

ESTIMAÇÃO DE CUSTOS PARA A IMPORTAÇÃO

Josmária Lima Ribeiro De Oliveira

Antônio Artur De Souza

Resumo:

Este artigo destaca os fatores mais relevantes utilizados na estimação de custos para a atividade de importação. No Brasil, as importações ocorrem mais em função da escassez da matéria-prima e, secundariamente, da precária tecnologia associada à montagem do equipamento adequado, responsável pela agregação do serviço ao produto. Considera-se, ainda, a existência de barreiras mercadológicas para o consumo do produto final, geralmente em decorrência de o produto ser produzido em grande escala por outros países ou de não ser suficiente para o mercado interno. O fluxo nacional de importação é representativo, porém não tem sido abordado com profundidade no Brasil. Dá-se preferência aos constantes incentivos à exportação. A estimação de custos destes fatores beneficia o adquirente da mercadoria, na medida em que passa a ter maior clareza na solicitação da compra do produto. Este artigo aborda fatores que interferem nos custos do produto desde o momento da identificação de sua necessidade até a utilização deste pela empresa. Com a compilação das informações, foi possível definir uma planilha de grande utilidade para as empresas tomarem a decisão de aceitar ou recusar a importação do produto, à vista da maior clareza dos custos.

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

ESTIMAÇÃO DE CUSTOS PARA A IMPORTAÇÃO

Resumo

Josmária Lima Ribeiro de Oliveira

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

josmariadeoliveira@terra.com.br

Antônio Artur de Souza

Universidade Federal de Minas Gerais

aa_de_souza@uol.com.br

Este artigo destaca os fatores mais relevantes utilizados na estimação de custos para a atividade de importação. No Brasil, as importações ocorrem mais em função da escassez da matéria-prima e, secundariamente, da precária tecnologia associada à montagem do equipamento adequado, responsável pela agregação do serviço ao produto. Considera-se, ainda, a existência de barreiras mercadológicas para o consumo do produto final, geralmente em decorrência de o produto ser produzido em grande escala por outros países ou de não ser suficiente para o mercado interno. O fluxo nacional de importação é representativo, porém não tem sido abordado com profundidade no Brasil. Dá-se preferência aos constantes incentivos à exportação. A estimação de custos destes fatores beneficia o adquirente da mercadoria, na medida em que passa a ter maior clareza na solicitação da compra do produto. Este artigo aborda fatores que interferem nos custos do produto desde o momento da identificação de sua necessidade até a utilização deste pela empresa. Com a compilação das informações, foi possível definir uma planilha de grande utilidade para as empresas tomarem a decisão de aceitar ou recusar a importação do produto, à vista da maior clareza dos custos.

Palavras-chave

Importação; estimação de custos; tomada de decisão.

Área Temática

Novas tendências aplicadas na gestão de custos

ESTIMAÇÃO DE CUSTOS PARA A IMPORTAÇÃO

1 Introdução

No processo de expansão contínua do comércio internacional, a importação tem-se revelado como uma atividade bastante freqüente na rotina de várias empresas brasileiras. No entanto, a falta de uma orientação mais consistente tem comprometido o alcance de resultados mais satisfatórios. Muitas empresas acabam sofrendo prejuízos na importação por desconhecerem o valor final da mercadoria.

O Brasil apresenta hoje um mercado competitivo em diversos segmentos. Portanto, antes de decidir sobre a necessidade de importar, a empresa deve avaliar as condições oferecidas pelo mercado interno (Woiler e Mathias, 1996). Em muitos casos, os produtos nacionais apresentam qualidade e prazos de manutenção compatíveis (ou superiores) com aqueles oferecidos pelas empresas do exterior. A assistência técnica próxima facilita o acesso e agiliza o atendimento em casos de reparo. Portanto, tal atitude deve ser observada para que o trabalho e a lucratividade da empresa não sejam afetados por discriminações sem embasamento técnico e atualizado.

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.

O objetivo deste artigo consiste em apresentar os fatores que devem ser observados para a estimação de custos no processo de importação no Brasil. Para tanto, apresenta às empresas importadoras uma orientação com relação aos procedimentos necessários à tomada de decisão e sumariza tais informações em uma planilha de previsão orçamentária para as atividades inerentes à importação. Para o desenvolvimento deste estudo, não foi considerada a Zona Franca de Manaus, em razão de sua condição de benefício frente aos incentivos fiscais. A pesquisa envolveu a análise bibliográfica e a documental.

2 Motivos para importar

O Brasil ocupa a 23ª posição entre os países que mais importam (Quadro 1). Seu volume de importação tende a variar de acordo com a queda ou equiparação do real com o dólar. Percebe-se que a importação nos anos de 1999, 2000 e 2001 apresentou queda. Os fatores que contribuíram para tal, referem-se: à variação cambial, ao aumento da qualidade das empresas nacionais e aos programas de incentivo criados pelo governo para o controle da Balança Comercial do Brasil (Quadro 2).

Quadro 1

Importações de Mercadorias, por Países - Em US\$ Bilhões

Nº de Ordem	País	1996	1997	1998	1999	2000	2001
01	Estados Unidos	822,0	899,0	944,4	1.059,4	1.259,3	1.180,2
02	Alemanha	459,1	445,7	471,5	474,0	497,2	492,8
03	Japão	349,2	338,8	280,5	311,3	379,5	349,1
04	Reino Unido	287,3	307,5	321,2	324,9	343,3	331,8
05	França	294,6	285,0	307,8	313,6	333,4	325,8
06	China	138,8	142,4	140,2	165,7	225,1	243,6
07	Itália	208,3	210,1	218,5	220,6	238,8	232,9
08	Canadá	175,2	200,9	206,1	220,2	244,8	227,2
09	Países Baixos	190,9	190,7	195,6	206,2	218,3	207,3
10	Hong Kong	201,3	213,3	186,8	180,7	214,0	202,0
11	México	93,7	114,8	130,9	148,6	182,7	176,2
12	Bélgica	167,9	161,9	169,0	164,8	177,5	168,7
13	Espanha	121,2	115,7	136,7	135,3	156,1	142,7
14	Rep. Coreia	150,3	144,6	93,3	119,8	160,5	141,1
15	Cingapura	131,3	132,4	101,7	111,1	134,5	116,0
16	Taiwan	101,3	113,9	104,9	111,0	139,9	107,3
17	Suíça	79,3	76,0	80,1	79,9	83,6	84,1
18	Áustria	68,5	65,7	69,5	71,3	72,4	74,4
19	Malásia	78,4	79,0	58,3	65,0	82,2	74,1
20	Austrália	65,4	65,9	64,6	69,2	71,5	63,9
21	Suécia	66,9	65,6	68,4	68,6	72,9	62,6
22	Tailândia	72,3	62,9	43,0	50,3	61,9	62,1
23	BRASIL	56,9	65,0	60,6	51,7	58,5	58,3
24	Rússia	68,8	73,6	59,2	39,7	44,9	53,9
25	Irlanda	34,3	37,7	43,2	46,8	51,0	50,7
26	Índia	37,9	41,4	43,0	47,0	51,3	49,6
27	Dinamarca	45,3	44,9	46,9	45,6	45,6	45,4
Outros Países		1.015,9	1.077,5	1.071,0	1.055,3	1.155,9	1.162,6
Total		5.537,0	5.727,0	5.670,0	5.912,0	6.711,0	6.441,0

Fonte: OMC/International Trade Statistics 2002

Obs: (1) A classificação em ordem decrescente de valores tem como base o ano de 2001.

(2) Valores em US\$ CIF.

Fonte: Anuário da Economia Mundial, MDIC (2003).

Os chamados “tigres asiáticos” apresentam alto volume de importação, em grande parte devido à compra de matéria-prima para produção no país. O Japão apresenta grande dependência do mercado externo para o suprimento de alimentos, principalmente, pois dispõe de poucas áreas destinadas ao plantio.

Quadro 2

Evolução da Balança Comercial - Em US\$ Milhões Fob

Discriminação	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
EXPORTAÇÃO	46.506	47.747	52.994	51.140	48.011	55.086	58.223	60.362
Básicos:	10.969	11.900	14.474	12.977	11.828	12.561	15.342	16.952
Produtos Industrializados	34.711	35.026	37.672	37.507	35.311	41.027	41.144	41.964
Semi- Manufaturados	9.146	8.613	8.478	8.120	7.982	8.499	8.244	8.963
Manufaturados	25.565	26.413	29.194	29.387	27.329	32.528	32.900	33.001
Operações Especiais	826	821	848	656	872	1.498	1.737	1.446
IMPORTAÇÃO	49.972	53.301	59.746	57.746	49.272	55.835	55.572	47.232
Mat.-Primas e Bens Intermediários	22.509	24.560	26.014	26.813	24.042	28.495	27.340	23.451
Bens de Consumo	10.916	9.768	11.232	10.728	7.418	7.381	7.148	5.907
Comb. e Lubrificantes	5.219	6.220	5.824	4.107	4.257	6.357	6.276	6.281
Bens de Capital	11.328	12.753	16.676	16.098	13.555	13.602	14.808	11.593
SALDO	-3.466	-5.554	-6.752	-6.606	-1.261	-749	2.651	13.130

Fonte: MDIC/SECEX

Fonte: Anuário de Índices Gerais, MDIC (2003).

No Brasil, a necessidade de importações decorre da escassez da matéria-prima ou secundária. Apesar de ser rico em recursos minerais, existe a necessidade de importar alguns e mais outros produtos extrativos. Outras vezes, isso ocorre em razão da precária tecnologia associada à montagem do equipamento adequado, responsável pela agregação do serviço ao produto.

Mas, a precariedade em tecnologia e a falta de condições de preparo nacionais nem sempre são pontos determinantes para a realização de uma importação. Por vezes, as empresas brasileiras dispõem de tecnologia e são verificadas as possibilidades de aquisição do produto, porém as barreiras mercadológicas para o consumo do produto final são fortes. Frequentemente, o produto é produzido em grande escala por outros países; outras vezes, a produção não é suficiente para atender ao mercado interno. Este é o caso do café. A Alemanha e a Itália são os países que mais comercializam café no mundo, segundo o *Financial Times*, acessado na página da ORCACOFFEE (2002). Na verdade, esses países apenas procedem à comercialização do produto, pois compram os grãos de vários países, realizam a mistura dos grãos (*blends*) e, posteriormente, realizam o processo de industrialização, para apresentar como produto final o produto torrefado, embalado e acessível nas prateleiras dos supermercados e lojas de varejo.

A importação também ocorre nos casos em que o adquirente apresenta maior confiabilidade na qualidade dos produtos das empresas do exterior. Além desses fatores, há que se considerar a

concorrência pelo preço e o prazo de entrega, que são fatores decisivos para a escolha do fornecedor. Sendo assim, observa-se a necessidade, das empresas importadoras, em proceder a uma análise periódica e mais transparente de seus fornecedores.

Uma das razões para muitas empresas importarem é estar em contato com empresas que detêm tecnologia de ponta, e desta forma serem atualizadas frente as inovações do mercado. Outras visam atender à solicitação de clientes internos que valorizam produtos de países que apresentam especialidades de produção, como, por exemplo, tapetes de origem persa e artefatos da Índia.

Quadro 3
Principais Produtos Importados - Em US\$ Mil Fob

Discriminação	2002	Part. (%)	2001	Part. (%)
Petróleo em Bruto	3.303.670	7,0	3.194.152	5,7
Motores, Geradores, Transformadores, etc. Elétricos, P	1.686.202	3,6	1.475.411	2,7
Partes e Peças para Veículos Automóveis e Tratores	1.365.241	2,9	1.502.010	2,7
Medicamentos para Medicina Humana e Veterinária	1.352.508	2,9	1.333.254	2,4
Circuitos Integrados e Microconjuntos Eletrônicos	1.250.169	2,6	1.445.558	2,6
Óleos Combustíveis	1.084.008	2,3	1.215.892	2,2
Compostos Heterocíclicos, seu Sais e Sulfonamidas	884.407	1,9	1.036.126	1,9
Trigo em Grãos	878.172	1,9	872.074	1,6
Aparelhos Transmissores, Receptores e Componentes	873.371	1,8	1.016.745	1,8
Instrumentos e Aparelhos de Medida, de Verificação, et	844.762	1,8	984.829	1,8
Motores e Turbinas p/ Aviação e Suas Partes	821.060	1,7	1.085.435	2,0
Veículos Automóveis de Passageiros, Incl. os CKD	729.818	1,5	1.404.507	2,5
Motores Para Veículos Automóveis e Suas Partes	714.784	1,5	729.234	1,3
Máquinas Automáticas p/ Process. de Dados e suas Uni-	679.281	1,4	971.468	1,7
Naftas	659.400	1,4	1.328.500	2,4
Hulhas, Mesmo Em Pó, mas não Aglomeradas	632.667	1,3	566.795	1,0
Rolamentos e Engrenagens, Suas Partes e Peças	613.987	1,3	671.426	1,2
<i>Outros Produtos</i>	<i>28.858.425</i>	<i>61,1</i>	<i>34.738.759</i>	<i>62,5</i>
Total Geral	47.231.932	100,0	55.572.176	100,0

Fonte: MDIC/Secex

Fonte: Anuário de Índices Gerais, MDIC (2003).

O Quadro 3 permite inferir que a produção de petróleo bruto pela Petrobrás não é suficiente para atender à demanda interna. A solução que muitos países utilizam para reduzir sua dependência de petróleo e de combustíveis à base petrolífera consiste em utilizar energia elétrica, que pode ser utilizada inclusive como combustível de veículo automotor. O Quadro 3 acusa o aumento das importações de veículos de passageiros, motivada pela busca por conforto e qualidade não oferecidos pelas automotoras nacionais, até a conquista de status, viabilizada pela utilização de modelos de luxo.

Quadro 4
Importações Brasileiras por Blocos Econômicos - Em US\$ Milhões Fob

Ano	EUA*	ÁSIA**	União Européia	ALADI	Demais	Total
1994	6.787	4.973	8.385	6.327	6.607	33.078
1995	10.530	8.242	13.798	9.965	7.438	49.972
1996	11.865	7.590	14.120	11.582	8.144	53.301
1997	13.901	9.040	15.874	13.113	7.818	59.746
1998	13.695	7.885	16.847	12.357	6.962	57.746
1999	11.880	6.477	15.022	9.460	6.433	49.272
2000	13.032	8.600	14.065	11.659	8.479	55.835
2001	13.043	8.926	14.822	10.001	8.779	55.572
2002	10.438	7.996	13.070	8.226	7.502	47.232
Var. (%) 2002/01	-20,0	-10,4	-11,8	-17,8	-14,5	-15,0

Fonte: MDIC/SECEX

(*) Inclusive Porto Rico

(**) Exclusive Oriente Médio

Fonte: Anuário de Índices Gerais, MDIC (2003).

O Quadro 4 mostra que no período de 1994 a 1997 houve um crescimento expressivo das importações no Brasil, principalmente da União Européia, da ordem de 189 %, e dos EUA, 205 %. A partir de 1998, o volume de importações no Brasil começou a decair, embora em 2002 a União Européia continuasse forte em sua comercialização com o Brasil, seguida dos EUA. As importações apresentaram uma variação muito grande de volume no período, apresentando tendência de queda nos últimos anos. Mas o volume de comercialização ainda é representativo, e novos estudos precisam ser desenvolvidos sobre o processo de importação.

3 Custo do Produto

Para realizar a estimação de custos, o tomador de decisão precisa compreender algumas características restritas à 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.

Slack *et al.* (1996) ensinam como deve ser considerado o volume de ressurgimento do estoque da empresa. O primeiro ponto aborda o ato de comprar. É necessário verificar se o tempo e o custo para comprar são elevados. Em relação à produção, para estimar os custos por meio de diretrizes específicas, deve-se considerar o tipo de trabalho da unidade de produção. Bernardi (1996) considera três grupos: 1) produção por encomenda; 2) produção seriada ou contínua; e 3) produção híbrida.

O segundo ponto refere-se à capacidade de manutenção do produto adquirido, que consiste em observar o espaço disponível para manter estoque e o prazo de validade ou armazenamento. Além deste fator, deve-se considerar a equivalência do custo em realizar uma nova compra e o custo ao manter o armazenamento. Para a tomada de decisão, o controlador da empresa deve considerar o fluxo de caixa atual e o retorno esperado com a compra de um ou mais produtos adicionais. Um dos fatores que altera a estimação de custos para a importação é o prazo total para o término da comercialização. Para a comercialização ser ágil, geralmente incorre-se no aumento dos custos. Para as empresas que pretendem reduzir estoques e investir menos em imobilizado, pode ser que este custo seja eficaz.

Conhecida a necessidade da empresa, assim como o objeto da importação, inicia-se a pesquisa para identificar as empresas que fornecem o material necessário. Antes, é necessário que a empresa conheça o fornecedor, para saber se é confiável, e o produto que comercializa, para certificar-se de que irá atender às necessidades de qualificação exigidas.

3.1 INCOTERMS

A determinação do INCOTERM é fundamental para a estimação de custos. É por meio desta escolha que se identifica a forma de contrato a ser estabelecida, definindo quem é responsável pelo frete no exterior; como se dá o frete entre os países e em território nacional; e como proceder sobre o pagamento das tarifas alfandegárias no exterior e em território nacional.

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). Os INCOTERMS são os principais responsáveis pela estimação de custos. Obedecem aos termos internacionais de comércio e definem 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).

De acordo com Maia (2001) os cinco INCOTERMS mais utilizados são: FOB; C&F; C&I; CIF e FAS. O Quadro 5 define cada um destes INCOTERMS em relação ao compromisso do vendedor e do comprador.

Quadro 5: Relação das modalidades dos INCOTERMS mais utilizados.

Modalidade		Função do Vendedor	Função do Comprador
FOB	<i>Free on Board</i> Livre a Bordo Também pode ser: FOR – Livre no Trem ou FOT – Livre no caminhão	Colocar a mercadoria a bordo do navio. Providenciar os transportes e seguros internos (do ponto-de-venda até dentro do navio). Obter os documentos para embarque e arcar com as despesas portuárias, devidas no porto de origem.	Pagos o frete e o seguro, desde o porto de embarque até o do destino a despesas portuárias, devidas no porto de origem.
C&F	<i>Cost and Freight</i> Custo e Frete	Todas as responsabilidades constantes da cláusula FOB, acrescidas do pagamento do frete internacional.	Todas as responsabilidades da cláusula FOB, com exceção do frete, que será pago pelo vendedor.
C&I	<i>Cost and Insurance</i> Custo e Seguro	Todas as responsabilidades constantes da cláusula FOB, acrescidas do pagamento do seguro devido desde a colocação da mercadoria no navio até o porto de destino.	Todas as responsabilidades da cláusula FOB, com exceção do seguro, que será pago pelo vendedor.
CIF	<i>Cost Insurance and Freight</i> Custo, Seguro e Frete.	Todos os ônus e obrigações legais desde o ponto-de-venda até o porto de destino. Colocar a mercadoria no porto de destino; pagar os fretes e seguros internos (ocorridos no país do vendedor); providenciar todos os documentos de embarque; arcar com todos os ônus no porto de embarque; e pagar frete e seguro até o porto de destino.	Receber a mercadoria no porto de destino; e pagar as despesas ocorridas nesse porto.
FAS	<i>Free Alongside Ship</i> Livre ao lado do costado do navio	Colocar a mercadoria ao lado do navio, no porto de origem.	A partir da colocação da mercadoria ao lado do navio, todos os ônus e responsabilidades são do comprador.

Fonte: MAIA (2001)

4 Transporte

O transporte é um componente fundamental para o sistema logístico. Para Rosembloom (2002), 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).

Para Kotler (2000), a logística de mercado corresponde ao planejamento, à implementação e ao controle dos fluxos físicos de produtos entre os pontos de origem, com o objetivo de atender às exigências dos clientes. Coughlan *et al.* (2002) afirmam que a logística envolve o processamento e o rastreamento de bens durante o armazenamento, o controle de estoque, o transporte, a documentação alfandegária e a entrega para os clientes.

Diante das diversas modalidades de transporte e da geografia mundial, é possível determinar algumas rotas de circulação da mercadoria. Na maioria dos casos, dá-se preferência àquela que passa pelo menor número de países, possibilitando que a carga transcorra mais livremente e não fique contida em alfândegas. Dependendo do objeto da transação e da necessidade da empresa, o produto pode transitar por via aérea, férrea, rodoviária ou marítima. A forma de transporte também pode variar segundo as condições geográficas, causando interferência: o clima, a temperatura, o relevo, as reformas das vias, as guerras ou guerrilhas e os acordos entre países. Para o transporte internacional, as alternativas de rotas são restritas ao

limitado número de portos e pontos alfandegários para deixar ou entrar no país (BALLOU, 2001).

Lopez (2000) afirma que existem três etapas de transporte:

- pré-transporte, ou frete interno na origem: resulta do encaminhamento do produto da zona de produção ao local de início do transporte internacional;
- transporte internacional: é o deslocamento entre dois países regidos por um contrato internacionalmente aceito;
- pós-transporte, ou frete interno de destino: deslocamento que tem o início no fim do transporte internacional até o destino do produto.

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. O frete containerizado, por exemplo, evita um remanejo oneroso e oferece uma capacidade de serviço de porta a porta quando combinado com o rodoviário. O transporte do contêiner sobre a carreta é chamado de COFC. Kotler(2000) diferencia os responsáveis pela expedição em três tipos: 1) transportador particular (possui uma frota própria); 2) contratado (vende serviços de transporte a terceiros mediante contrato); 3) comum (fornece serviços entre pontos predeterminados, conforme uma programação, e está disponível a todos, a preço de mercado).

Ainda existem produtos que possuem especificação detalhada quanto ao transporte e precisam de acondicionamento adequado. Algumas cargas precisam permanecer refrigeradas, outras não podem sofrer qualquer tipo de batida, pressão ou movimentações bruscas, pois podem explodir ou ser danificadas. Portanto, no momento da cotação é preciso verificar se a empresa possui condições de fornecer esse transporte ou se será necessário entregá-lo a uma terceira empresa. Keedi (2000) informa que o transporte de mercadoria perigosa é regulado por organismos que se dividem em: 1) Marítimo: *International Maritime Dangerous Goods Code*, da IMO; 2) Aéreo: *Dangerous Goods Regulations* da Iata; e 3) Terrestre: Legislações específicas de cada país.

4.1 Transporte no Brasil

No Brasil, existem três portos que são estrategicamente bem posicionados, segundo Lopez (2000): 1) Porto de Santos, que possui melhor infra-estrutura de acesso rodoviário e ferroviário; 2) Porto de Sepetiba, que se destaca por ter forte controle da operação ferroviária; e 3) Porto de Suape, em desenvolvimento. O Porto de Buenos Aires também é considerado por apresentar tarifas mais vantajosas, maior flexibilidade operacional para serviços de transbordo e distribuição para outros portos, além do acesso à Baía do Prata, que interliga Paraguai, Bolívia e Brasil e permite menor distância dos portos da Ásia.

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.

4.2 Embalagem

A ênfase na embalagem do produto permite evitar transtornos no transporte da carga. Existem produtos que podem ser vendidos embalados ou não. Geralmente, a embalagem agrega valor à mercadoria, na medida em que preserva a qualidade e a organização do produto, além de facilitar a conferência da carga quando aberta. Tal procedimento precisa ser avaliado, considerando a viabilidade ou não da embalagem para a empresa.

A embalagem tem uma importante dimensão de logística, segundo Rosembloom (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 (2000) considera que a função da embalagem. Visto que o objetivo 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 (2000) 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.

Segundo Lopez (2000), existem três modalidades de se embalar uma mercadoria:

- embalagem de prateleira: acoplada ao produto, integra o seu valor e tem finalidade de proteção simples e estética;
- embalagem de transporte: é vista como um acondicionamento que proporciona proteção adicional, facilitando o manuseio e deslocamento;
- unitização: utilizada para alocar um conjunto de mercadorias em uma unidade de carga, para fins de movimentação de forma indivisível. As formas mais comuns de unitização são as de pré-lingagem (amarração ou cintamento); paletização (utiliza plataforma ou estrado); e containerização (coloca a carga em contêiner).

4.3 Seguro

Relaciona-se ao transporte, pois a carga pode sofrer algum acidente e, em conseqüência, o produto ou equipamento podem ficar danificados. 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” .

O seguro sofre influência do tempo de transporte da carga. Segundo Lopez (2000):

Como o seguro se refere ao período de tempo em que a mercadoria fica sob a posse do transportador internacional, é natural que o valor segurado agregue parcela adicional ao preço consignado na fatura, parcela esta de normalmente 10% sobre preços apurados para local de desembarque ou de 20% sobre preços apurados para local de embarque, para cobrir despesas diversas que o segurado possa ter com relação ao sinistro que porventura venha a ocorrer.

5 Taxas de Importação

Grande parte das comercializações internacionais é realizada por meio do transporte marítimo entre países. Ultimamente, o transporte aéreo tem-se apresentado 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, editando a regulamentação necessária (LOPEZ; 2000: 34). 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”.

Composto de várias vias, geralmente seis, o B/L (*Bill of Landing*) é o conhecimento de embarque marítimo. Na companhia de navegação existe um modelo a ser preenchido com os dados solicitados pelo Departamento da Marinha Mercante (LOPEZ, 2000).

O frete básico é cobrado de acordo com o peso ou volume da mercadoria. No entanto, outras cobranças costumam ser aplicadas. Lopez (2000: 36-37) cita como as mais comuns: 1) *Ad valorem* (valor maior que US\$ 1,000.00 por tonelada); 2) Sobretaxa do combustível; 3) Taxa para volumes pesados; 4) Taxa para volumes com grandes dimensões; 5) Adicional de Porto (quando a mercadoria destina/origina para algum porto secundário ou fora da rota); 6) Fator de ajuste cambial (ajuste de moedas que desvalorizam sistematicamente em relação ao dólar norte-americano); 7) Sobretaxa de congestionamento (quando existe demorar de atracação).

Na busca da multifuncionalidade do trabalho portuário, a Lei 8.630/93 *apud* Lopez (2000: 31) definiu os termos *capatazia* e *estiva*. Estes serviços prestados são cobrados dos que os utilizam.

Capatazia: atividade de movimentação de mercadorias nas instalações de uso público, compreendendo o recebimento, conferência, transporte interno, abertura de volumes para a conferência aduaneira, manipulação, arrumação e entrega, bem como o carregamento e descarga de embarcações quando efetuadas por aparelhamento portuário.

Estiva: atividade de movimentação de mercadorias nos conveses ou nos porões das embarcações principais ou auxiliares, incluindo o transbordo, arrumação ou recheio, peaço (ato de amarração ou travamento da carga) e despeação, bem como o carregamento e descarga das mesmas, quando realizados com equipamentos de bordo.

6 Despacho Aduaneiro

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 despachante precisa apresentar à alfândega a declaração de importação no SISCOMEX e a quitação do imposto de importação, do IPI e da taxa de utilização do SISCOMEX. Estes procedimentos são recomendados e orientados por Bizelli e Barbosa (2001). Após a apresentação dessa documentação, a Receita Federal emite um Comprovante de Importação (CI), confirmando a liberação alfandegária.

O despacho aduaneiro envolve várias etapas e Bizelli (2001) faz uma sucinta consideração sobre este assunto.

O despacho aduaneiro é um conjunto de atos praticados pelo Fiscal que tem por finalidade o desembaraço aduaneiro (autorização da entrega da mercadoria ao importador) mediante a conclusão da conferência da mercadoria, o cumprimento da legislação tributária e a identificação do importador. No SISCOMEX a Receita Federal emitirá um Comprovante de Importação (CI) que comprovará a liberação alfandegária.

O agente da ação do despacho aduaneiro é o despachante. De acordo com Mulinari (2001), o despachante aduaneiro poderá contratar seus honorários profissionais livremente. Para ser um despachante, é necessário ser brasileiro maior ou emancipado e ter vínculo exclusivo funcional ou de empregado com a empresa, ter mandato que lhe outorgue suficientes poderes para a função.

MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001) fazem uma clara distinção entre despacho aduaneiro de importação e desembaraço aduaneiro, visto que estes dois itens são constantemente confundidos. Considera-se que o despacho aduaneiro de importação é o procedimento fiscal mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação à mercadoria importada, considerando os documentos apresentados e a legislação. Desembaraço aduaneiro constitui o ato final do despacho aduaneiro, que é o de autorizar a entrega da mercadoria ao importador.

7 Condições de Pagamento

Outro ponto a ser considerado para a tomada de decisão de importar é a forma de pagamento. Esta pode ser feita no momento de saída ou de chegada, com diferentes prazos, dependendo da negociação realizada. A forma de pagamento é fundamental para o planejamento da empresa importadora. Outro ponto de análise é a garantia de funcionamento, ou seja, o período de garantia de equipamentos e de validade dos produtos. Para que sejam minimizados os riscos em relação à garantia, é necessário obter com clareza o período de validade da garantia.

De acordo com Thortensem (1999), o Banco Central do Brasil regula que o pagamento das importações pode ser à vista ou a prazo. As operações a prazo que superarem o período de 360 dias, contados da data de embarque da mercadoria, são subordinadas ao registro no Banco

Central do Brasil. O Banco do Brasil é o principal financiador do comércio exterior no país, possuindo um programa de financiamento aos empreendedores brasileiros por meio do Export-Import Bank of the United States (Eximbank) (BANCO DO BRASIL INFRA, 2000). Suas agências auxiliam e prestam serviço ao importador mediante a estruturação do negócio, contratação da operação e emissão da Carta de Crédito em favor do exportador estrangeiro. Atualmente, os produtos que se enquadram nesse serviço são: máquinas, equipamentos e serviços de natureza não militar que possuam, no mínimo, 50% de conteúdo originário dos Estados Unidos da América (EUA).

As principais modalidades de financiamento são as de curto prazo (prazo de pagamento de até 360 dias) e de longo prazo (superior a 360 dias). Para a realização deste serviço, o Banco do Brasil aplica, segundo BANCO DO BRASIL INFRA (2000):

- Juros semestrais com taxa fixa ou variável, à escolha do importador: taxa fixa determinada, caso a caso, pelo Banco do Brasil; taxa variável com libor de 6 meses, para o dólar americano, acrescido de spread a ser determinado pelo Banco do Brasil, caso a caso.
- Comissão de risco país (exposure fee): gira em torno de 7% flat e é definida pelo Eximbank quando da aprovação da operação, podendo ser totalmente financiada pelo Banco do Brasil, juntamente com o principal.
- Comissão de compromisso (commitment fee): 0,125% ao ano, a ser paga trimestral e postecipadamente sobre os valores não desembolsados da operação, devida a partir do 61º dia após a aprovação da garantia pelo Eximbank.
- Comissão de estruturação (arrangement fee): devida pela montagem da operação e obtenção da garantia junto ao Eximbank, calculada, caso a caso, sobre o valor do financiamento.
- Comissão sobre a emissão da Carta de Crédito: US\$ 500,00 flat, mais US\$ 50,00 para cada emenda solicitada.
- Taxa para enquadramento da operação no Eximbank: US\$ 1.000,00, que pode ser descontada da comissão de estruturação, após a aprovação da operação.
- Imposto de Renda: recolhido sobre juros, comissões, taxas e despesas enviadas ao exterior.

Existem três formas de pagamento, segundo Thortensen (1999) e Maia (2001). A seguir, são expressas as formas utilizadas e suas características.

7.1 Pagamento antecipado

Nessa modalidade, a mercadoria sai do remetente apenas quando o pagamento é comprovado. Essa operação envolve risco, pois cria a possibilidade de o produto não ser enviado após o pagamento ou ser enviado com danificações ou com qualidade diferente da esperada. Maia (2001) destaca que esta modalidade de pagamento coloca o importador dependente do exportador, assumindo o risco de não receber a mercadoria de acordo com o acordo assinado.

Thortensen (1999) afirma que alguns países estabelecem uma taxa limite do que pode ser pago antecipadamente e ressalta que este procedimento identifica uma preocupação do país em proteger seus importadores. Maia (2001) informa que esta modalidade é utilizada mais usualmente em casos que haja necessidade de o importador fornecer ao exportador os recursos necessários ao atendimento da compra, sendo utilizado principalmente para produções por encomenda. Outro caso usual de remessa antecipada é evidenciado na compra de mercadorias de pequeno valor e compras virtuais de produtos, tais como livros e softwares.

7.2 Cobrança

Essa modalidade pode demonstrar risco para o exportador, pois ocorre o oposto do pagamento antecipado. Nesta modalidade, o pagamento só é efetuado após o importador receber a mercadoria. Sendo assim, a empresa pode adotar três procedimentos distintos:

7.2.1 Remessa sem saque

O exportador embarca a mercadoria, prepara os documentos relativos à operação e remete-os para o importador. Ao importador cumpre remeter o pagamento. A vantagem deste processo consiste na entrega antecipada da documentação para o importador, permitindo que ele agilize o processo de desembaraço da mercadoria importada, segundo Thortensen (1999). Os documentos básicos utilizados são: fatura, conhecimento de embarque e saque, que equivale à duplicata no mercado interno, segundo Maia (2001). Essa modalidade implica a confiança da idoneidade do importador. Pode-se considerar, segundo Maia (2001), que este é um dos fatores que torna essa modalidade muito usual em operações realizadas entre matrizes e filiais. A escolha dessa modalidade é relacionada à vantagem que a empresa obtém por reduzir as despesas bancárias que só ocorrem na emissão da ordem de pagamento, de acordo com Maia (2001).

7.2.2 Cobrança à vista

Esse procedimento é também denominado de *cobrança documentária à vista*. Thortensen (1999) afirma que é realizado mediante a remessa da mercadoria pelo exportador, seguindo-se a entrega dos documentos, acompanhada de um saque ou cambial, o qual entregará ao importador, mediante o pagamento. Nessa forma de pagamento há o risco de o importador não efetuar o pagamento. Esta ocorrência implica o impedimento do exportador em desembarçar a mercadoria e, ainda, arcar com os custos de manutenção da mercadoria no exterior e com os gastos relativos ao redestino da carga ou, até mesmo, o retorno ao país, segundo Thortensen (1999).

7.2.3 Cobrança a prazo

Também chamado de *cobrança documentária a prazo*, este procedimento envolve risco para o exportador, que só obterá o pagamento da venda após o recebimento da carga pelo importador. As etapas desse procedimento seguem o roteiro de enviar a mercadoria para o exterior e, após o embarque, providenciar os documentos, acompanhados do título de crédito, que pode ser saque ou cambial, e entregar os documentos a um banco. O banco envia os documentos e o saque para o importador. Ocorrendo o aceite do saque, ocorre a entrega dos documentos ao importador, para que este possa apresentar no processo de desembaraço da mercadoria. Na data de vencimento do saque, é então providenciada a liquidação pelo importador. Este procedimento é apresentado por Thortensen (1999).

7.3 Carta de Crédito

Essa operação é também denominada de *crédito documentário*. A garantia dessa modalidade é identificada porque o liquidatário da operação é um banco, e não o importador. Thortensen (1999) afirma que o banco é nomeado na própria Carta de Crédito, que é emitida por um outro banco, e tanto o exportador quanto o importador devem manifestar sua concordância com o seu teor.

Thortensen (1999) define como agentes dessa modalidade: o tomador, ou seja, o importador, que pede a abertura do documento de crédito no próprio país; o emitente, ou

instituidor, ou seja, o banco que é instituído no documento de crédito e se compromete a honrá-lo; e a figura do avisador, que é o banco do país que irá exportar; o qual recebe os documentos. O beneficiário, ou seja, o exportador é o agente que se obriga a cumprir as condições expressas na carta de crédito e recebe o valor no final. O negociador é o banco eleito pelo beneficiário para a entrega dos documentos e o pagamento da operação. Considera-se, no entanto, que geralmente o negociador e o avisador são a mesma instituição.

Para que a negociação transcorra corretamente, é necessário que as partes envolvidas estejam atentas e esclarecidas sobre algumas considerações que são essenciais para o bom andamento da operação. Thortensen (1999) lembra que o tomador e o negociador precisam estar decididos com relação a vários itens envolvidos no procedimento. Portanto, devem estar de acordo quanto a: valor constante do crédito; prazo de liquidação; moeda utilizada; prazo para o recebimento da operação por parte do banco; modalidade de venda (CIF ou FOB); tipo de transporte, contendo o meio de transporte; e necessidade de transbordo (ou seja, no momento em que embarca e antes de sua chegada ao ponto de destino, a mercadoria precisa ser desembarcada e embarcada novamente, sendo que o transbordo só pode ocorrer quando a carta expressar essa necessidade).

Ainda são considerados por Thortensen (1999) como pontos de definição clara antes do início do processo: divisibilidade, ou embarques parciais, caso a carga seja enviada em dois ou mais embarques, sendo necessário que a carta de crédito expresse tal exigência, pois do contrário só terá validade para um embarque; validade ou vencimento (comumente, utilizam-se as datas para embarques e para negociação dos documentos); documentos; e procedimento de carta de crédito, o qual é irrevogável, pois só ocorre transferência de beneficiário quando houver esta declaração no documento: BCB – Banco Central do Brasil, regime cambial e ROF, antecipado, à vista e a prazo, e contratação e liquidação de câmbio.

Maia (2001) classificou o processo por carta de crédito em três fases. A primeira fase corresponde ao processo de abertura, que envolve os contatos preliminares, a solicitação de um banco instituidor ou emitente e o aviso ao banco da praça do exportador. A segunda fase envolve a negociação, que engloba a comunicação da existência da carta de crédito ao exportador, o despacho da mercadoria pelo exportador, a entrega dos documentos ao banco da praça do exportador e o envio destes documentos para o banco instituidor. A terceira fase consiste na liquidação, ou seja, o pagamento realizado pelo banco negociador.

8 Tributação

8.1 Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

A hipótese de incidência do ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços pode ser observada no art. 155, alínea II, da Constituição da República, promulgada em 5/10/1988 (BRASIL, 2003). Informa-se que compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre:

II - “operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior”.

Segundo MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001), “O ICMS incide sobre a entrada de mercadoria importada do exterior, por pessoa física ou jurídica, ainda quando se tratar de bem destinado a uso, consumo ou ativo permanente de estabelecimento”. Com relação ao fato gerador do imposto, MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001) esclarece que este ocorre na geração, emissão, transmissão, repetição, ampliação ou recepção de comunicação de qualquer natureza, por qualquer processo, ainda que iniciada no exterior; no desembaraço

aduanheiro 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.

Existem situações especiais para os efeitos do ICMS na importação. Por exemplo: um comerciante recebe mercadoria no porto do Rio de Janeiro e necessita de nota fiscal de entrada, que tem caráter simbólico, seguida de nota fiscal de faturamento e de nota fiscal de simples remessa. Sendo assim, uma nota anula a outra. De acordo com MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001) considera-se situação especial, a caracterização de entrada e saída do estabelecimento do importador. Neste estado, a mercadoria ou o bem estrangeiro saiu da repartição aduaneira ou fazendária com destino diverso do estabelecimento que foi importado.

Como mercadoria importada, de acordo com MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001), considera-se a operação ou prestação interna a entrada, real ou simbólica, em estabelecimento do contribuinte, de mercadoria ou de serviço importado do exterior pelo titular do estabelecimento, bem como a arrematação, em licitação, de mercadoria importada e apreendida ou abandonada.

Para obter a base de cálculo para o imposto, adquire-se o 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). Estando em moeda estrangeira, deve ser utilizado o dia do fato gerador para a conversão em moeda nacional, de acordo com MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001).

No Brasil, percebe-se que a tributação sobre o produto nacional tem sido maior do que sobre o produto importado, pois o PIS, o Cofins e o CPMF incidem várias vezes sobre o produto nacional, dependendo do tamanho da cadeia produtiva. Diante dessa questão, observa-se que em determinadas situações o produto pode ficar mais barato vindo de outro país, principalmente se este país não incide impostos em cascata sobre suas cadeias produtivas.

8.2 *Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)*

O Imposto sobre Produtos Industrializados tem como fatos geradores o desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira e a saída de produto do estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial, segundo MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001). Sendo assim, a ocorrência do fato gerador aplica-se na saída da repartição que promoveu o desembaraço aduaneiro quanto aos produtos que, por ordem do importador, forem remetidos diretamente a terceiros. Ou seja, ocorre no momento do desembaraço aduaneiro do produto.

Para MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001), não constituem fato gerador o desembaraço aduaneiro de produto nacional que retorne ao Brasil por quaisquer fatores alheios à vontade do exportador. Ainda, não constitui fato gerador quando se tratar de bens do ativo permanente, industrializados ou importados pelo próprio estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial, destinados à execução de serviços pela própria empresa remetente.

A base de cálculo do IPI compreende 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, segundo MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros (2001). O momento do pagamento do imposto é antes da saída do produto da repartição que processa o despacho aduaneiro.

$$\text{Base de Cálculo do IPI} = \text{Custo} + \text{Seguro} + \text{Frete} + \text{Imposto de Importação} \\ + \text{demais taxas (IOF)} + \text{Encargos Cambiais}$$

8.3 *Imposto de Importação (II)*

O Imposto de Importação utiliza alíquota específica para a unidade de medida adotada na legislação. As alíquotas estão expressas na constante da Tarifa Externa Comum (TEC). O Imposto de Importação tem sua origem no art 153 da Constituição Federal. Considera-se a incidência do fato gerador o momento em que a mercadoria entra no país, argumento descrito no art 1º do DL nº 37/66 e DL nº 2.472/88. A Base de Cálculo contempla a Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB) e “ad salorem” conforme Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT).

9 **Custo do Pedido**

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. 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.

A estimação de custos pode ser feita pela internet, contato telefônico ou fax. No entanto, quando se trata da aquisição de um produto com utilização específica e adaptação de ferramentas de utilização recomenda-se a visita de um técnico da empresa fornecedora. Esta visita é importante para que se faça a especificação exata do produto e a análise do projeto preparado para a estimação de custos. Esse procedimento garante a confiabilidade de que o produto irá satisfazer às necessidades da empresa, pois entre o que foi especificado pela empresa e o entendido pelo comprador pode haver incompatibilidade de idéias e falha na comunicação.

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: 33), é importante participar de feiras especializadas no exterior para conhecer melhor o fornecimento que está sendo realizado pelo mercado.

10 Estimação de Custos para Importação

Mediante a análise de todos os itens sobre a estimação de custos para a importação, pode-se utilizar uma planilha para resumir as informações relevantes à análise do tomador de decisão (Quadro 5).

Quadro 5: Planilha de Custos para Importação

	ITENS	BASE DE CÁLCULO	MOEDA ESTRANGEIRA US\$	MOEDA NACIONAL R\$
Custo do Produto	Valor FOB	Valor da Mercadoria		
Transporte	Frete	Valor do Frete Internacional		
	Seguro	Valor do Seguro		
Taxas de importação	AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante)	25% sobre o frete internacional marítimo		
	AITP (Adicional de Indenização do Trabalhador Portuário Avulso)			
	Taxa de capatazia aérea	US\$ 0,015 por Kg		
	Taxa de armazenagem aérea	1% - até 5 dias úteis 1,5% - 6 a 10 dias úteis 3% 11 a 20 dias úteis + 1,5% p/ cada 10 dias úteis ou fração (percentuais cumulativos)		
	Declaração de importação			
	Honorário de despachante aduaneiro			
	Despesas bancárias (Carta de Crédito, Cobrança).	US\$ 50,00 para Carta de Crédito		
	Custo do pedido			
Tributação	Imposto de Importação	Valor Aduaneiro x Taxa Fiscal de Conversão		
	IPI	Valor Tributável do Imposto de Importação + Imposto de Importação		
	ICMS	Valor CIF + II + IPI		

FONTE: Adaptado de BIZELLI (2001)

11 Conclusão

Este artigo apresentou os procedimentos a serem observados para a estimação de custos em uma atividade de importação. No Brasil, as importações alcançaram 47.232 milhões de reais em 2002, valor bastante expressivo. No entanto, o ato de importar precisa ser administrado com bastante cautela. Só deve ser realizado caso seja a melhor alternativa para a empresa. Para os investidores externos, o Brasil é o grande gigante sul-americano, que possui uma enorme população de consumidores ávidos por receber qualidade de produtos e serviços. Daí o fato de o país ser alvo de investidores interessados em expandir os empreendimentos e maximizar o lucro empresarial.

Este artigo procurou esclarecer os vários custos envolvidos no processo de importação. Foram analisados os riscos do processo de importação e as formas de evitá-los, de modo a permitir que a empresa atue no mercado internacional com margem de segurança satisfatória e adequada, gerando a maximização dos lucros.

A atividade de importação é antecedida por uma etapa de avaliação das necessidades da operação (acesso aos fornecedores, agenciamentos, logística, etc), e outra de levantamento dos custos envolvidos. Para a definição desses custos, a empresa deve utilizar um processo de avaliação, pois, para que as informações envolvam todos os custos da atividade, deve-se realizar um planejamento detalhado da operação.

O processo de estimação de custos varia de acordo com o INCOTERM e o tempo de entrega necessário. Outro ponto que altera de forma expressiva a estimação de custos são as propriedades da proposta (necessidade de transporte, embalagem, prazo de entrega, material de acabamento do produto). Para apurar os custos envolvidos no processo de tomada de decisão associados à importação, foi apresentado cada componente de custos (Quadro 5). O processo de estimação de custos pode ser guiado por um perfil pré-definido e padronizado para utilização na empresa. Cada item relacionado ao processo de tomada de decisão foi apresentado de forma descritiva, o que resultou na otimização do processo para o tomador de decisão no momento da estimação de custos para a importação.

Portanto, a pesquisa proporcionou ao tomador de decisão instrumentos para desempenhar suas atividades com mais coerência e produtividade. Como continuidade desta pesquisa, revela-se interessante a realização de estudos de caso relativo à aplicação do modelo nas empresas.

12 Referências Bibliográficas

- ACS – Associação Comercial de Santos. *Diretoria - ACS & Contatos*. Disponível em: <www.acs.org.br/departamentos/acs_dir1.html>. Acesso em: 19 Jan 2003.
- ADUANEIRAS. *Guia Prático de Importação*. Disponível em: <www.aduaneiras.com.br/seminarios/curso_comex/programas/rot_prat_imp2.htm>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- BALLOU, Ronald H. *Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial*. Tradução: Elias Pereira. 4ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 518 p.
- BANCO DO BRASIL INFRA. *Comércio Exterior – Informe BB*. Brasília: Banco do Brasil – UEN Internacional, edição nº 30 – Agosto/2000, 26.
- BANCO DO BRASIL INFRA. *Comércio Exterior – Informe BB*. Brasília: Banco do Brasil – UEN Internacional, edição nº 33 – Fevereiro/2001, 34.
- BERNARDI, L. A. *Política e formação de preços: uma abordagem competitiva, sistêmica e integrada*. São Paulo: Atlas, 1996. 341 p.
- BIZELLI, João dos Santos. *Importação: Aspectos Fiscais e Administrativos*. Disponível em: <www.aduaneiras.com.br>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- BIZELLI, João dos Santos. *Roteiro Básico de Importação com SISCOMEX*. Disponível em: <www.aduaneiras.com.br>. Acesso em: 18 Jun. 2001.

- BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA Ricardo. *Noções Básicas de Importação*. 4ª ed. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda, 1994.
- BRASIL. Constituição da República, 1988. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 18 Jun. 2003.
- CAMPOS, Mário Hermes Soares (Comp.). *Apostila de estudo do ICMS*. Belo Horizonte: Curso de Ciências da Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, 2000.
- 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.
- DIAS, Alberto Lino. *Princípios Básicos de Importação*. Rio de Janeiro: Confederação Nacional de Indústria, Departamento de Assistência à Média e Pequena Indústria, 1989.
- FAPESP. Formulário para Importação. Disponível em: <www.watson.fapesp.br/importar>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- KEEDI, Samir. *Roteiro Básico de Transportes e Seguro no Exterior*. Disponível em: <www.aduaneiras.com.br>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- KOTLER, Philip. *Administração de Marketing: a edição do novo milênio*. Tradução: Bazán Tecnologia e Lingüística. São Paulo: Prentice Hall, 2000. 736 p.
- LEIS FEDERAIS. Lei nº 8212/91, Lei nº 8.861/94, Lei nº 9311/96, Lei nº 10.174/01, Lei nº 10.256/01. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 14 Abr 03.
- LOPEZ, José Manoel Cortiñas. *Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro*. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 136 p.
- MAIA, Jayme de Mariz. *Economia Internacional e Comércio Exterior*. São Paulo: Atlas, 2001. 455 p.
- MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros. *Fato Gerador – Importação por Pessoa Física*. São Paulo: IOB, bol. 5/2001 – MG
- MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros. *Importação – Aspectos Fiscais*. São Paulo: IOB, bol. 12/2001 – MG
- MATÉRIAS FEDERAIS – ICMS/IPI e Outros. *Importação por Pessoa Jurídica não contribuinte – incidência do imposto*. São Paulo: IOB, bol. 13/2001 – MG
- MDIC – Ministério do desenvolvimento indústria e comércio exterior. *Organização Mundial do Comércio*. Disponível em: <www.mdic.gov.br>. Acesso em: 18 Jun. 2001.
- MULINARI, Michel Bernardi. *Procedimentos do processo de importação*. Monografia. Maringá: Universidade Estadual de Maringá, 2002.
- ROSENBLOOM, Bert. *Canais de Marketing. Uma Visão Gerencial*. São Paulo: Atlas, 2002. 547 p.
- SLACK, N.; CHAMBERS, S.; HARLAND, C.; HARRISON, A.; JOHNSTON, R. *Administração da Produção*. São Paulo: Atlas, 1996. 726p.
- 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.
- WOILER, Sansão; MATHIAS, Washington Franco. *Projetos: planejamento, elaboração, análise*. São Paulo: Atlas, 1996.