

EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO ANÁLISE DOS PROCESSOS

Export and import analysis of processes

Aristóteles Oliveira Araújo¹

Eliosmar Licar¹

Valdimiro Veras¹

Resumo: Com o objetivo de manterem-se cada vez mais competitivas e adaptadas à era da globalização, as empresas buscam cada vez mais a internacionalização de seus negócios na qual é uma tendência natural devido principalmente aos processos e práticas comerciais, juntamente com os acordos internacionais entre os blocos econômicos mundiais e os diversos países, com isso as empresas encontram a oportunidade de expandir seus negócios através das exportações e de adquirirem produtos não fabricados nos seus países de origem com as importações.

Palavras-chave: Internacionalização. Incoterms. Aduaneiro.

Abstract: In order to remain increasingly competitive and adapted to Ivy globalization, companies increasingly seek the internationalization of its business in which it is a natural trend mainly due to the processes and practices, along with the international agreements between global economic blocs and the various countries, so companies find the opportunity to expand their business through exports and purchase products not produced in their countries of origin with imports.

Keywords: Internationalization. Incoterms. Customs.

Introdução

Com a constante evolução das tecnologias mundiais, fica cada vez mais evidente a era da globalização. Neste contexto, a economia mundial tende a expandir e dessa forma dá-se o surgimento de grandes blocos econômicos mundiais como exemplo, o MERCOSUL e a ALCA. Neste cenário mundial, cria-se a necessidade de as empresas tornarem-se cada vez mais competitivas e com as novas tecnologias cria-se o comércio eletrônico, instituindo a facilidade das empresas em se projetar no comercio exterior.

A expansão do comércio vem criando mudanças no contexto das organizações, onde se percebe um mercado cada vez mais exigente. Desta forma, iniciativas para projeção no contexto global são necessárias para essas organizações.

Para elaboração do paper foram realizadas pesquisas documentais referentes aos temas importação e exportação, onde as informações foram coletadas por meio de livros e sites direcionados para o assunto. O objetivo geral deste trabalho é demonstrar para melhor entendimento os conceitos de importação e exportação, as etapas necessárias para a sua realização, aspectos econômicos, tributários, procedimentos administrativos e operacionais que envolvem a sistemática das exportações e importações.

¹ Centro Universitário Leonardo Da Vinci – UNIASSELVI. Rodovia BR 470, Km 71, no 1.040, Bairro Benedito. Caixa Postal 191. CEP 89130-000 – Indaial/SC. Fone (47) 3281-9000 – Fax (47) 3281-9090. Site: www.uniasselvi.com.br

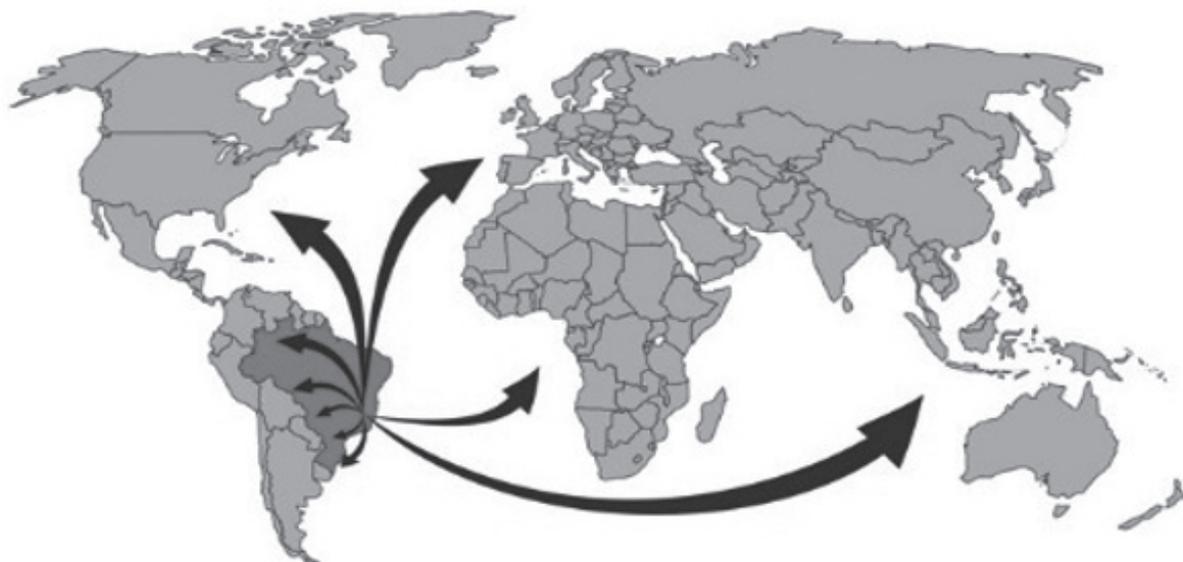
Conceito de exportação

Exportação, como o próprio sinônimo já diz, quer dizer “saída”, é tudo aquilo que um país vende para outro, sendo que as exportações de um país variam de acordo com a sua tecnologia e produção. Atualmente, considera-se ainda a exportação como um dos principais instrumentos de uma política de pleno emprego, conforme Figura 1.

Segundo Vazquez (1999), a exportação é a abertura do país para o mundo, sendo uma forma de confrontar com as demais nações, trazendo assim para o país exportador a assimilação de técnicas e conceitos a que não teria acesso em seu mercado interno.

Nos dizeres de Maluf (2000), a exportação é uma atividade de extrema importância para o desenvolvimento econômico do país, esta trata da relação direta de comércio entre países e blocos, ou seja, é a venda de produtos do mercado interno para o mercado internacional. Esta é a atividade que traz muitos benefícios para o país exportador, tanto em termos econômicos quanto por meio de troca de informações.

Figura 1. Rotas de exportação para o mercado internacional



Fonte: Disponível em: <http://www.centerparts.com.br/imagens/img_exportacaoG.jpg>. Acesso em: 14 jun. 2016.

Conforme Bortoto (2004), as empresas vêm buscando novos mercados para poder diversificar seus riscos, assim elas não dependem apenas do mercado interno, mas sim do mercado internacional, onde operam com diversas nações, tendo assim mais flexibilidade entre os mercados externos e internos, empresas que buscam constantes investimentos em suas instalações ou produção visam muito o mercado antes de tomar qualquer decisão.

Etapas do Processo de Exportação

Como todo processo, a exportação também possui etapas, onde a mais importante para se iniciar o processo é o planejamento, pois com ele que é possível se identificar os mercados mais lucrativos e de melhor adequação ao produto e serviço que se quer exportar. Demonstra-

mos a seguir as etapas do processo de exportação segundo Maluf (2000) e Bortoto (2004):

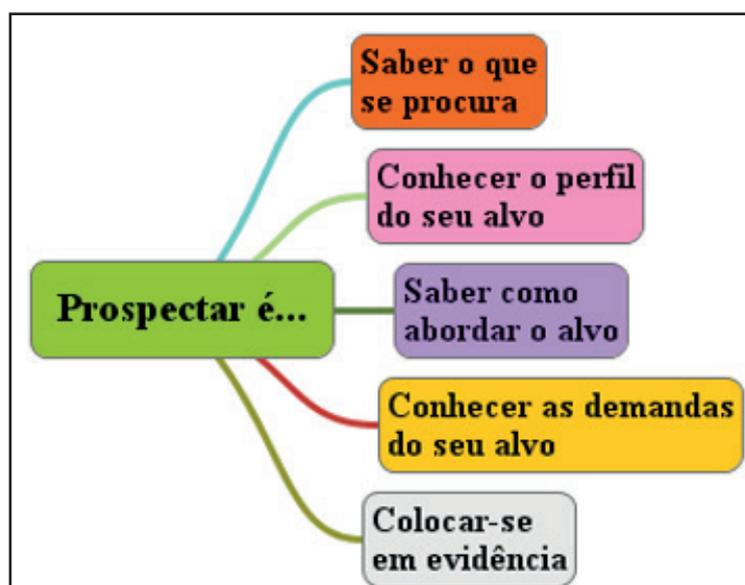
Figura 2. Fluxograma de exportação

1 <i>Planejamento</i>	2 <i>Pesquisa de Mercado</i>	3 <small>PREÇO PRAZO NCM</small> <i>Negociação com o Importador</i> <small>PAGAMENTO INCOTERMS</small>	4 <i>Elaboração da fatura pro forma</i>	5 <i>Envio de fatura pro forma ao importador</i>
6 <i>Importador vai ao banco e solicita a abertura da carta de crédito (L/C)</i>	7 <i>Exportador analisa a carta de crédito</i>	8 <i>Exportador elabora a fatura comercial</i>	9 <i>Exportador prepara mercadoria para embarque</i>	10 <i>Exportador elabora o packing list</i>
11 <i>Exportador emite nota fiscal</i>	12 <i>Exportador providencia o pré-transporte até o porto</i>	13 <i>Exportador solicita o despacho aduaneiro</i>	14 <i>Pagamento do frete e seguro pelo exportador</i>	15 <i>Recebimento do conhecimento de embarque (B/L)</i>
16 <i>Desembaraço e Averbação junto à SRF</i>	17 <i>Emissão do comprovante de exportação</i>	18 <i>Exportador consolida toda a documentação</i>	19 <i>Exportador contrata câmbio</i>	20 <i>Exportador entrega documentação ao banco</i>
21 <i>Exportador liquida o câmbio e recebe os reais</i>	22 <i>Exportador envia carta de agradecimento</i>	23 <i>FIM</i>		

Fonte: Disponível em: <<http://docplayer.com.br/docs-images/25/4795211/images/7-0.png>>. Acesso em: 14 jun. 2016.

a) Prospecção de Mercado: Identificar os possíveis compradores no mercado externo, esta identificação se dá pela pesquisa de mercado.

Figura 3. Definição de prospectar



Fonte: Disponível em: <<https://coachalfá.files.wordpress.com/2010/06/prospectar-e.png>>. Acesso em: 14 jun. 2016.

b) Legislação: Deve-se enquadrar o produto a ser exportado às normas nacionais e internacionais.

Figura 4. Unidade da Receita Federal Brasileira



Fonte: Disponível em: <http://2.bp.blogspot.com/-3qt9NejUFy8/VJhe1fKkTI/AAAAAAAAACE4/vZ6aZ3dbVm0/s1600/aduanabr_post.png>. Acesso em: 14 jun. 2016.

c) Contato com o comprador: É a apresentação da empresa e do produto, realizando contato com possíveis compradores, através de e-mail, home page, telefone, carta, realizando visitas, participando de feiras, missões comerciais, enviando catálogos e lista de preços.

d) Formação de preço para exportação: Preparar preço FOB/FAC (Inconterms) do produto colocado em Porto ou Aeroporto no país como sendo um preço básico. A partir desta estruturação, consegue-se compor outras modalidades acrescentando as despesas adicionais. Produtos destinados ao mercado externo beneficiam-se de isenção do recolhimento de impostos tais como IPI, PIS, CONFINS e não incidência de ICMS. Os incoterms (International Commercial Terms) são termos padronizados no comércio internacional, que definem com precisão quais as responsabilidades do vendedor e comprador (WERNECK, 1997).

e) Negociação: Definição das condições de preço, entrega, embalagem, modalidade de pagamento, prazo de pagamento, quem irá encarregar-se do transporte e seguro internacional, dentre outras.

Figura 5. Negociação



Fonte: Disponível em: <<http://conexaobrasil.assintecal.org.br/wp-content/uploads/2015/04/image7.jpg>>. Acesso em: 14 jun. 2016.

f) Fatura Pró-Forma: Deve se emitir e enviar após a assinatura do Contrato de Compra e Venda Internacional, contendo especificações da mercadoria, modalidade de venda (FOB, CIF, CFR etc.), forma de pagamento, prazo de entrega, validade da cotação, meio de transporte e outras informações demandadas pela legislação do país destino.

Figura 6. Modelo de Fatura Pró-forma

Documentos Exigidos nas operações de Exportação

- Para negociação com o potencial importador

Fatura Proforma ou Pro Forma Invoice – Este documento é o modelo de contrato mais freqüente, formaliza e confirma a negociação, desde que devolvido ao exportador, contendo o aceite do importador para as especificações contidas.

MODELO FATURA PRÓ-FORMA

FATURA PRÓ-FORMA DADOS DO IMPORTADOR:		NÚMERO: DATA: DADOS DO EXPORTADOR:	
LOCAL DE EMBARQUE:			
LOCAL DE DESTINO:			
PAÍS DE ORIGEM:		DATA PROVÁVEL DO EMBARQUE:	
OBSERVAÇÕES:			
QTD	DESCRIÇÃO DAS MERCADORIAS	PREÇO UNIT	PREÇO TOTAL
TOTAL GERAL			
INCOTERMS: DE ACORDO COM OS INCOTERMS-2000(ICC)			
FORMA DE PAGAMENTO:			
MEIO DE TRANSPORTE:			
PESO BRUTO:		PESO LÍQUIDO:	VOLUME:
OBSERVAÇÕES:			
COMISSÃO DO AGENTE:			
BANCO (NOME, CONTA):			
VALIDADE DA PRO FORMA:			

Fonte: Disponível em: <<http://gefinuniso10.wikispaces.com/file/view/denis003.png/143014379/denis003.png>>. Acesso em: 14 jun. 2016.

g) Preparação da mercadoria para embarque: Deve ser administrada junto à área de produção a entrega da mercadoria dentro do prazo e condições acertados com o importador.

h) Registro e Credenciamento: Para realizar a operação no comércio exterior brasileiro a empresa deverá realizar a sua inscrição no REI (Registro de Exportadores e Importadores) junto ao DECEX/SEDEX. A empresa deverá efetuar o credenciamento junto à Secretaria da Receita Federal, onde efetuará o despacho aduaneiro.

i) Transporte e Seguro Internacional: Deverá ser contratada uma empresa para realizar o transporte internacional, de acordo com a modalidade de venda estipulada na negociação. Em relação ao seguro, o exportador enviará os dados da prontidão de carga e previsão de embarque para que o importador tenha condições de contratar o seguro antes mesmo de a mercadoria sair do estabelecimento do exportador, ou contratar o seguro cobrindo a sua responsabilidade.

j) Despacho Aduaneiro: Pode-se efetuar diretamente ou contratar um despachante aduaneiro para cumprir os trâmites de despacho, finalizando com o desembaraço adu-

aneiro da mercadoria. No caso de contratação de despachante aduaneiro, que é a situação mais usual, o exportador providenciara a procuração para que o mesmo atue em seu nome

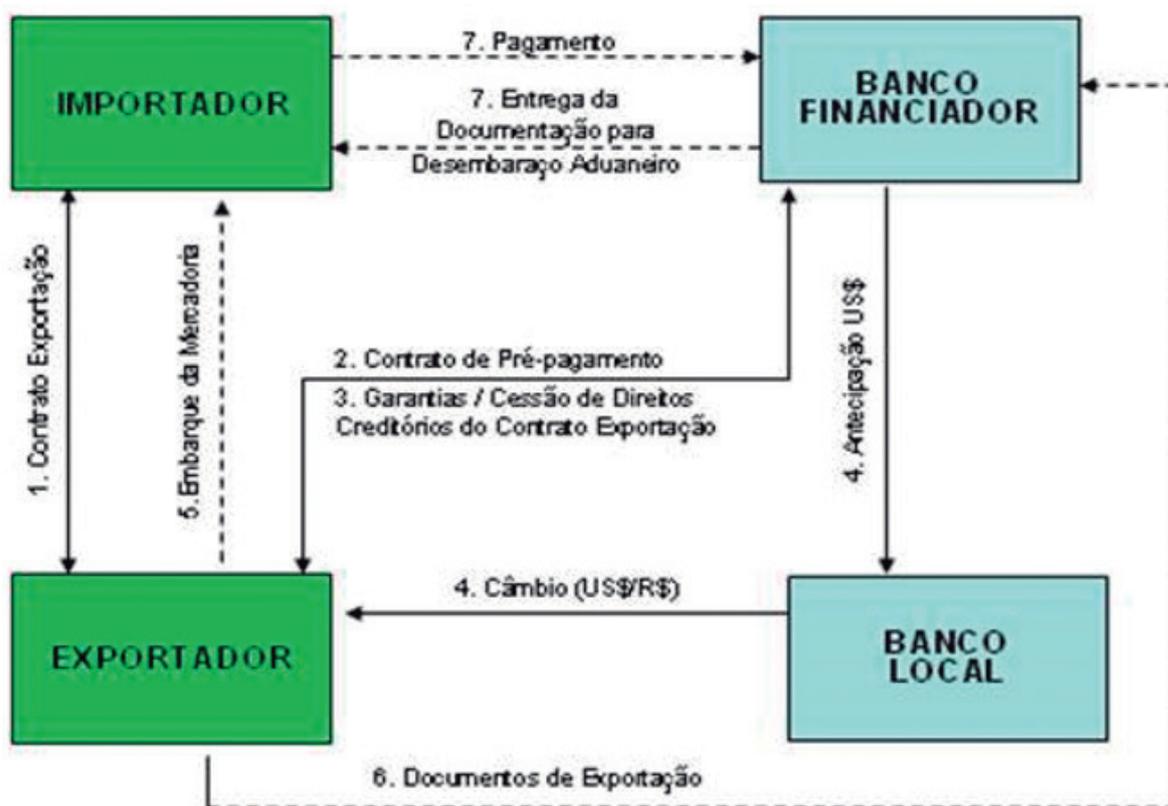
l) Emissão de Documentos: Deverão ser emitidos os documentos fiscais, comerciais e financeiros. Existem dois momentos para emissão de documentos: emitidos antes do embarque (RE, nota fiscal e instruções de documentação) e emitidos após o embarque (CE, Fatura Comercial, Packing List, Certificados, Saque, Letras de Câmbio e outros).

m) Câmbio: “Fechar Câmbio”. O comércio exterior brasileiro tem o seu câmbio centralizado, isso quer dizer que o valor a ser recebido pelo exportador deverá ser “trocado” por moeda nacional através de uma intervenção bancária.

n) Chegada da mercadoria ao destino: Deve-se acompanhar a chegada da carga ao destino e a aprovação por parte do importador.

o) Recebimento de Divisas: O recebimento deverá ser na data estipulada para que seja efetuado o pagamento (vencimentos das cambiais – à vista ou a prazo). O importador efetuará o pagamento da operação através do seu banco no exterior que remeterá as divisas ao banco do Brasil, o qual avisará ao exportador e este receberá o valor correspondente às divisas. O recebimento das divisas também poderá acontecer antes do embarque.

Figura 7. Fluxograma do pagamento de divisas ao exportador



Fonte: Disponível em: <http://www.webfinder.com.br/disclosure/HTM/D127-art2_arquivos/image002.jpg>. Acesso em: 14 jun. 2016.

Conceito de importação

Ao contrário da exportação, a importação define-se como um processo comercial e fiscal com a finalidade de trazer um produto ou serviço do exterior para o país de referência. O procedimento é efetuado via nacionalização do produto ou serviço, que ocorre a partir de processos burocráticos ligados à Receita do país de destino, bem como da alfândega, durante o descarregamento e entrega, que pode ser pelos diversos moldais de transporte.

Para Ratti (2000), denomina-se importação a entrada de mercadorias em um país, proveniente do exterior. Essa importação poderá compreender também os serviços ligados à aquisição desses produtos no exterior (frete, seguros, serviços bancários etc.).

Segundo Maluf (2000), importação é a entrada de mercadorias no país, provenientes do exterior, resultando, conseqüentemente na saída de divisas.

Para Keedi (2002), não existe apenas a importação de bens, as empresas podem também importar serviços, entre estes, assessoria, consultoria, conhecimentos, transportes, turismo, dentre outros.

Segundo Maia (1998), uma importação poderá ser vantajosa pois permite ao país comprador adquirir uma mercadoria de alta tecnologia desenvolvida por outros países, com isso modernizando seu arsenal tecnológico e se modernizando.

Figura 8. Rotas de importação no Brasil



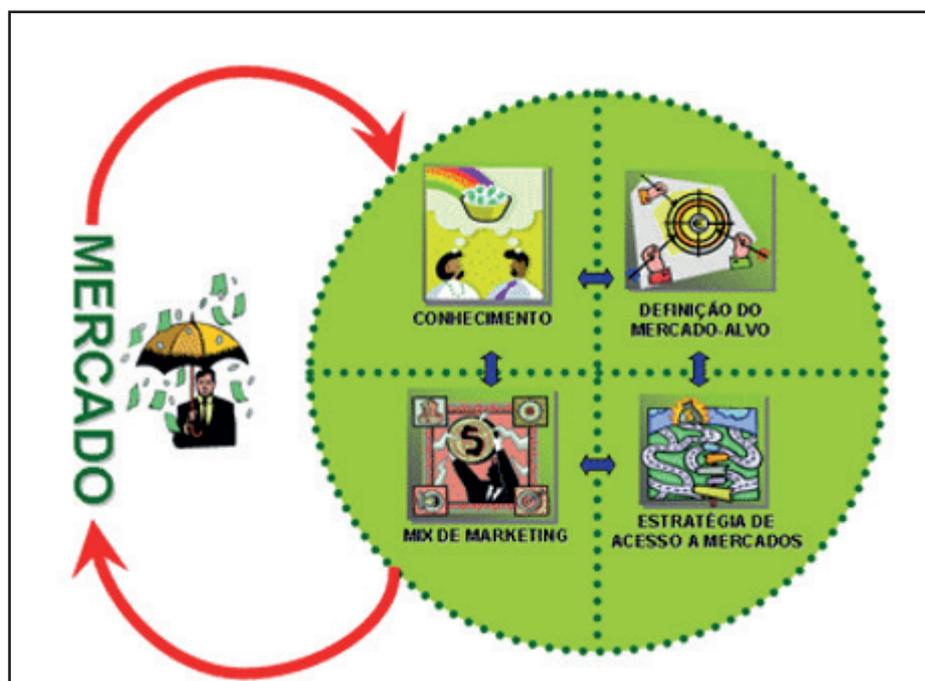
Fonte: Disponível em: <http://www.efficientaduana.com.br/img/img_interna_importacao.jpg>. Acesso em: 14 jun. 2016.

Etapas do Processo de Importação

Conforme Maluf (2000) e Vazquez (1999), assim descrevemos as etapas do processo de importação:

a) Pesquisa de mercado: Deve-se identificar através de pesquisas que podem ser realizadas por e-mail, home page, participação em feiras, visitas comerciais e outros meios, a melhor opção para a compra, tanto em quantidade, prazo de entrega, assistência técnica quanto em relação ao preço e modalidade de pagamento.

Figura 9. Fluxograma da pesquisa de mercado



Fonte: Disponível em: <http://www.leticiacapelao.com/Webquest_Pesquisa_Mercado/Imagens/diagrama_UAM2.gif>. Acesso em: 14 jun. 2016.

b) Legislação: Deve-se consultar a legislação brasileira para definir se a importação da mercadoria é permitida, se está sujeita a alguma exigência específica para que a sua nacionalização possa ocorrer, exigências cambiais e fiscais de importação. Isto serve de parâmetro na negociação, inclusive para que não haja perda de tempo entre as partes.

c) Estudo da viabilidade operacional (Planilha de Custos): Deve-se realizar o levantamento dos custos da importação. Será formulado com base na preconização da legislação no que se refere à base de cálculo para o pagamento dos impostos, considerando as despesas aduaneiras e outras despesas que se fizerem necessárias para a realização da nacionalização da mercadoria. O custo estimado será a base para se calcular o preço de venda/aquisição do produto e definir a viabilidade ou não.

d) Negociação: A negociação será feita tomando-se por base a pesquisa realizada junto à legislação como condicionamento à realização da operação, levando em consideração a le-

gislação cambial que regula as condições para a negociação da modalidade de pagamento e da definição das condições de venda (incoterms) possíveis de aplicação nas operações de importação. Depois da conclusão da negociação, as partes assinaram o Contrato de Compra e Venda e o exportador no exterior emitirá e enviará a Fatura Pró-Forma ao importador.

e) Preparação de mercadoria: Enquanto o exportador no exterior prepara a mercadoria para embarque, o importador brasileiro deverá tomar todas as providências para que seja garantida a chegada da mercadoria, atendendo às exigências estabelecidas pela legislação brasileira, seja a nível cambial, fiscal e ou administrativo, bem como colocar o exportador a par de qualquer exigência necessária para que ocorra o embarque da mercadoria. O exportador enviará ao importador em consonância com a exigência da legislação brasileira.

f) Prontidão da mercadoria: Estando a mercadoria pronta para embarque, nos termos e condições acertadas entre as partes, deverá o exportador avisar ao importador ou a quem este designar, para que as providências de sua responsabilidade sejam tomadas. As definições destas responsabilidades estão contidas nas condições de venda (incoterms) negociadas entre as partes. Apesar do seguro internacional não ser obrigatório, caso o importador queira fazê-lo na modalidade “porta a porta”, este é o momento para contratá-lo. O importador deverá tomar todas as providências exigidas para a importação do produto, para que possa autorizar o embarque da mercadoria no exterior.

g) Embarque da mercadoria: O embarque deverá ocorrer da forma combinada, sendo que a contratação do frete e seguro internacionais deverá ser feita segundo a condição de venda. Logo após o embarque, o exportador deverá enviar por e-mail ou outro meio de comunicação o aviso de embarque, fornecendo os dados conforme o modal de transporte, dados como número do conhecimento de embarque, data de saída do ponto de embarque, data prevista de chegada ao destino.

h) Envio de documentos: O importador deverá acompanhar junto ao exportador o envio de documentos de exportação para que não ocorra a hipótese da mercadoria chegar e ficar parada na alfândega pagando armazenagem, pelo fato dos documentos ainda não terem chegado. O importador de posse dos documentos deverá encaminhar ao despachante para que o mesmo os analise e se dê início ao processo de despacho aduaneiro, tão logo a mercadoria chegue ao Brasil, exceto para o despacho aduaneiro antecipado.

i) Despacho aduaneiro: Uma vez recebida a documentação dá-se início ao processo de despacho aduaneiro com o registro da Declaração de Importação (DI) e finalização com o desembaraço aduaneiro (CI) e entrega da mercadoria ao importador.

Figura 10. Modelo de Comprovante de Importação

 SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL - RFB Coordenação-Geral do Sistema Aduaneiro ALF - AEROPORTO INTERNACIONAL DE SAO PAULO/GUARULHOS		COMPROVANTE DE IMPORTAÇÃO
1. DADOS GERAIS		
DECLARAÇÃO DE IMPORTAÇÃO Nº	DATA DO REGISTRO	
DECLARAÇÃO RETIFICADORA Nº	DATA DO REGISTRO	
2. DADOS DO IMPORTADOR		
NOME DO IMPORTADOR	CNPJ/CPF	
ENDEREÇO COMPLETO		
SP		
3. DADOS SOBRE A CARGA		
VALOR TOTAL DA IMPORTAÇÃO (R\$)	PESO BRUTO (Kg)	QUANTIDADE DE VOLUMES
4. DADOS DO DESEMBARAÇO		
CANAL DE CONFERENCIA ADUANEIRA	DATA DO DESEMBARAÇO	
OBSERVAÇÕES	DATA DA EMISSÃO	

Fonte: Disponível em: <http://enciclopediaaduaneira.com.br/wpcontent/uploads/2012/04/ci_150dpi.jpg>. Acesso em: 14 jun. 2016.

j) Pagamento da Importação: O pagamento ficará sujeito ao que foi combinado entre as partes e dentro do que é permitido pela legislação brasileira, que poderá ser antes ou depois do despacho aduaneiro.

Desta forma fechamos o ciclo do processo de importação que segue procedimentos e legislações tanto do país de origem quanto do país na qual está sendo feita a negociação. Entende-se também que a burocratização e o embaraço fiscal ainda são os grandes pontos a serem trabalhados para uma melhora no processo de importação.

Conclusões

No mundo econômico atual, com a sociedade cada vez mais interativa, dinâmica e evolutiva, a busca por novos produtos e serviços e principalmente vender para outros países, tornam-se fator primordial para a sobrevivência das organizações. Com esta apreciação e desenvolvimento da pesquisa, foram destacados os processos de exportação e importação de pro-

duos e serviços. Com a elaboração do paper, foi possível conhecer as etapas de cada um dos processos, conhecer o planejamento e os procedimentos que devem ser adotados para a garantia do sucesso da operação. Na logística aduaneira, todas as etapas de uma compra e venda internacional (Importação e Exportação), são analisadas em seus pequenos detalhes, de forma que a estruturação e administração desses processos estejam conectadas com o cliente. A logística aduaneira envolve decisões como escolha dos tipos de transporte, suas características técnicas, comprimento de exigências sanitárias, desembaraço alfandegário entre outras. No Brasil, as importações e exportações são muito desbalanceadas causando um desequilíbrio no mercado, apesar do governo estar sempre lançando novos planos econômicos para uma melhor estabilização da economia brasileira, ainda estamos distantes de um equilíbrio entre as exportações e importações.

Referências

- BORTOTO, Artur César. **Comércio Exterior**: teoria e gestão. São Paulo: Atlas, 2004.
- KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior**: abrindo as primeiras páginas. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comercio Exterior**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e Câmbio**. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio Exterior Brasileiro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- WERNECK, Paulo de Lacerda. **Comércio Exterior e despacho aduaneiro**. 2. ed. Curitiba: Juruá, 1997.

Artigo recebido em 15/06/16. Aceito em 18/08/16.