasionando o rompimento de pistas e, conseqüentemente, a ocorrência de acidentes. Dois fatores que podem aumentar o valor do transporte interno são: o ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços, nessa circunstância incidindo sobre o serviço de transporte; e as tarifas de pedágio. Os custos do transporte rodoviário são altos, pois a manutenção das estradas é cobrada dos usuários na forma de impostos sobre combustível, pedágios e taxas sobre peso por quilometragem (BALLOU, 2001). Um dos problemas mais sérios em relação às rodovias é o excesso de peso, que diminui a eficiência nos freios e aumenta os riscos de dirigibilidade. Segundo Lopez (2000), a carga máxima é de 6,3 toneladas por eixo de roda simples. Sendo assim, o caminhão que trafegar com mais de 47,5 toneladas de peso necessita de uma autorização especial.

A embalagem tem uma importante dimensão de logística, segundo Rosebloom (2002), pois faz grande diferença na eficácia e eficiência do sistema logístico. Se o produto estiver bem acondicionado, há maior controle dos custos com manutenção do estoque ao reduzir os danos do produto e pode-se obter maior espaço no armazém. Além disso, a embalagem do produto é importante para que se possa proteger o produto de estragos, contaminações e perdas. Ballou (2001) considera que a embalagem facilita a estocagem e o manuseio, promove melhor utilização de equipamentos de transporte, fornece proteção a produtos e facilita o uso de produtos. Keedi (2001) considera que a função da embalagem é dar ao produto uma forma para sua apresentação, proteção, movimentação e utilização, de modo que possa ser comercializado e manipulado. Desta forma, para Keedi (2001) existe a embalagem primária, ou de consumo, que tem como objetivo principal proteger diretamente o produto; e a secundária, ou de transporte, que visa proteger a embalagem primária.

O seguro relaciona-se ao transporte, pois a carga pode sofrer algum acidente e, em conseqüência, o produto ou equipamento pode ficar danificado. Ainda há a possibilidade de ocorrer sinistro com o veículo, como explosão, tombamento ou afundamento (no caso do transporte marítimo), resultando na perda da carga. Para que nenhuma das empresas envolvidas na transação seja prejudicada no valor da carga, é preciso existir uma apólice,

certificado, averbação ou endosso com uma seguradora. Keedi (2001) define que: “seguro é uma operação realizada entre segurado e segurador, coordenada por uma corretora de modo que a parte segurada possa resguardar seus bens dos riscos a que estão sujeitas por sua natureza”.

Grande parte das comercializações internacionais é realizada por meio do transporte marítimo entre países. Ultimamente, o transporte aéreo se apresenta em evolução, principalmente para produtos pequenos e que exigem agilidade. O Departamento da Marinha Mercante, ligado ao Ministério dos Transportes, é o órgão governamental responsável pelo acompanhamento referente à disponibilidade de linhas e oferta de espaço, aos valores de fretes praticados e ao funcionamento das empresas de navegação, e edita a regulamentação necessária. Para Lopez (2000: 36), os custos do transporte marítimo sofrem influência das “características da carga, peso e volume cúbico da carga, fragilidade, embalagem, valor, distância entre os portos de embarque, e localização dos portos”.

As taxas de importação envolvem o adicional ao frete para renovação da Marinha Mercante – AFRMM, o adicional de tarifas aeroportuárias – ATA, as taxas de armazenagem e capatazia, a declaração de importação – DI, as despesas bancárias e as taxas sobre o conhecimento de embarque (MALUF, 2000). As taxas sobre o conhecimento de embarque são as desconsolidações da mercadoria no destino, se for consolidada; taxa de entrega para a liberação dos documentos originais; e a taxa de coleta que é cobrada pelo agente para coletar a mercadoria no local indicado pelo embarcador. Já as despesas bancárias poderão incidir na importação por meio da taxa de abertura de carta de crédito, taxa de despesa de emissão de contrato de câmbio, taxa para registro de cobrança, e taxa de utilização da retransmissão do crédito.

O acompanhamento do transporte e do armazenamento consiste no provimento de informações que possam evitar atrasos e contratempos na operação, segundo Rocha (2001). Os custos são afetados diretamente pelo regime aduaneiro que influencia o transporte e o armazenamento, portanto o despacho aduaneiro é um fator preocupante na atividade de importação, pois o processo logístico necessita ser feito com agilidade. A empresa que decide importar precisa acompanhar de perto o processo de despacho aduaneiro para que a carga não estacione em portos e alfândegas. Para tanto, muitas empresas decidem contratar despachantes aduaneiros para acompanhar o processo de importação e buscar agilidade na saída da carga dos portos e alfândegas, por já conhecerem os procedimentos necessários ao cumprimento das normas e leis vigentes no país. O despacho aduaneiro compreende, segundo Thorstensen (1999), as seguintes etapas: recepção; baixa no manifesto; valoração aduaneira; seleção parametrizada de canais; direcionamento do despacho; distribuição; conferência aduaneira; exigência de garantia; desembaraço aduaneiro; comprovante de importação; entrega de mercadoria; exame exclusivo de valor; revisão aduaneira; retificação de declaração; e cancelamento de DI/DSI, ou seja, declaração de importação/declaração simplificada de importação.

O despacho aduaneiro, para Bizelli (2001), tem por finalidade a autorização da entrega da mercadoria ao importador, que é procedida mediante a conclusão da conferência da mercadoria, o cumprimento da legislação tributária e a identificação do importador. O agente da ação do despacho aduaneiro é o despachante que pode contratar seus honorários profissionais livremente (MULINARI, 2001). Para ser um despachante, é necessário ser brasileiro maior ou emancipado e ter vínculo exclusivo funcional ou de empregado com a empresa, além de ter mandato que lhe outorgue suficientes poderes para a função.

Pedido consiste na afluência de compradores ao solicitar certa mercadoria. O custo do pedido envolve todos os custos ocorridos para a realização do pedido, considerando, por exemplo, as horas de trabalho do funcionário dedicado à realização do planejamento, execução e controle

da comercialização. Os custos de comercialização envolvem as despesas pré-operacionais e administrativas, conforme Oliveira *et al.* (2004). Observa-se que essas despesas são extremamente flexíveis a cada cliente e envolvem vários fatores, tais como: estruturação da empresa, necessidade de transporte, hospedagem, comunicação entre vendedor e comprador (intérprete) e assimilação das tradições culturais. Os custos de comercialização envolvem todos os dispêndios realizados no intuito de proceder a um bom contato com o cliente. Muitos contatos são estabelecidos em feiras e exposições comerciais. Para Spinola (1998) é importante participar de feiras especializadas no exterior para conhecer melhor o fornecimento realizado pelo mercado.

Mediante a análise de todos os itens sobre a estimação de custos para a importação, apresenta-se uma síntese dos componentes de custos a serem observados pelo tomador de decisão, conforme expresso no Quadro 4.

Quadro 4: Síntese dos componentes de custos na importação

ITENS	
INCOTERM	EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP
Transporte	Frete (pré-transporte, transporte internacional, pós-transporte)
	Modalidades (modal, segmentado, sucessivo, combinado, intermodal, multimodal)
	Embalagem (primária, secundária)
	Seguro
Taxas de importação	AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante)
	ATA (Adicional de Tarifas Aeroportuárias)
	Taxa de armazenagem
	Taxa de capatazia
	DI - Declaração de importação
	Despesas bancárias
	Conhecimento de Embarque
Despacho aduaneiro	Honorário de despachante aduaneiro
Custo do pedido	Programação, desenvolvimento, controle e avaliação.

Em relação à tributação, tem-se que no Brasil, a tributação sobre o produto nacional é maior que o produto importado, pois o PIS, o Cofins e o CPMF incidem várias vezes sobre o produto nacional, isso depende do tamanho da cadeia produtiva. Diante dessa questão, observa-se que em determinadas situações o produto pode ficar mais barato, se vir de outro país, principalmente se este país não incide impostos em cascata sobre suas cadeias produtivas. A partir do Quadro 5, pode-se verificar o fato gerador e a base de cálculo de cada imposto incidente sobre a atividade de importação.

Quadro 5: Tributos na importação

Tributos	Fato gerador	Base de Cálculo
Pis e Cofins	Entrada dos bens importados no território nacional (na data do registro da declaração de importação – DI)	Produtos - (i) valor aduaneiro que serve de base para o cálculo do imposto de importação (II), (ii) acrescido do montante desse imposto, (iii) do ICMS, do (iv) PIS/PASEP – Importação e (v) da Cofins – Importação.
ICMS	Geração, emissão, transmissão, repetição, ampliação ou recepção de comunicação de qualquer natureza, por qualquer processo, ainda que iniciada no exterior; no desembaraço aduaneiro de mercadoria ou bens importados do exterior; e na aquisição, em licitação promovidos pelo Poder Público, de mercadoria ou bem importados do exterior e apreendidos ou abandonados.	Valor constante no documento de importação, acrescentado o valor dos impostos de importação sobre produtos industrializados e operações de câmbio e também das despesas aduaneiras (referem-se às despesas necessárias e compulsórias no controle e desembaraço de mercadoria).
IPI	O desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira e a saída de produto do estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial. O momento do pagamento do imposto é antes da saída do produto da repartição que processa o despacho aduaneiro	O mesmo valor que serviu de base para o cálculo dos tributos aduaneiro por ocasião do despacho de importação, acrescido do montante desses tributos, demais taxas e encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou dele exigido.
II	Momento que a mercadoria entra no país	Alíquota específica para a unidade de medida adotada na legislação – Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB) e “ad salorem” conforme Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT).

Fonte: Adaptado de OLIVEIRA e SOUZA (2004).

#### 4. Metodologia

Esta pesquisa foi desenvolvida por meio de um estudo de caso explanatório (causal), que pode ser complementado por estudo de caso descritivo ou exploratório. Para Martins e Lintz (2000) “o estudo de caso possibilita a penetração na realidade social, não conseguida plenamente pela análise e pela avaliação quantitativa”. No entanto, não são permitidas generalizações, segundo Yin (1994).

A pesquisa caracterizou-se como exploratória, pois é um assunto revelador que confirma as definições de Malhotra (2001) e Cooper e Schindler (2003). Para Malhotra (2001:106), a pesquisa exploratória pode ser usada para formular um problema ou defini-lo com maior precisão entre outros fatores.

O instrumento de pesquisa utilizado para a realização das entrevistas foi o questionário semi-estruturado. A entrevista semi-estruturada, para Triviños (1987: 138), é um dos “instrumentos mais decisivos para estudar os processos e produtos nos quais está interessado o investigador qualitativo”. Alencar (2000) afirma que “a vantagem deste tipo de questionário é permitir que o entrevistado manifeste suas opiniões, seus pontos de vista e seus argumentos”. Além desta abordagem, foi utilizado um questionário estruturado ao final da coleta de dados para validar a interpretação dos fatos apresentados. Outra forma de coleta de dados consistiu na análise documental que envolveu a análise do instrumento utilizado para a estimação de custos dos produtos importados.

Os dados coletados foram submetidos a diversas técnicas de análise, incluindo: análise de conteúdo, técnica de triangulação e modelagem. A análise de conteúdo foi utilizada com a finalidade de explicitar e sistematizar o conteúdo da mensagem. Para Bardin (1977), a análise de conteúdo é como um conjunto de técnicas de análise das comunicações, e Babbie (1999:71) expressa que “análise de conteúdo tem a vantagem de fornecer um exame sistemático de materiais em geral avaliados de forma mais impressionística”. A triangulação foi fundamental para que os dados coletados de diferentes fontes fossem analisados de maneira integrada. A modelagem permitiu recriar o contexto no qual os dados foram gerados.

O estudo de caso foi desenvolvido na empresa V&M Tubes do Brasil S.A, localizada na Avenida Olinto Meireles, nº 65, bairro Barreiro, na cidade de Belo Horizonte, capital do

estado de Minas Gerais. Esta cidade foi escolhida para sediar a empresa por possuir recursos abundantes de reservas de minério de ferro, além de reservas hídricas, como fonte de energia elétrica. No ano de 2004, a V&M ocupou a 29ª colocação das empresas que mais importaram em Minas Gerais, com um lucro de US\$ 21.647.418 em FOB. A V&M trabalha com aproximadamente 4.000 empregados que executam suas atividades em três turnos. O ano de 2000 tornou-se um novo marco histórico para a empresa, quando passou a integrar a Vallourec & Mannesmann Tubes, com o nome de V&M Tubes do Brasil S.A.

A V&M Tubes atua como usina siderúrgica e sua capacidade de produção é de aproximadamente 450 mil toneladas de tubos de aço sem costura por ano. A unidade fabril da empresa é uma das mais modernas e bem equipadas do mundo. A V&M Tubes do Brasil é a única fabricante de tubos de aço a utilizar energia 100% renovável em seu processo produtivo e utiliza o carvão vegetal como fonte de energia. Os produtos fabricados pela empresa consistem em altos fornos, aciaria LD com lingotamento contínuo, desgaseificação a vácuo e forno panela, laminação contínua de tubos, laminação automática de tubos, além das linhas de acabamento de tubos petrolíferos, trefilaria para tubos de precisão, forjaria de eixos e linha de corte de tubos curtos, para a indústria automotiva. Atualmente, a empresa fabrica os tubos com roscas para encaixe, com a produção de roscas internas e externas que permitem uma melhor conexão, que são denominadas luvas.

### **5. Descrição da atividade de importação**

O percentual que as importações representam do total de compras da empresa figura-se entre 10% e 20%. Os motivos que levam a empresa a importar são: preços, prazos, e impostos competitivos, além da ausência do fornecedor local, da qualidade do produto e da confiabilidade no fornecedor. Em relação ao preço, são realizadas comparações e análises que demonstram qual ação é mais vantajosa, constantemente, tem sido mais barato importar. Frente ao fator prazo, são encontrados produtos brasileiros iguais aos importados, mas com prazo de pagamento menor, pois possuem também créditos do ICMS, PIS e Cofins que facilitam a importação. Um outro fator que contribui para a prática de importação diz respeito aos impostos, pois em algumas ocasiões a empresa prefere importar para ter crédito, ao invés de comprar de um representante ou revendedor nacional, por exemplo. Sobre os impostos, os benefícios governamentais são o crédito do ICMS, PIS e Cofins na compra de matéria-prima e no investimento.

A maioria dos equipamentos desenvolvidos para a empresa são Europeus ou Alemães e estes tem a planta do projeto há mais de 50 anos, portanto, na maioria das vezes as máquinas e equipamentos são trazidas da Alemanha para a composição da planta. Apesar destes fatores mencionados, a empresa também considera a qualidade do produto, pois existem equipamentos que demandam muita tecnologia, e estas são encontradas apenas nos EUA, Europa, Japão e Canadá.

Um dos fatores destacados pela empresa consiste na análise da qualidade e da confiabilidade do fornecedor. Um entrevistado afirma que existem alguns fornecedores nacionais que assinam o acordo e concordam com a negociação, mas de repente, aparece outro comprador que oferece melhor preço e o fornecedor nacional apresenta diversas desculpas para cancelar a compra. Em contrapartida, é muito difícil ter este comportamento com os fornecedores estrangeiros. O entrevistado apresenta que o Chile é um bom país, que honra com o compromisso e têm uma cultura exportadora muito enraizada.

Em relação ao custo de oportunidade, o entrevistado do setor de compras afirma que: “um pedido de toneladas de matéria-prima via transporte aéreo é mais interessante do que a hora parada na produção, pois esta é muito mais onerosa do que o transporte”. Outro ponto ressaltado pelo setor de compras consiste na manutenção do estoque, pois este também é oneroso. Portanto, a empresa mantém em estoque apenas os produtos necessários à sua

produção. A partir deste contexto observa-se que o volume de pedido por mês é elevado, pois os pedidos são feitos em grandes volumes e variam entre 20 e 30 pedidos por mês.

O benefício governamental citado diz respeito ao ex-tarifário. Este fator ocorre quando há necessidade do equipamento e este não é encontrado no mercado nacional devido à tecnologia, e a incapacidade de fabricação. Nestes casos, a empresa solicita ao governo uma abertura maior diante da comprovação de que não há fabricação, nem capacidade técnica para a aquisição do produto nacional. Com esta solicitação, a empresa consegue autorização para reduzir o imposto de importação.

O principal produto de importação é a matéria-prima, tais como o molibdênio e o cobre, que se originam do Chile, da Europa e da Alemanha. Outros relevantes produtos importados são as máquinas, as partes e peças de equipamentos, além dos produtos acabados. A empresa também importa serviços. Alguns dos produtos são importados desde a fundação da planta em 1952, quando todos os equipamentos vieram para o processo produtivo. A abertura da empresa se deu a pedido do Governo Brasileiro para atender à necessidade de tubos de aço sem costura da emergente indústria petrolífera nacional, a Petrobrás.

Sobre as matérias-primas, o molibdênio é importado a granel, e o cobre também. Eles são embalados em sacas no contêiner funcional de 20 pés, pois tem mais peso do que volume e não ocupam muito espaço. Outro material importado consiste nas barras de ferro, estes não são encontradas em mercado nacional e possuem crédito nos mesmos impostos. Outros produtos importados são as máquinas e equipamentos de grande porte e as máquinas de teste, de ensaio de tubo não destrutível, por exemplo, quando testa se o tubo tem algum defeito na qualidade, ou seja, na fabricação. Outra ação de importação contempla as máquinas para serviço operacional, tendo como exemplo, o trator e a escavadeira.

Os serviços importados consistem em softwares e visitas técnicas. Algumas vezes há necessidade de um técnico estrangeiro ir à usina para assessorar a montagem de equipamentos e proceder à transferência de *know-how*. Portanto, os serviços importados consistem em treinamentos ou mesmo assessoria para a reforma de equipamentos grandes como auto-fornos, no qual o fabricante do equipamento apóia o processo por ter todo o projeto, analisa e vê se há necessidade de mudar alguma parte específica do projeto, contudo, o funcionário da empresa fornecedora provê a solução em menor tempo e com maior coerência. Outra efetuação da importação de serviços consiste na compra de equipamento com o serviço de montagem. No entanto, atualmente, algumas empresas de engenharia de projeto nacionais têm conhecimento técnico adequado para proceder a montagem.

Os principais fornecedores internacionais de matéria-prima estão posicionados no Chile, na Europa e na Alemanha. O mercado europeu é que tem o maior volume de fornecimento para a empresa, os principais produtos importados são máquinas, peças e matéria-prima. A principal matéria-prima importada da Europa é utilizada para fazer a rosca do tubo, pois existem roscas internas e externas que se encaixam por meio de uma conexão chamada de luvas. Estas são encaixadas para fazerem o gasoduto, oleoduto ou o sistema desenvolvido. Essa matéria-prima vem da França, de Luxemburgo e da Inglaterra. A escolha do fornecedor depende das especificações do projeto. Outros países que fornecem produtos e serviços para a V&M são EUA, Canadá, México, Argentina, Alemanha, França, Suíça, Áustria, Japão e África do Sul, portanto, todos os continentes são fornecedores da usina.

Os produtos importados pela V&M são não-perecíveis. Muitos dos produtos precisam de licenciamento de importação ou anuência prévia de outros órgãos, por exemplo, Ministério da Fazenda, Ministério do Exército, e outros. Em relação a descrição dos produtos, estes já apresentam um descrição padronizada, com referência comercial. No entanto, existe a solicitação de novos produtos para solução de problemas e geração de alternativas. Portanto, a empresa exerce todos os tipos de compra organizacional.

Uma atividade de recompra direta que apresentou dificuldades na empresa e pode ser citada como exemplo consistiu na compra de um material que a usina comprou há 10 anos atrás, e hoje precisa procurar esse fornecedor para adquirir o material. No entanto, já ocorreu de o material estar exposto na Usina e a planta do equipamento estar em meio ao pó. Aconteceu ainda, de a placa de identificação ter sido perdida, uma vez que esta foi retirada para reforma. Nessa situação, um entrevistado relata que foi necessário fazer uma busca, com a ajuda dos *traders* para identificar o fornecedor.

A relação da empresa com os *traders* é muito freqüente. Os *traders* têm uma participação pequena, mas é um valor considerável sob o produto importado. A empresa remunera um percentual por fornecimento, principalmente referente a materiais pequenos, de vedação, ou seja, de reposição que tem baixo valor, e não é interessante para a empresa comprar diretamente com o fabricante, porque há perda de tempo e o valor é muito pequeno, além do produto não ser específico. Além disso, os fabricantes deste produto não pretendem vender direto para a empresa, pois estes exigem valor mínimo.

O tempo que a empresa leva para realizar o processo de compra depende da negociação com o fornecedor. Existem pedidos que em meia hora são fechados, mas existem negociações que demoram cerca de trinta dias. Um dos participantes do setor de compras relatou que finalizou a negociação de articulações de eixos, pesando cerca de 3 toneladas, há um valor total de 200 mil Euros, e com todos impostos inclusos chegaria a quase 2 milhões de Reais. Para esta negociação houve um tempo entre o primeiro contato e o encerramento de trinta dias aproximadamente. Este produto tem origem na Alemanha, e vai demorar seis meses para ser fabricado. Portanto, para este tipo de importação existe todo um processo de consulta, análise, e desenhos técnicos. Após a parte das especificações ocorre a parte de negociação, que envolve a forma de pagamento e a melhoria na condição do preço. Ocorre ainda, o estudo das cláusulas de fornecimento que contemplam, por exemplo, o atraso na entrega. A empresa não permite que o fornecedor fique sem penalização; pois se ele compromete a entregar e a empresa deixe de comprar de outro para negociar com ele, e ocorrer atraso, esta ação gerará intervalos improdutivos no cronograma da usina.

Na opinião de um entrevistado do departamento de importação, o processo de compra envolve uma série de fatores, que não devem ser analisados rapidamente, pois “não adianta correr para fechar uma negociação”, faz-se necessário seguir os trâmites normais da compra para se ter segurança do processo. Alguns outros grupos de compras demoram mais de trinta dias na usina, chegam a durar meses. Já ocorreu de alguns processos de compra durarem de 2 a 3 anos, na maioria das vezes, estes processos referem-se a equipamentos de grande investimento que custam milhões de dólares.

Em relação à negociação existe a possibilidade de redução do valor, e os funcionários do departamento de compras possuem metas individuais a serem cumpridas. Estas metas são analisadas pela redução, nem que seja de 1% do preço da compra. Há de se considerar, nesta situação, que 1% de 500 mil euros representa quase 20 mil reais. Os contatos com os fornecedores são realizados por telefone, e-mail, e vídeo conferência. Um entrevistado ao ser indagado sobre quais países são mais fáceis para proceder a uma negociação, afirmou que “os Europeus são mais flexíveis que os Chineses, Americanos, Japoneses”.

O tempo de entrega do pedido depende do prazo de fabricação do fornecedor, pois este pode ter produtos em estoque e chegar até a adiantar a entrega. O tempo do transporte de avião é de aproximadamente duas semanas, pois não existem vôos internacionais que cheguem direto para o aeroporto de Confins/MG, portanto, este precisa pousar antes em São Paulo. Esse transporte é oneroso, mas a depender da necessidade é desembolsado este custo, pois constantemente, o departamento de compras é levado a avaliar o custo de oportunidade. Ou

seja, a ausência de um insumo na usina provoca um custo muito maior do que o valor desembolsado para o pagamento do frete aéreo e outras despesas de transporte.

## **6. O pedido de importação da V&M**

O setor de importação da V&M é constituído por três pessoas e atende toda a usina, principalmente a mineradora que trabalha em áreas diferentes. As atividades do setor são divididas por segmentos, ou seja, pelo tipo de material a ser importado, tais como suprimentos, matéria-prima e investimentos. Os profissionais da área de importação têm formação em comércio exterior, e buscam a atualização, um deles tem realizado curso de especialização em logística.

A empresa não possui um sistema que gere pedido automático, pois não existe claramente a identificação do ponto de pedido, no controle de estoque, pois nem sempre é necessário repor material da produção. Para a verificação da necessidade do pedido, faz-se necessário identificar se há uma ordem de produção referente à venda realizada pela empresa. Na usina em determinados momentos, ocorre de a empresa ficar sem produzir o produto por determinado tempo, neste caso não há necessidade do estoque.

As modalidades de INCOTERM's utilizadas são FOB/FCA, ECSWORK, FCR e CIF. Em relação ao seguro internacional, todas as cargas são cobertas, pois existe seguro ou apólice que cobre aproximadamente 2 bilhões de reais, portanto, todo o material importado vêm segurado pela seguradora parceira. As modalidades de pagamento utilizadas são pagamento antecipado, pagamento à vista, ou a prazo. A Carta de Crédito não é muito utilizada, sua utilização ocorre apenas na compra de alguns ativos.

As modalidades de transporte utilizadas são rodoviário-rodoviário, marítimo-rodoviário, e aéreo-aéreo, sendo os principais, o transporte aéreo e marítimo. Apesar da usina ter um porto ferroviário dentro da empresa, mas este serve apenas para escoamento da produção, ou seja, à exportação. Portanto, esta modalidade de transporte sai da Usina e vai direto para o Porto do Rio, em Sepetiba. Algumas cargas importadas necessitam de acompanhamento, estas são as cargas especiais, ou seja, cargas fora das dimensões normais. Para este transporte, o departamento de logística executa toda a preparação do recebimento da mercadoria e todo o acompanhamento do transporte nacional. Quando a matéria-prima vem do Chile, o transporte utilizado é o marítimo. Ele passa pelo Sul do país, sobe toda a costa do Brasil e chega ao porto do Rio de Janeiro, que é o principal porto utilizado pela empresa. Caso contrário, a matéria-prima é desembarcada no porto de Santos, quando o navio não possui escala no Rio de Janeiro.

Em relação ao instrumento de estimação de custos para a importação, a empresa tem um cadastro no sistema de todos os produtos. Por meio deste banco de dados, caso o comprador queira ver o desenho da peça, ele pode inclusive verificar as dimensões técnicas referenciais e prever o peso e o volume. No cadastro são apresentados mais de 60 mil itens, no entanto, onde nem todos são importados.

Os responsáveis pela importação possuem uma planilha eletrônica que procede aos cálculos automáticos a partir da entrada de alguns dados. Esta ação ocorre tanto para importação de material quanto para serviço. Para a efetuação da compra, a empresa possui um sistema integrado, denominado SAP R3, que compartilha o processo da compra com o fornecedor. Para a constituição desta planilha, o valor do frete é repassado pelo agente de cargas, que tem uma tabela relativa ao preço do frete firmado em acordo para as principais rotas realizadas pela empresa. Após a realização de todo o processo de estimação de custos, este é encaminhado para o superintendente que analisa e assina a ordem de compra.

O Quadro 6 apresenta uma adaptação da planilha de custo estimado de importação da usina V&M. A parte inicial da planilha demonstra os dados de identificação do produto, da ordem e do código SAP, além de sinalizar o INCOTERM utilizado. Outros dados que fazem parte da

identificação geral da planilha correspondem ao fornecedor, à procedência (origem), à forma de pagamento e a taxa de câmbio do dia em que a estimação de custos foi finalizada. A segunda parte da planilha sinaliza os componentes de custos que são envolvidos na transação comercial, que estão constantes na primeira coluna. Na segunda coluna são apresentadas o nome dos impostos, seguidos de suas respectivas alíquotas na coluna 3. A coluna 4 apresenta os valores estimados para cada componente de custo. Ao final da planilha apresenta-se o custo total em Euro e, em seguida, os custos totais em Reais.

Quadro 6: Adaptação da planilha de custo estimado de importação da V&amp;M

DESCRIÇÃO DO PRODUTO _____ INCOTERMS: _____ NÚMERO DA ORDEM _____ CÓDIGO SAP: _____	DATA	IMPOSTO	ALÍQUOTA	IMPORTAÇÃO NORMAL FORNECEDOR: _____ Procedência: _____ PAGAMENTO _____ TAXA DE CÂMBIO _____
<b>PREÇO FOB</b>				
FRETE INTERNACIONAL				
PREÇO CPT PORTO (BRASIL)				
IMPOSTO IMPORTAÇÃO		II	14%	
IPI		IPI	12%	
CAPATAZIA				
ARMAZENAGEM PORTO (1,5% CIP)				
AFRMN (25% S/ FRETE INTERNACIONAL MARÍTIMO)				
CORRETAGEM (R\$ 50,00 / CONTRATO)				
DESPACHANTE (1% S/ CIP)				
S.D.A (2% CIP, MÍN. 1 SM; MÁX. 2 SM)				
FRETE INTERNO				
OUTRAS DESPESAS ADUANEIRAS				
PRAZO PARA PAGAMENTO				
PREÇO POSTO USINA – SEM ICMS				
ICMS (18%) – SOBRE CIP + DESPESAS + II + IPI + COFINS		ICMS	18%	
CUSTO POSTO USINA – COM ICMS				
SOMAS DAS DESPESAS ADUANEIRAS				
PIS (1,65% SOBRE CIP + ICMS)		PIS	1,65%	
COFINS (7,6% SOBRE CIP + ICMS)				
CUSTO TOTAL (EUR)				
CUSTO TOTAL (R\$)				

Sobre o instrumento de análise para a estimação dos custos, identificou-se a opinião do usuário a respeito da qualidade das projeções disponível, e este afirmou que a ferramenta proporciona veracidade das informações, conteúdo condizente, funcionalidade, fácil identificação dos custos com a prestação de contas do despachante e dados relevantes em conceito muito bom.

Em seguida foram apresentados 24 fatores que deveriam ser analisados a partir da pesquisa bibliográfica para uma boa execução da atividade de importação, sobre estes fatores, apenas as tarifas do Porto Seco, despesas bancárias, frete interno, licenças específicas e outros custos de importação foram considerados bons em uma escala que continha os conceitos, muito bom, bom, regular e ruim. Os demais fatores foram apontados como conceito muito bom, e são eles: Incoterms, Frete internacional, Seguro internacional, Imposto de importação, PIS/PASEP, Cofins, IPI, ICMS, ARFMM, S.D.A., Despachante aduaneiro, Porto marítimo,

Porto seco/EADI, THC, Liberação de BL, Tarifas Infraero, Tradução, Desconsolidação, Demurrage.

## **7. Conclusão**

Este artigo apresentou uma análise descritiva da atividade de importação e da estimação de custos da usina siderúrgica V&M Tubes do Brasil, que fabrica tubos de aço sem costura, e está localizada em Minas Gerais. A partir da revisão da literatura e do relato sobre o estudo de caso foi possível elucidar como são tratados vários componentes de custos logísticos envolvidos no processo de importação, suas etapas e fatores.

Com o desenvolvimento do estudo de caso foi possível identificar que a V&M, na maioria dos processos de importação, realiza o processo de compra a partir do estágio 3, do modelo apresentado por Kotabe e Helsen (2000). Frente à definição apresentada segundo Maluf (2003) para a o enquadramento das importações quanto ao tratamento administrativo, verificou-se que a V&M realiza importações permitidas, em algumas das importações se enquadram como benefício fiscal. As fases de compra do departamento de importação da V&M contemplam os oito estágios apresentados por Kotler (2000), e a grande maioria dos produtos importados consiste em recompra simples.

Em relação aos componentes de custos, foi observado que os INCOTERMS mais utilizados são FOB/FCA, sendo citado também o EXW. Em relação ao pós-transporte definido por Lopez (2000), este é coordenado pelo departamento de logística da empresa. Como modalidade de transporte de mercadorias utilizado tem-se o modal, o segmentado, o intermodal e o multimodal, dependendo da negociação efetuada. Sobre a embalagem, em virtude dos produtos serem volumosos e pesado, utiliza-se o fechamento de contêineres, que para determinadas matérias primas, requer o empacotamento. No entanto, na maioria das vezes, ocorre o emprego da embalagem secundária, com a utilização de paletes. O seguro é gerenciado por uma parceira da empresa V&M e cobre todas as cargas transportadas no valor de até 2 milhões de reais. Os tomadores de decisão da empresa observam a necessidade e disponibilidade de tempo e recursos para definir o transporte adequado, conforme recomenda Lopez (2000).

O despacho aduaneiro é feito por uma empresa que tem contrato fixo com a V&M. Esta empresa atua como despachante e agente de cargas e é remunerada em percentuais sobre o valor importado. O custo do pedido chega a ser oneroso caso a descrição do produto não apresente descrição detalhada. No entanto, na V&M, os produtos são todos desenhados com as especificações necessárias e são acessados com o auxílio do sistema SAP R3. Os pedidos do setor de importação não são automáticos. O prazo de negociação é bem variado e apresenta negociações de 30 minutos, como também de 2 anos. Por mês, o setor emite entre 20 a 30 pedidos. Em relação ao pedido observa-se que uma integração maior entre os sistemas permitiria uma organização mais direcionada. Tal melhoria poderia ser incrementada a partir da integração do setor de produção, com o setor de vendas e os demais setores da empresa, uma vez que muitos equipamentos de manutenção também são importados.

Sobre os tributos, a empresa apresenta uma área de gerência de impostos que presta assessoria ao setor de importação e orienta frente aos possíveis créditos que a empresa pode obter a partir da importação de produtos que não apresentem compatibilidade na indústria nacional. No entanto, apesar de existir a gestão dos tributos, a empresa não abre mão da confiabilidade do fornecedor e pode proceder a importação mesmo que esta não apresente vantagem tributária, pois o risco de adquirir produtos de menor qualidade ou não receber no prazo determinado implica em um valor superior aos benefícios que a gestão tributária pode oferecer.

Sobre o instrumento de estimação de custos para a importação, a empresa possui um cadastro dos 60 mil itens, disponibilizado pelo aplicativo SAP/R3, que permite ao comprador ver o

desenho da peça, verificar as dimensões técnicas referenciais e prever peso e volume. Os responsáveis pela importação possuem uma planilha eletrônica que procede aos cálculos automáticos a partir da entrada de alguns dados. Uma adaptação da planilha de custo estimado de importação da usina V&M foi apresentada no Quadro 6. Por meio da opinião do usuário da planilha, reconheceu-se que esta apresenta qualidade das projeções e veracidade das informações, a partir de um conteúdo condizente, com funcionalidade e fácil identificação dos custos para a prestação de contas do despachante. Percebeu-se, no entanto, que algumas melhorias podem ser introduzidas a planilha em virtude de alguns fatores apresentados, tais como: tarifas do Porto Seco, despesas bancárias, frete interno, e licenças específicas.

A partir deste estudo de caso, as empresas importadoras podem ter uma orientação em relação aos procedimentos necessários para a tomada de decisão. A partir do levantamento bibliográfico, foi desenvolvido um instrumento de coleta de dados que permite ao leitor a elucidação sobre o assunto. Com a realização da pesquisa foi possível identificar quais informações a empresa analisa para a tomada de decisões em relação à importação e contribuir para a compreensão da atividade de importação com a utilização de estimação de custos. Para futuros estudos pretende-se desenvolver uma pesquisa quantitativa que demonstre como ocorre a estimação de custos dos produtos importados pelas principais empresas importadoras do estado de Minas Gerais.

### Referências

- ALENCAR, Edgard. *Introdução à metodologia de pesquisa social*. Lavras: UFLA/FAEPE, 2000. 105 p.
- BABBIE, Earl. *Métodos de Pesquisa de Survey*. Belo Horizonte: Ed. da UFMG, 1999.
- BAILY, Peter; FARMER, David; JESSOP, David; JONES, David. *Compras: princípios e administração*. Tradução Ailton Bomfim Brandão. São Paulo, Atlas, 2000.
- BALLOU, Ronald H. *Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial*. Tradução: Elias Pereira. 4ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 518 p.
- BARDIN, Laurence. *Análise de conteúdo*. São Paulo: Livraria Martins Fontes, 1977.
- BIZELLI, João dos Santos. *Importação: Aspectos Fiscais e Administrativos*. Disponível em: <www.aduaneiras.com.br>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. *Métodos de Pesquisa em Administração*. Tradução: Luciana de Oliveira da Rocha. 7ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.
- COUGHLAN, Anne T.; ANDERSON, Erin; STERN, Louis W.; EL-ANSARY, Adel L. *Canais de Marketing e Distribuição*. Tradução: Lúcia Simonini. 6ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2002. 437 p.
- KEEDI, Samir. *Roteiro Básico de Transportes e Seguro no Exterior*. Disponível em: <www.aduaneiras.com.br>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- KOTABE, Masaaki; HELSEN, Kristiaan. *Administração de marketing global*. Traduzido por Ailton Bomfim Brandão. São Paulo: Atlas, 2000.
- KOTLER, Philip. *Administração de Marketing: a edição do novo milênio*. Tradução: Bazán Tecnologia e Lingüística. São Paulo: Prentice Hall, 2000. 736 p.
- LOPEZ, José Manoel Cortiñas. *Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro*. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 136 p.
- MALHOTRA, Naresh K. *Pesquisa de marketing. Uma orientação aplicada*. Traduzido por Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias. 3ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MALUF, Sâmia Nagib. *Administrando o comércio exterior no Brasil*. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MARTINS, G. A.; LINTZ, A. *Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso*. São Paulo: Atlas, 2000.
- MDIC – Ministério do desenvolvimento indústria e comércio exterior. *Organização Mundial do Comércio*. Disponível em: <[www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)>. Acesso em: 18 Jun. 2003.
- MDIC – Ministério do desenvolvimento indústria e comércio exterior. *Balança Comercial*. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/inicial/index.php>>. Acesso em: 29 Set. 2005.
- MULINARI, Michel Bernardi. *Procedimentos do processo de importação*. Monografia. Maringá: Universidade Estadual de Maringá, 2002.

OLIVEIRA, Josmária Lima Ribeiro de; OLIVEIRA, Sidney Lino de; JESUS, José Carlos dos Santos de. *Custos de comercialização da exportação de cafês especiais por uma cooperativa do Sul de Minas Gerais*. In Congresso Brasileiro de Custos 2004, Porto Seguro/BA.

OLIVEIRA, Josmária Lima Ribeiro de; SOUZA, Antônio Artur. *Estimação de custos para a importação*. In Congresso Brasileiro de Custos 2004, Porto Seguro/BA.

ROCHA, Paulo César Alves. *Logística e aduana*. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

ROSENBLOOM, Bert. *Canais de Marketing: uma visão gerencial*. São Paulo: Atlas, 2002.

SPINOLA, Noenio. *Como exportar e dialogar com o sistema financeiro na alvorada do E-Trade*. São Paulo: Futura, 1998. 162 p.

THORSTENSEN, Vera. *Organização Mundial do Comércio. As Regras do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio*. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda, 1999.

TRIVIÑOS, Augusto N. S. *Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: a Pesquisa Qualitativa em Educação*. São Paulo: Atlas, 1987. 175 p.

WOILER, Sansão; MATHIAS, Washington Franco. *Projetos: planejamento, elaboração, análise*. São Paulo: Atlas, 1996.

YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2. ed. Tradução Daniel Grassi. Porto Alegre: Bookman, 2001. 205 p.