



**UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA
PRISCILA PEREIRA NUNES**

**ETAPAS E PROCESSOS PARA A ABERTURA E DESENVOLVIMENTO DE UMA
EMPRESA IMPORTADORA:
UM ESTUDO DE CASO DE UMA IMPORTADORA DE PRODUTOS MÉDICO-
HOSPITALARES**

Florianópolis
2008

PRISCILA PEREIRA NUNES

**ETAPAS E PROCESSOS PARA A ABERTURA E DESENVOLVIMENTO DE UMA
EMPRESA IMPORTADORA:
UM ESTUDO DE CASO DE UMA IMPORTADORA DE PRODUTOS MÉDICO-
HOSPITALARES**

Relatório de Estágio apresentado ao Curso de Graduação em Relações Internacionais, da Universidade do Sul de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel.

Orientador: Prof. Álvaro José de Souto, Msc.

Florianópolis

2008

PRISCILA PEREIRA NUNES

**ETAPAS E PROCESSOS PARA A ABERTURA E DESENVOLVIMENTO DE UMA
EMPRESA IMPORTADORA:
UM ESTUDO DE CASO DE UMA IMPORTADORA DE PRODUTOS MÉDICO-
HOSPITALARES**

Este Relatório de Estágio foi julgado adequado à obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais e aprovado em sua forma final pelo Curso de Relações Internacionais, da Universidade do Sul de Santa Catarina.

Florianópolis/SC, 16 de junho de 2008.

Prof. orientador Álvaro José de Souto, Msc.

Prof. João Batista da Silva, Msc.

Prof.^a Tatiani Leal, Msc.

Dedico este trabalho as minhas jóias raras, meus pais, minha irmã (e amiga), meu irmão, minha família, meu namorado e meus verdadeiros amigos. Foi pensando em vocês que juntei forças para escrever esse trabalho em um curto prazo.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, à Universidade do Sul de Santa Catarina, Unisul, representada no curso de Relações Internacionais pela sempre atenciosa coordenadora Sílvia Natalia Barbosa Back.

Agradeço também ao meu orientador, Prof. Álvaro José de Souto, que serviu como guia na produção do relatório de estágio.

Sou grata a todos os professores da Unisul, pois foram eles que relataram todo seu conhecimento na área de Relações Internacionais durante estes três anos e meio de estudo.

À Tatyane Barbosa Philippi, funcionária da Unisul, quem sempre sanou dúvidas referentes às normas da ABNT.

Agradeço à Sandra Olívia Lamb, contadora da minha empresa Santé, pois me ajudou a elaborar o item referente à abertura de uma empresa.

RESUMO

As importações representam uma grande oportunidade para o Brasil pois é através desse tipo de aquisição internacional que o país recebe tecnologias avançadas, além disso, incentiva os produtores nacionais a pesquisarem e desenvolverem seus materiais cada vez mais. A compra de produtos de fabricantes ou representantes estrangeiros envolve diversos custos e processos burocráticos considerados complexos, principalmente para aqueles que desejam comercializar produtos da área da saúde. Devido a esses obstáculos, muitos empreendedores são desestimulados a iniciar a abertura de uma empresa importadora. A partir da necessidade de esclarecer esses procedimentos, é proposto neste trabalho, informar as etapas e processos para a abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.

Palavras-chave: Abertura de empresa. Processo de importação. Produtos médico-hospitalares.

ABSTRACT

Imports represent a great opportunity for Brazil because it is through this type of international trade that the country receives advanced technologies, moreover, encourages domestic producers to search and develop their own materials increasingly. The purchase of products, manufacturers or foreign representatives involves several costs and bureaucratic and complex processes, particularly for those wanting to commercialise products in the health area. Because of these obstacles, many entrepreneurs are desestivated to start up an importing company. Looking forward to clarify these procedures, is proposed in this work, inform the steps and procedures for opening and developing an importing company of medical products and hospital supplies.

Key words: Opening a business. Importing process. Medical products.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	09
1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA.....	09
1.2 OBJETIVOS.....	09
1.2.1 Objetivo geral.....	10
1.2.2 Objetivos específicos.....	10
1.3 JUSTIFICATIVA.....	10
1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	12
1.4.1 Caracterização da pesquisa.....	12
1.4.2 Teoria para coleta e análise de dados.....	13
1.5 ESTRUTURA DA PESQUISA.....	14
2 CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA.....	16
2.1 GLOBALIZAÇÃO.....	16
2.2 COMÉRCIO EXTERIOR.....	17
2.3 IMPORTAÇÃO.....	19
3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	22
3.1 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO.....	22
3.1.1 Identificação geral.....	22
3.1.2 Histórico da empresa.....	24
3.2 ETAPAS E PROCESSOS PARA A ABERTURA E DESENVOLVIMENTO DE UMA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUTOS MÉDICO-HOSPITALARES.....	25
3.2.1 Documentos burocráticos necessários para a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.....	25
3.2.1.1 Autorização de Funcionamento (AFE).....	31
3.2.1.2 Certificado de Boas Práticas de Fabricação (BPF).....	32
3.2.2 Etapas do processo de importação.....	34
3.2.3 Custos do processo de importação.....	40
3.2.3.1 Custos gerais da importação via aérea.....	40
3.2.3.2 Custos gerais da importação via marítima.....	43
3.2.4 Formas de distribuição dos produtos médico-hospitalares importados..	45
3.3 ANÁLISE DOS DADOS APRESENTADOS.....	48
4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	51

REFERÊNCIAS.....	54
------------------	----

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho, são abordadas as informações iniciais a respeito das importações. Sendo assim, são expostos o tema e o problema da pesquisa, o objetivo geral e os objetivos específicos, a justificativa do estudo e uma breve introdução sobre a globalização, o comércio exterior e a importação.

Após a caracterização do início do estudo, dá-se a apresentação e a análise dos dados, como a definição do local de estágio, o detalhamento dos objetivos específicos e a análise dos dados apresentados.

Por fim, apresenta-se a conclusão do presente estudo e as possíveis recomendações para a empresa concedente do estágio.

1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA

O seguinte estudo tem como tema da pesquisa a atividade de importação, sendo que as delimitações desse tema são: etapas, processos e desenvolvimento da importação.

O estudo possui como problema de pesquisa o seguinte questionamento: Quais são as etapas e os processos para a abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares?

1.2 OBJETIVOS

A seguir, são definidos o objetivo geral e os objetivos específicos, determinando assim, o propósito do trabalho e seus delineamentos.

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo geral do presente trabalho é responder quais são as etapas e os processos para a abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.

1.2.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos do trabalho são:

- a) elencar os documentos burocráticos necessários para a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares;
- b) especificar as etapas de um processo de importação de produtos médico-hospitalares;
- c) apontar os custos envolvidos em um processo de importação de produtos médico-hospitalares;
- d) definir as formas de distribuição de produtos médico-hospitalares importados.

1.3 JUSTIFICATIVA

A importação é extremamente significativa para a sociedade e para as empresas. É através dessa forma de comércio que as indústrias continuam seu desenvolvimento e toda a sociedade se beneficia das conseqüências desse processo.

Tendo em vista a redução gradativa das barreiras tarifárias e não-tarifárias¹, os empreendedores estão aumentando a quantidade de produtos

¹ Barreiras não-tarifárias são medidas administrativas, financeiras, cambiais, técnicas e/ou ambientais usadas para restringir a entrada de produtos importados.

importados, ampliando as oportunidades de negócios e facilitando o processo de escolha dos consumidores.

É necessário citar que as importações possuem grande relevância para o Brasil ou qualquer outro país. É por conseqüência das importações que as indústrias nacionais são estimuladas a pesquisar sobre seus similares concorrentes e a desenvolver mais seus produtos. Quando um produto é importado pelo Brasil, por exemplo, e sua qualidade e preço são mais atrativos aos consumidores, as indústrias que estão instaladas em território nacional que produzem o mesmo tipo de produto são pressionadas a manterem um nível maior de qualidade e um valor menor do que o produto concorrente importado. Isso ocorre devido ao fato de que muitos consumidores brasileiros preferem os produtos importados aos nacionais.

A importação também é relevante pois possibilita que o país utilize uma tecnologia que ainda não está disponível pelos produtores nacionais. Isso gera um desenvolvimento para todo o país, que pode usufruir de produtos avançados e que não são produzidos por nenhuma empresa nacional. A troca de tecnologias entre países, enviando através das exportações e recebendo por meio das importações, ocorre pois nenhum país possui recursos e pesquisas suficientes para se auto-sustentar, para fabricar produtos de todas as áreas.

Justifica-se a pesquisa também devido às dificuldades encontradas nos processos de abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.

Por esses e outros motivos, surgiu a idéia de pesquisar sobre o tema e o problema de pesquisa do referente trabalho. Os estudos mostram como um estudante ou qualquer pessoa pode iniciar sua própria empresa importadora, mais especificamente na área de produtos para a saúde.

As etapas para a abertura de uma empresa são expostas no trabalho a seguir, a fim de informar que existe uma opção acessível para aqueles que desejam tornar-se empreendedores na área de comércio exterior e também almejam traçar seus próprios rumos na vida profissional. São apresentados todos os passos para habilitar uma nova empresa como importadora de produtos médico-hospitalares, as etapas do processo de importação, os custos que esses produtos importados terão para serem comercializados no mercado interno brasileiro e quais são as possíveis formas de distribuição.

O estudo espera informar aos bacharéis de Relações Internacionais e a toda comunidade sobre o grande valor que as importações possuem na sociedade e como é possível criar uma empresa importadora de produtos. O presente trabalho também pode servir como ferramenta aos interessados na área de comércio exterior, com a finalidade de orientar futuros empreendedores e leitores que desejam trabalhar em empresas que realizam importações.

A pesquisa informará às pessoas interessadas como criar uma empresa importadora, portanto, o presente trabalho está disponível para toda a sociedade.

1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os itens a seguir pretendem esclarecer o leitor sobre os tipos de pesquisas e como são utilizadas ao longo do trabalho.

1.4.1 Caracterização da pesquisa

Conforme os objetivos traçados no trabalho, é possível classificar a pesquisa como exploratória. Para Selltiz e outros (1967 apud GIL, 2002, p. 41):

Na maioria dos casos, essas pesquisas envolvem: (a) levantamento bibliográfico; (b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências prática com o problema pesquisado; e (c) análise de exemplos que “estimulem a compreensão”.

A pesquisa exploratória almeja proporcionar um esclarecimento maior do problema, para que dessa maneira seja possível expô-lo ou então criar hipóteses sobre o questionamento do trabalho. Geralmente um trabalho com pesquisa exploratória é feito de duas formas: através de pesquisa bibliográfica ou estudo de caso. (SELLTIZ et al., 1967 apud GIL, 2002).

Do ponto de vista de Appolinário (2006) esse tipo de pesquisa possui um caráter preliminar. Pode ser considerada uma pesquisa simplificada da pesquisa que de fato o pesquisador deseja realizar.

Ao mesmo tempo, a pesquisa é definida como descritiva, pois o estudo apresenta as características reais da empresa, sem emitir juízos de valor ou gerar mudanças. (AMBONI, 2006).

A pesquisa descritiva possui como objetivo essencial a descrição das características de um população ou fenômeno. Essa definição detalhada é feita através de técnicas padronizadas de coleta de dados, como, por exemplo, questionários e observação sistemática. Destaca-se também, a descrição de um processo numa organização. (HEERDT, 2008).

Quanto à aplicabilidade da pesquisa, ela é caracterizada como aplicada. Essa forma de pesquisa é determinada quando o pesquisador é instigado pela necessidade de conhecer sobre o assunto para que ocorra a aplicação imediata de seus resultados. (BARROS; LEHFELD, 1990).

De acordo com Silva (2004, p. 14), a pesquisa aplicada “objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática dirigida à solução de problemas específicos, envolvendo verdades e interesses locais”.

A empresa escolhida para desenvolver a pesquisa aplicada é a Santé Importação e Exportação Ltda., situada no bairro Trindade em Florianópolis, Santa Catarina. A escolha da empresa deu-se em função da grande facilidade na busca de informações pois a própria pesquisadora é um dos sócios da empresa. Por conseqüência, o acesso aos dados necessários para a realização dessa pesquisa acontece de forma mais rápida e eficiente.

1.4.2 Teoria para coleta e análise de dados

O presente estudo possui como métodos adotados para coleta e análise de dados os tipos de pesquisa bibliográfica e documental. Para Gil (2002), esses dois procedimentos anteriormente citados são definidos como fontes de papel.

A coleta e análise de dados são feitas principalmente através de pesquisa bibliográfica, pois essa “[...] é desenvolvida com base em material elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos [...]”. (GIL, 2002, p. 44).

“A pesquisa bibliográfica é, por excelência, uma fonte inesgotável de informações, pois auxilia na atividade intelectual e contribui para o conhecimento cultural em todas as formas do saber”. (FACHIN, 2006, p. 119).

A pesquisa bibliográfica possui grande importância ao pesquisador, pois é através dela que diversas informações são depositadas em um só livro, basta então, organizar os dados pesquisados. Mas é preciso prestar atenção para que essas fontes sejam seguras e não distorçam a idéia do trabalho. (GIL, 2002).

A outra forma de pesquisa utilizada no estudo é a documental. Conforme Gil (2000), nesse tipo de pesquisa estão classificados os materiais que não receberam tratamento analítico, como: documentos de órgão públicos, instituições privadas, gravações, boletins etc; ou que já foram analisados, como: relatórios empresariais, relatórios de pesquisa e outros.

A pesquisa documental pode ser definida como toda a informação coletada, tanto de maneira oral, quanto escrita ou visualizada. Essa pesquisa consiste na coleta, categorização, seleção e utilização de qualquer tipo de dado. Compreende também, as técnicas e procedimentos que auxiliam a sua busca e identificação. (FACHIN, 2006).

1.5 ESTRUTURA DA PESQUISA

A referente pesquisa está dividida em três grandes partes. O primeiro elemento trata da contextualização teórica do tema, abordando assuntos que servem como conhecimento geral na leitura do trabalho. Os tópicos abordados, primeiramente, são globalização, comércio exterior e uma breve definição sobre importação.

Na seguinte parte do estudo são apresentados e analisados os dados gerais da organização, o detalhamento do processo de abertura de uma empresa importadora, as etapas de uma importação, seus custos e a distribuição dos produtos importados.

No que se refere às informações da empresa, a organização cedente do estágio é denominada Santé Importação e Exportação Ltda., e desta são

identificadas as características, assim como é fornecido um sucinto texto sobre sua história.

Também são esclarecidas as etapas e os processos para a abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares. Dessa maneira, podem ser analisados no trabalho os documentos burocráticos que são necessários para realizar a abertura de uma empresa e os documentos imprescindíveis para aqueles que desejam importar produtos da área da saúde. Seqüencialmente são relatadas as etapas do processo de importação, desde a habilitação da empresa importadora até o desembaraço aduaneiro da mercadoria. Posteriormente, os custos envolvidos em todos os processos de importação são expostos na referente pesquisa, além das formas de distribuição que os produtos médico-hospitalares podem percorrer. Para finalizar essa etapa, é realizada uma análise dos dados anteriormente apresentados, relacionado essas informações com aquelas fornecidas pela empresa Santé Importação e Exportação Ltda.

Na terceira e última parte são apresentadas as conclusões da pesquisa efetuada e as recomendações para a Santé Importação e Exportação Ltda. Portanto, será finalizada a referente pesquisa após o estudo sobre a forma de abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares, as etapas do processo de importação, os custos envolvidos nesse processo e os meios de distribuição de uma mercadoria importada.

2 CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA

No texto a seguir, abordam-se esferas macroambientais da importação, que são: globalização e comércio exterior; além fornecer uma breve introdução sobre o tema do trabalho – importação –, sua definição e história.

2.1 GLOBALIZAÇÃO

O mundo vem sofrendo diversas mudanças ao longo dos anos e o conceito de globalização é comumente utilizado para caracterizar estas mudanças. Esse conceito surgiu na década de 1980, substituindo os termos internacionalização e transnacionalização. (SOCIEDADE DIGITAL, 2008).

Mesmo antes do emprego da palavra globalização para as recentes mudanças, o mundo já passava por diversas alterações. Três etapas no processo de globalização foram definidas: a primeira fase teve início em 1450 e término em 1850, e foi marcada pela expansão mercantilista com a busca de uma rota marítima para as Índias, China e Japão. Foi nesse período que ocorreram as catástrofes demográficas em busca de ouro e riquezas. A segunda fase da globalização durou entre os anos de 1850 e 1950 e foi caracterizada pela introdução das máquinas à vapor nos transportes marítimos e das estradas de ferro nos transportes terrestres. A terceira e última fase da globalização teve início após a queda do muro de Berlim em 1989 e dura até os dias atuais. (HISTÓRIA, 2008).

Conforme Bassi (1997, p. 29), a palavra globalização verdadeiramente significa “[...] um processo de integração mundial que está ocorrendo nos setores de comunicação, economia, finanças e nos negócios [...]”. O mesmo autor também afirma que a globalização envolve todas as pessoas, empresas e países pois, através da velocidade e da grandeza, modifica os fundamentos em que a economia mundial se baseou nos últimos cinquenta anos.

Pode ser definida como a integralização mundial de produção, para que se busque eficiência, objetivando a satisfação do consumidor final. A causa da globalização é essa eficiência da administração dos fatores de produção e as

conseqüências são o aumento das receitas empresariais, resultando em maior lucro. (GLOSSÁRIO COMÉRCIO EXTERIOR, 2008).

A globalização une todas as nações numa forma de interdependência mútua, uns necessitam e prestam auxílio a outros, nos sentidos econômico, político, cultural, educacional e ambiental. As informações se espalham de uma maneira muito rápida através de toda a tecnologia que está disponível para a humanidade, criando a denominada “aldeia global”. Portanto, as notícias mostradas no Brasil, por exemplo, podem ser vistas em todos os lugares do mundo através dos jornais, rádio, televisão e Internet. (SOCIEDADE DIGITAL, 2008).

Pode-se citar também os benefícios da globalização para o comércio:

Hoje uma empresa produz um mesmo produto em vários países e os exportam para outros, também podemos observar a fusão de empresas, tudo isso tem como objetivo baixar custos de produção, aumentar a produtividade, então produtos semelhantes são encontrados em qualquer parte do mundo. (SOCIEDADE DIGITAL, 2008).

Sendo assim, a globalização e a maior comunicação entre as nações auxiliam cada vez mais as comunidades e beneficiam a todos com os avanços tecnológicos e a rapidez das informações.

2.2 COMÉRCIO EXTERIOR

Essa interdependência entre os países citada anteriormente é responsável pelo comércio que ocorre entre as nações.

O comércio exterior pode ocorrer tanto entre dois países de maneira independente quanto através da formação de blocos e pode ser definido como as normatizações que cada país utiliza para regulamentar seu comércio com os demais atores internacionais. Para isso, regula as formas e deliberações para tornar possível o comércio internacional. Existem muitas razões pelas quais as empresas ingressam no comércio exterior, sendo que algumas delas são: redução de custos e tributos; aprimoramento na qualidade e tecnologia; alternativa e oportunidade em novos mercados; e informações de novas tendências. (GLOSSÁRIO COMÉRCIO EXTERIOR, 2008).

De acordo com Soares (2004, p. 13), também é possível conceituar comércio exterior como:

Uma operação de compra e venda internacional como aquela em que dois ou mais agentes econômicos sediados e/ou residentes em países diferentes negociam uma mercadoria que sofrerá um transporte internacional e cujo resultado financeiro sofrerá uma operação de câmbio.

Com base na definição anteriormente citada, Soares (2004) classifica o comércio exterior quando o negócio possui os seguintes itens: um contrato de compra e venda internacional (pois está dependente de, no mínimo, dois países, sendo necessário o estudo do direito internacional); envolvimento de duas ou mais moedas (demandando conhecimento de taxas de câmbio); transporte entre fronteiras de diferentes países (demandando conhecimento de logística e administração); e por último um planejamento de marketing (pois o negócio ocorre entre diferentes ambientes políticos, culturais, sociais e econômicos).

O comércio exterior é o processo de compra (importação) e venda (exportação) internacionais, tanto de produtos quanto de serviços. Participam dessa atividade empresas de pequeno e médio portes, sendo que muitas dessas são classificadas como *trading companies* e são regidas no Brasil por um estatuto especial. (LUNA, 2000 apud RENATO RORATTO HOME PAGE, 2008).

No ponto de vista de SOUZA (2003 apud RENATO RORATTO HOME PAGE, 2008):

Na prática do comércio exterior, ocorre o envolvimento das transações comerciais de cunho totalmente capitalista, sem a participação direta do governo nas operações comerciais, funcionando tão-somente como normatizador e controlador das operações comerciais entre as empresas de diferentes países.

Em resumo, essa negociação internacional entre países, chamada de comércio exterior, pode ser subdividida em dois itens: exportação e importação. Conforme Maluf (2000 apud RENATO RORATTO HOME PAGE, 2008), a exportação ocorre quando um produto nacional ou nacionalizado sai do território aduaneiro do país. Essa saída acontece pois a nação se especializa em um determinado produto e exporta os excedentes disponíveis.

Esses produtos podem ser tanto bens quanto serviços e geram divisas (dinheiro) ao país. Em relação à especialização que garante o excedente exportável, os países especializam-se na produção daqueles produtos conforme a disponibilidade de fatores produtivos (FIESP, 2008). Por exemplo, uma nação que possui um solo fértil, características gerais compatíveis e o clima propício para o

plântio de arroz, certamente o fará, pois todos os fatores necessários para o cultivo do grão estão disponíveis aos empresários e agricultores.

As exportações são relevantes para as empresas, pois é através desse tipo de comércio que elas aproveitam melhor a capacidade produtiva; incrementam a produtividade; aprimoram a qualidade e métodos administrativos organizacionais; incorporam tecnologia; reduzem a dependência ao mercado interno; distribuem os riscos entres os mercados interno e externo; ganham incentivos fiscais etc. (PAULA, 2007).

Já a importação é “[...] a entrada de mercadoria em um país, procedente do exterior, a qual se configura, perante a legislação brasileira, no momento do desembaraço aduaneiro”. (LOPEZ e GAMA, 2002 apud RENATO RORATTO HOME PAGE, 2008).

2.3 IMPORTAÇÃO

O processo de importação tem sido um recurso interessante a pequenas, médias e grandes empresas. É uma opção de ampliação para qualquer organização que deseja aumentar seu campo comercial ou de produção. (RIEGAS, 2008).

A partir de 1988, o Brasil deu início à abertura comercial através de uma nova política do comércio exterior. Em relação às importações, houve a eliminação de certas restrições das barreiras não-tarifárias, redução das alíquotas de Imposto de Importação e eliminação de diversos regimes especiais. Com essas atitudes governamentais, houve a diminuição da proteção da indústria nacional, gerando grande estímulo à concorrência internacional. A redução das exigências feitas para as importações permitiu que as empresas conseguissem adquirir tecnologias avançadas, impactando positivamente e incrementando a indústria nacional. (VIEIRA, 2006).

Após janeiro de 1997, toda e qualquer atividade relacionada às importações, sendo elas: o licenciamento, o despacho aduaneiro e o controle cambial, passaram a ser realizadas pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) através de um

software chamado Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex). (RIEGAS, 2008).

Como caracteriza Vieira (2006, p. 32):

A implantação do Siscomex propiciou a redução significativa do prazo para desembaraço de mercadorias, redução drástica de burocracia e, por conseqüência, redução de custo e do trânsito físico dos documentos entre os diversos órgãos intervenientes no processo, além da diminuição significativa da possibilidade de fraude.

Para que a empresa interessada em importar faça o devido registro, ela deve estar cadastrada no Registro de Exportadores e Importadores (REI) do MDIC. Esse registro é realizado através do Siscomex de forma automática na primeira operação de importação, sendo necessário informar o CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) da empresa, a constituição societária, o capital social, dados cadastrais e as informações referentes ao produto importado e toda a operação comercial. Após esses processos, são permitidas as emissões dos seguintes documentos: Licença de Importação (LI), Declaração de Importação (DI) e Registro de Operações Financeiras (ROF). (VIEIRA, 2006).

Posteriormente à preparação dos documentos, é preciso definir a escolha do produto, entrar em contato com o exportador, avaliar o preço, as garantias, as condições de pagamento, as modalidades de transporte, as formas de pagamento do frete etc. (RIEGAS, 2008).

Após a definição dos itens citados anteriormente, o importador deve requerer do exportador um documento que formalize a operação, chamada de Fatura *Pro Forma*, a qual informa todos os dados do importador, do exportador, do produto e da forma de comercialização. (RIEGAS, 2008).

A próxima etapa a ser realizada é a cotação de frete interno e internacional, além da previsão de custo do produto. (PAULA, 2008).

Conforme Paula (2008), outro passo para o importador seguir é o cadastramento junto ao porto onde planeja comercializar e à Marinha Mercante (no caso de importações marítimas), a um banco que opere no comércio internacional e ao órgão anuente (aquele que aprova ou não a importação nos casos especiais), caso seja necessário.

Assim, tem-se início o processo de importação de um produto com o despacho de importação (documentos, como por exemplo, Licença de Importação,

Declaração de Importação, impostos), a negociação e contratação do câmbio e o fechamento. (PAULA, 2008).

Após uma definição breve sobre globalização, comércio exterior e importação é possível fazer uma prévia dos próximos capítulos, os quais abordam etapas e processos para abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora.

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A seguir, faz-se a apresentação e análise dos dados, através da caracterização do local de estágio, a apresentação dos objetivos específicos da pesquisa e a análise dos dados apresentados.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO

O estudo referente ao relatório de estágio da pesquisadora foi realizado em sua própria empresa, denominada Santé Importação e Exportação Ltda., e logo abaixo são definidas as características dessa organização.

3.1.1 Identificação geral

A empresa que serviu como local de estágio para o referente estudo chama-se Santé Importação e Exportação Ltda. e localiza-se na Avenida Desembargador Vitor Lima, no bairro Trindade, no município de Florianópolis, Estado de Santa Catarina.

A organização possui como ramo de atividade o comércio atacadista de instrumentos, equipamentos e materiais para uso médico, cirúrgico, hospitalar e de laboratórios.

A empresa ainda não realizou sua primeira importação devido à falta de documentos necessários (Autorização de Funcionamento e Certificado de Boas Práticas de Fabricação, que serão analisados no decorrer do trabalho), porém está em fase de elaboração dos mesmos para habilitar-se como importadora de produtos médico-hospitalares. No entanto, conforme pesquisas de mercado realizadas e interações com médicos e empresários experientes da área da saúde, o primeiro tipo de produto a ser importado, possivelmente, será agulha para biópsia – material utilizado para investigação e obtenção de diagnósticos de tumores. Outros produtos

que provavelmente serão importados e vendidos a distribuidores são: cateteres² para hemodiálise, fixadores para cateteres e infusores descartáveis (utilizado para infundir medicamentos).

No momento da legalização da Santé, foi requisitado classificar o tamanho da empresa para receber possíveis benefícios e incentivos previstos na legislação, por isso, os sócios deliberaram enquadrá-la como uma Empresa de Pequeno Porte (EPP).

A denominação de EPP ocorre quando a empresa não for enquadrada como microempresa e obtiver receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais). (BRASIL, 2008).

A Santé está iniciando suas atividades e por esse motivo ainda não constatou a necessidade de contratar demais funcionários. Sendo assim, os únicos colaboradores são os próprios sócios, Luiz Fernando Nunes Júnior (Diretoria Comercial e Operacional) e Priscila Nunes (Diretoria Administrativa), e uma enfermeira (Responsável Técnica).

Já no critério de classificação utilizado pelo Sebrae conforme o número de funcionários, a Santé é qualificada como microempresa. O conceito define que o comércio com até 9 (nove) funcionários é dessa forma denominado. (SEBRAE, 2008).

A empresa é integrante do sistema especial e unificado de pagamentos de impostos e contribuições do governo, denominado Simples Nacional, que foi instituído pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Esse regime simplificado de recolhimento de tributos é facultativo e pode ser aplicável somente às microempresas e às empresas de pequeno porte após formalizarem o devido pedido.

O Simples Nacional é uma lei de cunho estritamente tributário e segue um critério diferente para enquadrar micro e pequena empresa. Conforme a Medida Provisória 275/05, uma empresa de pequeno porte é aquela que possui receita bruta anual superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a

² Os cateteres são instrumentos tubulares inseridos no corpo do paciente com o objetivo de retirar líquidos, introduzir sangue, soro e medicamentos, ou ainda, realizar investigações diagnósticas.

R\$ 2.400.000,000 (dois milhões e quatrocentos mil reais) (SEBRAE, 2008). Dessa maneira, de acordo com a Lei de tributação do Simples Nacional, a Santé é denominada empresa de pequeno porte.

Após a caracterização geral da empresa Santé Importação e Exportação Ltda., concedente do estágio, é apresentado um breve histórico sobre a organização.

3.1.2 Histórico da empresa

A organização iniciou suas atividades no dia 27 de agosto de 2007, através dos sócios anteriormente mencionados.

Inicialmente, a razão social que a empresa utilizava era Santé Importação e Exportação de Equipamentos e Materiais Médicos e Hospitalares Ltda. Após alguns meses de trabalho verificou-se a necessidade de reduzir e simplificar o nome da empresa a fim de facilitar as atividades dos sócios, fornecedores e compradores. Então, a organização passou a se chamar Santé Importação e Exportação Ltda.

A Santé surgiu após a sócia Priscila Nunes verificar a necessidade mercadológica de importar linhas de produtos médico-hospitalares pouco comercializadas no Brasil. Isso ocorreu enquanto trabalhava em uma empresa representante e distribuidora desse tipo de material.

A organização definiu como foco do empreendimento a importação de produtos de áreas médicas específicas e não de produtos de uso comum. Essas áreas peculiares são oncologia (câncer), cardiologia (coração), neurologia (sistema nervoso central) etc.

A importadora encontra-se em estágio de desenvolvimento de documentos, por isso, ainda não possui um diferencial em relações aos demais importadores de produtos médico-hospitalares. Após esse processo burocrático, a empresa irá direcionar o negócio para a compra e venda de produtos com qualidade e com grande agregação de valor.

Portanto, posteriormente a apresentação da Santé Importação e Exportação Ltda., são definidas as etapas e processos para criar e desenvolver de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.

3.2 ETAPAS E PROCESSOS PARA A ABERTURA E DESENVOLVIMENTO DE UMA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUTOS MÉDICO-HOSPITALARES

Para iniciar o processo de abertura de uma empresa, as partes interessadas necessitam possuir mais de 18 anos e apresentarem um espírito empreendedor. É aconselhável também, realizar um planejamento através de um Plano de Negócios, para que dessa maneira, se verifique a viabilidade do futuro empreendimento. (SEBRAE-SP, 2008).

O Plano de Negócios é um documento que formaliza as informações recolhidas sobre o conceito do negócio, os riscos, o perfil dos clientes e dos concorrentes, as estratégias de marketing, além do plano financeiro. Esse documento revela os elementos que caracterizam o negócio, as condições e as necessidades do futuro empreendimento, com a finalidade de analisar sua potencialidade e viabilidade. (SEBRAE-SP, 2008).

É necessário salientar que o Plano de Negócios não possui caráter permanente, pois ocorrem mudanças constantes na economia, tecnologia e nos diversos cenários. (SEBRAE-SP, 2008).

Após a elaboração do Plano de Negócios, é necessário iniciar o processo de legalização da empresa conforme as etapas a seguir.

3.2.1 Documentos burocráticos necessários para a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares

Na referente seção da pesquisa é tratada a legalização de uma microempresa (ME) ou uma empresa de pequeno porte (EPP), optante pelo regime de tributação do Simples Nacional, pois são tipos de empreendimentos que necessitam de custos menores para sua abertura além de possuírem os processos simplificados.

Para efeito do Simples Nacional, são considerados como microempresa, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que alcançar uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais). Já a

empresa de pequeno porte, para efeito do Simples Nacional, é aquela – empresário, pessoa jurídica ou a ela equiparada – que obtenha uma receita bruta anual superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual e inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais). (PAULA, 2007).

É aconselhável ao empresário consultar um contador para auxiliá-lo no processo de abertura e regularização de sua empresa. Isso é importante pois existem diversas exigências burocráticas a serem cumpridas, e muitas vezes o empreendedor não possui preparo para realizar de maneira correta todas as etapas, prejudicando o andamento da legalização da empresa. (SEBRAE-SC, 2008).

Mas é imprescindível um contador habilitado no Conselho Regional de Contabilidade é imprescindível na elaboração e assinatura dos livros da empresa, sendo aqueles que incluem as apurações de tributos, balanços e demais instrumentos contábeis. (PAULA, 2007).

Para iniciar o processo de legalização da empresa é necessário elaborar um contrato social para a empresa. “O contrato social ou estatuto da empresa é [...] o instrumento que estabelece as normas fundamentais reguladoras da sociedade empresarial.” (TAVARES, 2007).

De acordo com Tavares (2007), um contrato social possui alguns elementos gerais. São eles:

- a) a capacidade das partes: o novo Código Civil Brasileiro define as pessoas que não estão aptas a exercerem qualquer atividade empresarial, como por exemplo, pessoas absolutamente incapazes (menores de 16 anos, que possuam enfermidade mental etc), pessoas relativamente incapazes (idade entre 16 e 18 anos, ébrios etc), e impedidos de ser empresário (magistrados, empresários falidos, estrangeiros sem visto permanente etc);
- b) o objeto lícito: as cláusulas do contrato social e de qualquer outro contrato devem estar de acordo com as leis (normas jurídicas), a moral e os bons costumes;
- c) a forma prescrita ou não proibida por lei: conforme o Direito Comercial, as sociedades empresariais no Brasil necessitam ser constituídas por um instrumento escrito e que deve ser levado ao Registro do Comércio

(Junta Comercial do Estado, denominada Jucesc no Estado de Santa Catarina).

Há também os elementos específicos que são, por exemplo: a formação do capital social (soma das contribuições realizadas pelos sócios para que a empresa consiga atingir seus objetivos); a participação de todos os sócios nos lucros e perdas etc. (TAVARES, 2007).

Após a elaboração do contrato social por um contador, advogado ou pelos próprios sócios da empresa, deve-se registrá-lo na Junta Comercial Estadual (a Jucesc). (PAULA, 2007).

Na Junta Comercial, para realizar o processo de abertura de uma Sociedade Limitada³, o tipo mais comum de empresa, são necessários alguns documentos específicos: cópia autenticada da carteira de identidade e CPF dos sócios; guia paga de DARF (Documento de Arrecadação Federal – com receita código nº 6621) e DARE (Documento de Arrecadação Estadual); receita código nº 7650 – Serviço de Registro do Comércio (Jucesc); Classe de Serviço 21 – Sociedades Empresárias; capa do processo com tarja na cor vermelha (se a empresa é enquadrada em ME ou EPP é necessário uma capa adicional para o processo); contrato social em três vias (caso a empresa não seja ME ou EPP, é necessário o visto de um advogado); formulários FCN (Ficha de Cadastro Nacional de Empresas) 1 e 2; e requerimento de ME ou EPP em três vias, se necessário. (SEBRAE-SC, 2008).

Juntamente com o processo de abertura do empreendimento na Junta Comercial, a empresa pode fazer sua inscrição na Secretaria da Receita Federal (SRF) para a obtenção do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica, denominado como CNPJ. (SEBRAE-SP, 2008).

Os documentos obrigatórios para a inscrição do CNPJ são: Documento Básico de Entrada do CNPJ (DBE) devidamente assinado pelo sócio responsável e o disquete onde está gravado o arquivo enviado pela Internet para Receita Federal. Então, junto com o Contrato Social, dá-se início ao processo.

No município de Florianópolis é necessária a Certidão de Zoneamento, que define as informações sobre o zoneamento de determinado imóvel. Os

³ Sociedade Limitada é formada por duas ou mais pessoas físicas, denominadas cotistas ou sócias, responsáveis diretamente pela integralização das cotas que subscreveu e indiretamente pelas cotas de todos os demais sócios. É indispensável acrescentar ao final do nome empresarial, a expressão “Limitada” ou “Ltda.”.

documentos exigidos pela prefeitura são: inscrição imobiliária; cópia da escritura do imóvel, contato de compra e venda ou declaração de posse; croqui de localização; exposição de motivos por escrito; e nº do CNPJ ou CPF. (FLORIANÓPOLIS, 2008).

Posteriormente, é requisitada a Consulta de Viabilidade. Essa etapa visa verificar se o local pretendido para o novo empreendimento é compatível com as normas da região de zoneamento. O requerimento para a Consulta de Viabilidade da Prefeitura Municipal (no caso de Florianópolis) pode ser realizado através do endereço eletrônico da Jucesc; sendo necessário identificar os dados da empresa (CNPJ, tipo de empresa, área utilizada, endereço etc); objeto social e CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas); opções para o nome empresarial; dados do sócio responsável; além de possíveis informações complementares. (JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SANTA CATARINA, 2008).

“Caso o objeto social da empresa estiver relacionado com as atividades de alimentação ou saúde, será necessário o Alvará Sanitário, que é requerido junto à prefeitura de seu município.” (SEBRAE-SC, 2008).

O Alvará Sanitário é fornecido pela autoridade de saúde municipal e autoriza a ocupação e utilização do imóvel após a inspeção prévia das condições físico-sanitárias do empreendimento, para então, funcionar como estabelecimento comercial, industrial, de saúde etc. (DIRETORIA DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Para se obter o Alvará Sanitário para o comércio de artigos médicos, dentários e cirúrgicos é solicitado o requerimento DVS (Departamento de Vigilância à Saúde); o contrato social e suas alterações; a cópia do CNPJ ou CPF; o croqui de localização e a taxa de emissão do Alvará. Após providenciar toda a documentação, deve-se preencher e anexar o requerimento padrão, e então abrir o processo. Posteriormente à vistoria, o Alvará Sanitário será ou não liberado pela Diretoria de Vigilância Sanitária. (DIRETORIA DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Logo em seguida, o Alvará do Bombeiro será necessário. No caso de empresas situadas em Santa Catarina, o requerimento para a vistoria encontra-se no endereço eletrônico do Corpo de Bombeiros Militar de Santa Catarina, sendo solicitada a identificação da empresa, da edificação e do proprietário da mesma, características da edificação etc. (CORPO DE BOMBEIROS MILITAR DE SANTA CATARINA, 2008).

Essa vistoria poderá ser feita na totalidade da edificação, nas salas individuais ou locais de eventos, com a finalidade de averiguar se os sistemas e dispositivos de segurança continuam em condições normais de funcionamento e em concordância com as previsões do Projeto e/ou Relatório de Regularização aprovados pelo Corpo de Bombeiros Militar. (CORPO DE BOMBEIROS MILITAR DE SANTA CATARINA, 2008).

Além dos alvarás anteriormente citados, é solicitado o Alvará de Funcionamento pela prefeitura. São pedidos os documentos originais e cópias do contrato social e alterações, CNPJ, Consulta de Viabilidade, Alvará do Bombeiro e Sanitário, inscrição imobiliária e requerimento fornecido pela Unidade da Prefeitura Municipal de Florianópolis denominada Pró-cidadão. (FLORIANÓPOLIS, 2008).

Se a empresa for uma indústria ou comércio, a etapa seguinte é providenciar a Inscrição Estadual através da Secretaria da Fazenda Estadual. Para que o cadastro seja feito, é necessário contratar um contador cadastrado nessa Secretaria, que preencherá a FAC (Ficha de Atualização Cadastral). (SEBRAE-SC, 2008).

Os documentos solicitados por essa Secretaria para sua realização são: Declaração Cadastral (Deca); Declaração para Codificação de Atividade Econômica (Decae); folha de codificação que acompanha o Decae; livro modelo 6; original e cópia do contrato social; original e cópia do CNPJ; cópia autenticada dos documentos dos sócios (incluindo comprovante de residência); cópia autenticada do IPTU da sede ou contrato de locação do imóvel registrado em cartório; e ainda Alvará da Vigilância Sanitária. (MILLENNIUM SISTEMAS, 2008).

Após conquistar a Inscrição Estadual, a empresa pode escolher uma gráfica e solicitar a confecção dos blocos de notas fiscais e estará sujeita ao recolhimento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS. (SEBRAE-SC, 2008).

Para completar o processo de abertura de uma empresa, deve ser feito o registro na Previdência Social, o Instituto Nacional do Seguro Social – INSS. (SEBRAE-SC, 2008). Os documentos solicitados são: cópia do contrato social; CNPJ; e cópia autenticada da carteira de identidade e CPF dos sócios. (MILLENNIUM SISTEMAS, 2008).

O tempo despendido para abrir um empreendimento pode variar, mas geralmente o processo na Junta Comercial e na Receita Federal dura uma semana. (SEBRAE-SC, 2008).

A Certidão de Zoneamento, o Alvará de Funcionamento e a Consulta de Viabilidade dependerão de cada município, pois é o órgão municipal que os produz. O processo de obtenção do Alvará Sanitário é imprevisível, pois irá depender da disponibilidade dos fiscais. O Alvará de Bombeiro delonga em torno de 10 dias.

O processo na Secretaria da Fazenda Estadual demora aproximadamente quatro dias, caso o processo não seja rejeitado por algum motivo. (SEBRAE-SC, 2008).

Já o cadastro na Previdência Social é realizado no mesmo dia, pois o registro é previamente feito na Receita Federal juntamente com o CNPJ.

É importante salientar que no momento de abertura da empresa, deve-se explicar ao contador que a atividade do empreendimento será a comercialização de produtos de terceiros, sendo realizada através de importação. É necessário também, obter informações sobre o enquadramento da empresa no que se refere aos impostos federais, estaduais e municipais; assim como possuir conhecimento sobre a emissão de nota fiscal de entrada da mercadoria após o desembaraço aduaneiro e os impostos incidentes sobre os produtos importados. (SEBRAE-SP, 2008).

Esse conhecimento sobre a abertura de uma empresa pode ser um diferencial na carreira do profissional de Relações Internacionais. Devido a isso, além de atuar em negociação internacional, é possível prestar serviços de consultoria para futuras empresas importadoras e exportadoras ou iniciar seu próprio empreendimento.

Para os empreendedores que desejam importar, armazenar, distribuir, fornecer ou comercializar produtos médico-hospitalares existem outros dois documentos imprescindíveis para providenciar. Esses documentos são denominados como Autorização de Funcionamento e Certificado de Boas Práticas de Fabricação, ambos fornecidos pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), e que são analisados a seguir.

3.2.1.1 Autorização de Funcionamento (AFE)

Posteriormente à sua legalização, a empresa que pretende comercializar produtos da área da saúde necessita de um documento específico, denominado Autorização de Funcionamento, ou AFE, emitido pela Anvisa.

De acordo com a Portaria nº 182, de 20 de novembro de 1996, da Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde, as empresas somente podem importar, armazenar e distribuir produtos e equipamentos correlatos⁴ depois de autorizadas por esse Ministério. (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Segundo essa mesma Portaria, os documentos necessários à formação do processo da AFE são: original e cópia da petição preenchida contendo a solicitação de Autorização de Funcionamento aprovada pela Instrução Normativa 01/94 da Secretaria de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde; duas vias do comprovante de pagamento da DARF (código nº 6470) autenticadas ou carimbadas; Contrato Social ou documento comprovando a constituição legal da empresa e suas alterações, se houver (registrados na Junta Comercial); cópia do CNPJ; relação sucinta das atividades da empresa, incluindo os produtos e equipamentos que deseja importar; nome do responsável técnico; Certificado de Regularidade ou Declaração de Habilitação Legal emitido pelo órgão que fiscaliza o responsável técnico; e cópia do Alvará Sanitário. (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Empresas importadoras localizadas nos estados de Santa Catarina (SC), Rio Grande do Sul (RS), Paraná (PR), São Paulo (SP) e Ceará (CE) necessitam realizar a petição da Autorização de Funcionamento através da Vigilância Sanitária estadual e/ou municipal correspondente, pois são estados descentralizados. (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Então, as empresas importadoras de produtos correlatos provenientes dos estados já mencionados, devem fazer a protocolização obrigatória na Vigilância Sanitária (VISA) local com os seguintes documentos: folha de rosto conforme art. 4 da Resolução da Diretoria Colegiada RDC nº 124, de 13 de maio de 2004 (sem

⁴ Conforme o Decreto nº 79.094, de 5 de janeiro de 1997, os produtos correlatos equiparam-se a produtos para saúde, que são aparelhos, materiais ou acessórios utilizados na defesa e proteção da saúde individual ou coletiva, à higiene pessoal ou de ambientes, a fins diagnósticos e analíticos etc.

numeração), se aplicável; via original do comprovante de pagamento da taxa de fiscalização da Vigilância Sanitária (GRU); formulário de petição; e relatório de inspeção e ofício de encaminhamento emitido pela VISA local.

Após auferir a Autorização de Funcionamento da Anvisa, é necessário ainda solicitar o Certificado de Boas Práticas de Fabricação, definido a seguir.

3.2.1.2 Certificado de Boas Práticas de Fabricação (BPF)

O Certificado de Boas Práticas de Fabricação é um documento necessário a todos os fabricantes, importadores, fornecedores ou àqueles que comercializem produtos para a saúde, a fim de qualificar as empresas e seus produtos, provendo maior credibilidade aos clientes e consumidores.

A norma que regulamenta as Boas Práticas de Fabricação é a Resolução RDC nº 59, de 27 de junho de 2000, e se destina a garantir que os produtos médico-hospitalares sejam seguros e eficazes.

De acordo com a resolução mencionada anteriormente, o fabricante ou a empresa que não cumprir quaisquer requisitos, assim como a pessoa responsável pelo não cumprimento, estão predispostos às ações regulatórias da Agência Nacional de Vigilância Sanitária. (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

As Boas Práticas de Fabricação aplicáveis aos importadores apresentam os requisitos do sistema de qualidade, controle de documentos e registros, controle de compras, identificação e rastreabilidade, controles de processo e produção, inspeção e testes, componentes e produtos não-conformes, ação corretiva, manuseio, armazenamento, distribuição, instalação, controle de embalagem e rotulagem, registro do sistema de qualidade, assistência técnica e técnicas de estatística. (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Segundo a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (2008), através de uma norma mais recente, a Resolução RDC nº 66, de 5 de outubro de 2007:

A solicitação da Certificação de Boas Práticas será feita pela empresa interessada, mediante peticionamento eletrônico no sítio da Anvisa e protocolo de toda a documentação exigida na lista de documentos correspondente ao assunto peticionado.

Os documentos indispensáveis para a aquisição do Certificado de Boas Práticas de Fabricação de produtos para a saúde, conforme a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (2008) são:

- a) folha de rosto conforme art. 4 da Resolução da Diretoria Colegiada RDC nº 124, de 13 de maio de 2004 (sem numeração), se aplicável;
- b) requerimento de solicitação emitido pela empresa contendo;
 - identificação da organização solicitante,
 - identificação e endereço da empresa objeto de inspeção,
 - tipo de inspeção desejada,
 - número da Autorização de Funcionamento,
 - atividades realizadas pela empresa,
 - categoria e classe de risco dos produtos da empresa (conforme Resolução RDC nº 185, de 22 de outubro de 2001),
 - informar os serviços terceirizados no processo produtivo da empresa se existente,
 - nome e assinatura do responsável técnico,
- c) via original do comprovante de pagamento da taxa;
- d) comprovante do enquadramento do porte da empresa.

Portanto, conforme a Resolução RDC nº 66, previamente citada, a certificação da empresa dependerá da comprovação do cumprimento das normas de Boas Práticas através de uma inspeção realizada pela Autoridade Sanitária, que fornecerá um Relatório de Inspeção Sanitária. Posteriormente, a Anvisa poderá dar o parecer favorável e emitirá o Certificado de Boas Práticas de Fabricação. (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2008).

Deste modo, posteriormente à criação da empresa, aquisição da Autorização de Funcionamento e do Certificado de Boas Práticas de Fabricação é finalizada a especificação dos documentos burocráticos necessários para a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares. Então, a fase seguinte é definida como as etapas do processo de importação que o empreendimento realizará para importar o desejado produto.

3.2.2 Etapas do processo de importação

As operações de importação podem ser realizadas somente por pessoas físicas ou jurídicas inscritas no Registro de Exportadores e Importadores (REI) e que são integrantes do Cadastro de Exportadores e Importadores. A função desse cadastro é selecionar e credenciar as organizações atuantes no comércio exterior, visando manter uma boa imagem do país diante de seus parceiros comerciais internacionais. (BIZELLI, 2006).

A partir do final da década de 1990, os importadores passaram a ser inscritos no REI automaticamente após efetuar a primeira operação de comércio exterior no Siscomex, pois anteriormente a isso, a inscrição dependia de diversos documentos de identificação da empresa e sua situação cadastral fiscal e administrativa. No entanto, o Departamento de Comércio Exterior (DECEX – órgão que regula o REI) pode solicitar a qualquer momento documentos para efetuar uma verificação de rotina. (BIZELLI, 2006).

Para realizar o registro de uma operação no Siscomex e assim inscrever-se automaticamente no REI, a empresa deve cumprir as especificidades para a habilitação de importadores, assim como deve credenciar o responsável legal da empresa na Secretaria da Receita Federal. (BIZELLI, 2006).

Essa habilitação, denominada Radar (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros), é regida pela Instrução Normativa SRF nº 650/2006 e pelo Ato Declaratório Executivo Coana nº 03, de 1º de junho de 2006, e pode ser solicitada em diferentes modalidades.

A habilitação ordinária destina-se às pessoas jurídicas que atuem habitualmente no comércio exterior. (SEBRAE-SP, 2008).

Conforme o Sebrae-SP (2008), a habilitação simplificada se enquadra para:

- a) pessoa física (inclusive produtor rural, artesão, artista ou assemelhado);
- b) pessoa jurídica;
 - que apresenta a Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF), nos termos do art. 3º da Instrução Normativa SRF 583, de 20 de dezembro de 2005,

- denominada sociedade anônima de capital aberto, com ações na bolsa ou no mercado de balcão (natureza jurídica 204-6 da tabela do Anexo V à Instrução Normativa RFB nº 568, de 2005), assim como suas subsidiárias integrais,
 - autorizada a utilizar o Despacho Aduaneiro Expresso (Linha Azul), nos termos da Instrução Normativa SRF nº 476, de 13 de dezembro de 2004,
 - que atue somente como encomendante, nos termos do artigo 11 da Lei nº 11.281, de 20 de fevereiro de 2006,
 - importadora de bens que serão inclusos no ativo permanente da empresa,
 - que atue no comércio exterior em valor de pequena monta (empresas que importem com cobertura cambial, em cada período consecutivo de seis meses, até o limite de 150 mil dólares norte-americanos ou o equivalente em outra moeda para as importações CIF⁵),
- c) empresa pública ou sociedade anônima mista (código de natureza jurídica 201-1 e 203-8, respectivamente, da tabela do Anexo V à Instrução Normativa RFB (Receita Federal do Brasil) nº 568, de 08 de setembro 2005);
- d) entidade sem fins lucrativos, classificada nos códigos de natureza jurídica 303-4 a 399-9 da tabela do mesmo anexo V anteriormente citado.

Já a habilitação especial, é destinada aos órgãos da administração pública direta, autarquias e fundação pública, órgão público autônomo, organismo internacional e outras instituições extraterritoriais, com natureza jurídica 101-5 a 118-0 e 500-2 da tabela do Anexo V à Instrução Normativa RFB nº 568, de 2005. (SEBRAE-SP, 2008).

Por último, na habilitação restrita enquadra-se a pessoa jurídica ou física que já tenha operado no comércio exterior e deseja realizar consulta ou retificação de declaração. (SEBRAE-SP, 2008).

⁵ CIF: *Cost, Insurance and Freight* (Custo, Seguro e Frete) é a modalidade de Incoterm onde o exportador contrata também os serviços de seguro e frete. CIP, *Carriage and Insurance Paid to* ou Transporte e Seguro Pagos a, é o Incoterm equivalente ao CIF mas utilizada em outros meios de transporte.

Posteriormente à habilitação da organização importadora, é necessário realizar o credenciamento do representante da empresa através do e-CPF (CPF eletrônico) para desempenhar as atividades relacionadas com o despacho aduaneiro no Siscomex. Para ser credenciado como representante do importador (pessoa física ou jurídica), além de estar com o CPF em situação regular, é necessário ser despachante aduaneiro, proprietário ou funcionário da respectiva pessoa jurídica, colaborador de uma empresa coligada ou controlada da pessoa jurídica representada, ou ainda funcionário especificamente designado para a função (nos casos de habilitação especial). (BIZELLI, 2006).

Outro passo a ser seguido é a definição do produto e a pesquisa dos possíveis fornecedores, qualificando-os, relacionando-os, examinando informações para o futuro fornecimento da mercadoria desejada. (NUNES NETO, 1999).

A escolha do fornecedor é extremamente relevante. Conforme Nunes Neto (1999, p. 128):

Nesta etapa é importante, caso não conheçamos ainda nosso fornecedor, fazer uma viagem até sua unidade industrial, ou depósito comercial, para que possamos conhecer as pessoas com quem trataremos de todo o processo, pedir informações sobre negociações anteriores com empresas brasileiras, que talvez possamos consultar. Normalmente as empresas não se negam a dar este tipo de informações.

O contato com o exportador – fabricantes, *trading*, concessionários ou qualquer pessoa – também poderá ser feito de outras maneiras, como *e-mail*, telefone, fax etc. (BIZELLI, 2006).

Existem determinados produtos que necessitam de padrões específicos, então o importador deve saber se esses requisitos podem ser atendidos pelo fornecedor para que não haja comprometimento da importação. Deve-se manter contato com o exportador e informá-lo de todas as exigências a serem seguidas, prazo de embarque, requisitos para embalagem, além de qualquer detalhe importante para concretizar a operação. (NUNES NETO, 1999).

Para a escolha do fornecedor, alguns itens devem ser considerados: preço da mercadoria no local de embarque, prazo de entrega, peso líquido e bruto, embalagem, custo do frete internacional, forma de pagamento etc. (NUNES NETO, 1999).

Após o contato, é feita a negociação com o exportador, sendo que o importador deve solicitar o recebimento da fatura *pro forma*. Esse documento é uma cotação da negociação e identifica as partes (nomes e endereços completos); o

produto (a especificação detalhada da mercadoria e a classificação fiscal, para que o importador possa verificar o tratamento administrativo e tributário correspondente); e o preço acordado (valores, Incoterms⁶ negociado, modalidade de pagamento etc). (BIZELLI, 2006).

Posteriormente a essas etapas, deve ser feita uma análise da fatura *pro forma*, para que o importador analise todos os aspectos envolvidos na operação, verificando primeiramente a NCM, ou Nomenclatura Comum do Sul, que é a classificação tarifária que define com segurança os tratamentos administrativo, cambial e tributário. (BIZELLI, 2006).

O tratamento administrativo define se a mercadoria necessita de anuência prévia, se existem proibições ou outras restrições para seu embarque. Essa verificação do tratamento deve ser realizada em normas específicas ou no Siscomex (na Consulta de Tratamento Administrativo). (BIZELLI, 2006).

A previsão de custo do produto deve acompanhar o processo de importação desde o início das operações, para que seja possível determinar o montante envolvido e determinar a viabilidade do negócio. São verificados também, possíveis incentivos fiscais e os custos dos tributos incidentes nos produtos. (NUNES NETO).

Enquanto ocorre a pesquisa e negociação, o importador pode cadastrar-se junto a qualquer banco que opere no comércio internacional. Se a importação for realizada por navio, é indispensável fazer o cadastro no porto ao qual se pretende trazer a carga e ainda junto à Marinha Mercante. Caso necessário, deve-se realizar o cadastramento junto ao órgão anuente referente. (PAULA, 2008).

De acordo com Nunes Neto (1999, p. 129):

uma vez confirmada as condições da compra, providenciaremos a confecção da *purchase order* (ordem de compra, pedido), onde deveremos mencionar todos os dados essenciais de especificação da mercadoria e das condições da compra.

Após a confirmação da operação, o fornecedor precisa estar preparado para organizar a mercadoria com a intenção de efetivar o embarque. Alguns documentos são obrigatórios para a concretização da operação, são eles: Fatura Comercial (*Commercial Invoice* – documento que define a compra e venda); Lista de Embalagens (*Packing List*); e o Conhecimento de Embarque (marítimo: *B/L* ou *Bill of*

⁶ Os Incoterms definem os direitos e obrigações mínimas do exportador e importador, como por exemplo: frete, seguro, movimentação em terminais, liberações alfandegárias.

Lading, aéreo: *AWB* ou *Airway Bill*, rodoviário: CRT ou Conhecimento Rodoviário de Transporte ou *Roadway Bill*, ferroviário: *RWB* ou *Railway Bill*). (BIZELLI, 2006).

A seguir, é realizada a Licença de Importação, ou LI, sendo que as importações permitidas possuem dois tipos de licenciamentos: o automático e o não-automático. O licenciamento automático é o processo mais comum, pois é feito automaticamente no momento do registro da Declaração de Importação no Siscomex após a chegada dos produtos no país. Já o licenciamento não-automático é feito no *software* Siscomex, sendo que as mercadorias necessitam de autorização antes do despacho aduaneiro ou de seu embarque no exterior. (VIEIRA, 2006).

Os produtos correlatos (da área da saúde) estão sujeitos à Licença de Importação Não-Automática e, quando se trata de uma importação com esse tipo de mercadoria, ela estará sujeita aos controles especiais da Anvisa (órgão anuente). Então, o processo de importação necessita do deferimento da LI previamente ao embarque dos produtos. (BIZELLI, 2006).

Sequencialmente ao deferimento da Licença de Importação, pode-se realizar o contrato de câmbio, definido como o “instrumento específico firmado entre o comprador e vendedor de moeda estrangeira, no qual são estabelecidas as características e as condições sob as quais se realiza a operação de câmbio”. (BIZELLI, 2006).

Esse contrato possui sua liquidação na entrega de ambas as moedas, nacional e estrangeira, que são o objeto da contratação ou de títulos que as representem. (BIZELLI, 2006).

As principais modalidades de pagamento que o importador pode escolher e acordar juntamente com o exportador são: remessa antecipada (exportador libera a mercadoria após a chegada do referente pagamento); remessa sem saque (exportador envia os documentos para o desembaraço diretamente ao importador); cobrança ou remessa com saque à vista ou a prazo (documentos que estão no banco do exportador chegam até o banco do importador); e carta de crédito (importador abre uma carta de crédito no exterior em favor do exportador). (PAULA, 2008).

O início do despacho aduaneiro ocorre com o registro da Declaração de Importação (DI). Esse documento possui grande relevância pois é por meio dele que é efetivada a nacionalização da mercadoria importada. A DI agrupa as informações cambiais, tributárias, comerciais, fiscais e estatísticas da importação. É juntamente

com esse documento que são pagos, se necessário, os seguintes impostos federais incidentes sobre os produtos: Imposto de Importação (I.I.), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS). (VIEIRA, 2006).

A Declaração de Importação é feita no Siscomex e deve conter algumas informações gerais, como importador, transporte, carga e pagamento. As informações específicas (fornecedor, mercadoria, tributos, câmbio, etc.) são relatadas nas adições da DI correspondentes a cada mercadoria. (BIZELLI, 2006).

Conforme Bizelli (2006), posterior ao seu registro, a DI será submetida à análise fiscal e selecionada no Siscomex em um dos seguintes canais de conferência aduaneira:

- a) verde: desembaraço automático e dispensa do exame documental e da verificação da mercadoria,
- b) amarelo: realização do exame documental e caso não seja verificada irregularidade, será efetuado o desembaraço,
- c) vermelho: exame documental e verificação da carga,
- d) cinza: exame documental, verificação da carga e procedimento especial para averiguação de fraude.

Em seguida à conferência aduaneira – identificação do importador, mercadoria e correção de algumas informações, como classificação fiscal, quantificação e valor –, a mercadoria é imediatamente desembaraçada e registrada a conclusão do processo, logo após, a carga é disponibilizada ao importador. (BIZELLI, 2006).

É importante salientar que determinadas etapas do processo de importação anteriormente descritas podem ser realizadas em outra seqüência, diferentemente da forma apresentada.

As etapas do processo de importação são extensas e detalhadas, por isso, não foi possível esmiuçar o assunto de maneira completa, mesmo assim, os passos relevantes para a importação foram mencionados.

Portanto, no referente item da pesquisa foram delineadas as etapas do processo de importação, desde a habilitação da empresa no Radar até a liberação da carga no local previsto.

Para que a importação seja viável, é imprescindível realizar o cálculo dos custos que o processo terá. Dessa maneira, são analisados a seguir os custos do processo de importação.

3.2.3 Custos do processo de importação

Os custos do processo de um produto importado podem variar conforme o tipo de transporte escolhido.

Os gastos com tributos são os mesmos em relação a todas as importações efetuadas, mas existem diferentes tipos de transporte internacional e cada um deles possui suas referentes taxas. Algumas formas de logística internacional são: aérea, marítima, rodoviária e ferroviária.

Nos itens a seguir, são previstos os custos da importação de produtos via aérea e marítima, pois são os meios mais utilizados dentre os importadores.

3.2.3.1 Custos gerais da importação via aérea

No quadro 1 estão definidos os custos do processo de importação de um produto através da via aérea. É designado o valor aduaneiro da mercadoria (valor dos produtos importados juntamente com frete e seguro internacionais), adicionado aos impostos federais (I.I., IPI, PIS, COFINS) e municipais (ICMS), além do pagamento de taxas (Registro da DI e Emissão de LI). Há também outras despesas no processo de importação, como as despesas bancárias e o seguro do Contrato de Câmbio.

Como pode ser analisado no quadro a seguir, existem os custos após a chegada da mercadoria no aeroporto. São eles: gastos com o Desembarço Aduaneiro, Agente de Carga, Liberação da AWB, Armazenagem, Capatazia e Adicional da Tarifa Aeroportuária (ATAERO). Já após a liberação da carga, a empresa terá o custo do frete interno.

Denominação	Observação
Valor aduaneiro (VA)	Corresponde a soma do valor dos produtos importados, frete internacional e seguro internacionais.
Imposto de Importação (I.I.)	É obtido na tabela da TEC (Tarifa Externa Comum) após a definição da NCM (Nomenclatura Comum do Sul) do produto. Observação: tributação sobre o VA.
IPI	Fórmula IPI = y % (VA + I.I.) Valor de "y" é encontrado na TEC.
Taxa de Registro da DI (Taxa DI)	Conforme Instrução Normativa SRF nº 206, de 25 de setembro de 2002, o valor da DI é R\$ 30,00; mais o valor de R\$ 10,00 referente a cada adição de mercadoria à DI.
PIS	Fórmula PIS _{Importação} = 1,65% (VA x X) Fórmula de X = $\frac{1 + \text{ICMS (I.I. + IPI (1 + I.I.))}}{(1 - \text{PIS-COFINS}) (1 - \text{ICMS})}$ Observação: fórmula de "X" em porcentagem.
COFINS	Fórmula COFINS _{Importação} = 7,6% (VA x X) Observação: fórmula de "X" anteriormente citada.
ICMS	Fórmula ICMS = $\left[\frac{\text{VA} + \text{I.I.} + \text{IPI} + \text{PIS} + \text{COFINS} + \text{Taxa DI}}{(1 - \text{ICMS})^*} \right] \times \text{ICMS}^*$ * em porcentagem
Emissão de LI	Variável conforme o porte da empresa. Valores disponíveis no endereço eletrônico da Agência Nacional de Vigilância Sanitária.
Contrato de câmbio – Despesas Bancárias	Despesas bancárias referentes ao Contrato de Câmbio. Variável de acordo com o banco escolhido.
Contrato de câmbio – Seguro	Seguro referente ao Contrato de Câmbio, também variável.
Desembaraço aduaneiro	Despesas referentes ao Desembaraço Aduaneiro da mercadoria.
Agente de carga	Despesa com Agente de Carga.

Liberação AWB (<i>Airway Bill</i>)	Taxa de Liberação do AWB – o identificador da carga aérea.
Armazenagem	Taxa de armazenagem estabelecida pela Infraero a contar da data de chegada da mercadoria. Até cinco dias úteis, paga-se 1% do VA; de seis até 10 dias úteis, o percentual é 1,5% do VA etc.
Capatazia	Tarifa paga pela movimentação e manuseio da carga no TECA (Terminal de Carga Aérea). O valor da taxa é US\$ 0,015 por quilo, com o valor mínimo de cinco dólares norte-americanos.
ATAERO (Adicional de Tarifa Aeroportuária)	De acordo com a Lei nº 7.920, de 12 de dezembro de 1989, determinou-se o pagamento de 50% sobre as tarifas de Armazenagem e Capatazia.
Frete interno	Custo do frete interno do aeroporto até o depósito do importador.

Quadro 1: Custos gerais da importação via aérea.

Fonte: Paula, 2008, p.39-40.

É importante citar que posteriormente ao cálculo dos custos da importação aérea, a empresa pode calcular também as despesas que terá ao comercializar o produto, e dessa maneira, encontrar o lucro total.

Através da soma do custo nacionalizado (VA juntamente com as despesas do processo de importação) e do índice de lucro (porcentagem aleatória de lucro que cada empresa determina), encontra-se o valor de venda dos produtos.

Na venda da mercadoria importada, pagam-se os impostos sobre o valor de venda dos produtos, sendo que esses tributos são IPI Adicional e ICMS Adicional. Além disso, é necessário pagar o IR (Imposto de Renda), Contribuição Social, COFINS e PIS.

Após analisar os custos do processo de importação de um produto via aérea, são analisados os custos de uma importação realizada pelo transporte internacional marítimo. Será possível observar que os cálculos dos impostos são os mesmos, diferenciando apenas as taxas desse tipo de frete.

3.2.3.2 Custos gerais da importação via marítima

Na importação via marítima, alguns custos do processo são diferenciados. Em relação ao pagamento de tributos, a base que serve de cálculo é a mesma, o valor aduaneiro. Mas esse valor é determinado de forma diferente: pela soma do valor dos produtos, frete e seguro internacionais e ainda a Taxa de Manutenção no Terminal (THC).

O IPI, PIS, COFINS, ICMS, Emissão de LI e a Taxa de Registro da DI são feitos conforme as fórmulas utilizadas na tabela 1 (Custos gerais na importação via aérea). As despesas bancárias variam conforme o banco escolhido.

Existem também outras taxas a serem pagas, definidas como Contrato de Câmbio do seguro, Despesas Aduaneiras e despesas com o Agente de carga.

Por se tratar do transporte internacional marítimo, é necessário efetuar o pagamento de outras despesas, determinadas na tabela abaixo como Liberação do *Bill of Lading*; Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM); Armazenagem no Porto, na Estação Aduaneira do Interior (Eadi) ou em ambos; Operacional na Eadi e transporte do porto até a mesma, se necessário; e por último o transporte do porto até o depósito do importador (frete interno).

Denominação	Observação
Valor aduaneiro (VA)	Corresponde a soma do valor dos produtos importados, frete e seguro internacionais, juntamente com a THC.
THC (Taxa de Manutenção no Terminal ou <i>Terminal Handling Charges</i>)	Taxa referente à recepção, armazenagem e movimentação da carga no terminal, e ainda toda documentação envolvida.
Imposto de Importação (I.I.)	É obtido na tabela da TEC a partir da definição da NCM do produto. Observação: tributação sobre o VA + THC.
IPI	Idem à importação aérea.
Emissão de LI	Idem à importação aérea.
Taxa de registro da DI	Idem à importação aérea.

PIS	Idem à importação aérea.
COFINS	Idem à importação aérea.
ICMS	Idem à importação aérea.
Despesas bancárias	Despesas bancárias variáveis conforme o banco escolhido.
Contrato de Câmbio – Seguro	Contrato de Câmbio do Seguro, somente se o seguro for realizado em moeda estrangeira.
Despesas Aduaneiras	Despesas referentes ao Desembaraço Aduaneiro da mercadoria.
Agente de Carga	Despesa com o agente de carga.
Liberação B/L (<i>Bill of Lading</i>)	Taxa de Liberação do B/L – o identificador da carga marítima.
AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante)	Taxa de 25% sobre o frete + THC.
Armazenagem (Eadi)	Eadi é a Estação Aduaneira do Interior ou porto seco. Portanto, paga-se a tarifa de 0,09% do VA, se necessário.
Armazenagem (Porto)	Tarifa de armazenagem no porto no valor de 0,16% do VA. Se utilizar somente o Porto, e não a Eadi, paga-se 0,26% do VA.
Operacional (Eadi)	Pagamento de taxa operacional da Eadi, se necessário, para o manuseio do container.
Transporte Porto/Eadi	Pagamento de taxa para transporte da carga do porto para a Eadi.
Transporte interno	Idem à importação aérea.

Quadro 2: Custos gerais da importação via marítima.

Fonte: Paula, 2008, p.79-80.

Após definir os custos gerais da importação via aérea e marítima, é possível fazer uma planilha de gastos e estudar a viabilidade de importação de qualquer produto.

É relevante salientar que poderão existir gastos extras, como, por exemplo, multas ou despesas adicionais que variam conforme cada aeroporto ou porto.

Ao escolher entre o transporte aéreo ou marítimo (ou ainda qualquer outro) é preciso verificar as vantagens e desvantagens das opções disponíveis. Então, é aconselhável requisitar diversas cotações de preços para as companhias de frete internacional e avaliá-las para que o transporte escolhido não cause prejuízo na importação.

Posteriormente a análise dos custos do processo de importação, será possível examinar as formas de distribuição que os correlatos terão.

3.2.4 Formas de distribuição dos produtos médico-hospitalares importados

O canal de distribuição pode ser determinado como o conjunto de organizações que atuam de maneira interdependente e estão envolvidas no processo de deixar o produto disponível para o consumo. (STERN *et al.*, 1996 apud NOVAES, 2004).

Como caracteriza Larrañaga (2003, p. 115), “a rede de distribuição comporta todas as organizações por meio das quais os produtos escoam para chegar ao usuário final”.

Os intermediários nos canais de distribuição podem ser os distribuidores, os atacadistas, os varejistas etc. Esses desempenham funções extremamente úteis no elo entre os fabricantes e o consumidor final e não teriam vantagens se fabricassem os produtos que comercializam, pois somente sendo os mediadores da relação podem ampliar a cartela de produtos e disponibilizá-los ao canal de distribuição. (NOVAES, 2004).

Os atacadistas, os varejistas ou seus distribuidores estão predispostos a bruscas mudanças da demanda dos clientes, sendo necessário estar atento a elas. Essas modificações do mercado podem ocorrer desde dias de pico de venda no mês até picos sazonais de vendas, e é preciso ficar atento às necessidades desses picos para que o custo dos produtos não aumente nem diminua a qualidade dos serviços. (HARMON, 1994).

Os importadores podem ser considerados intermediários na rede de distribuição de mercadorias. São eles que compram das fábricas ou representantes localizados no exterior e revendem para um atacadista, um varejista ou até mesmo para o consumidor final.

As organizações têm alterado significativamente as formas de distribuição de seus produtos e isso tem ocorrido devido ao fato do ambiente estar cada vez mais competitivo, à crescente atenção disponibilizada ao consumidor final, ao aumento da tecnologia da informação, à uma maior diversidade da demanda e à distribuição física mais ágil e segura. (NOVAES, 2004).

Existem diversas formas de constituir o canal de distribuição: o fabricante pode abastecer os varejistas; o fabricante despacha a carga para seus próprios depósitos e posteriormente abastece os varejistas; o fabricante envia os produtos para os centros de distribuição do varejista que abastece as lojas; o fabricante remete a mercadoria para os depósitos do atacadista que distribui para as lojas etc. (NOVAES, 2004).

Os objetivos dos canais de distribuição dependem de cada empresa e podem ser definidos como verticais, híbridos ou múltiplos. Na referente pesquisa é tratado somente do canal vertical, pois é deste canal que a empresa concedente do estágio, a Santé Importação e Exportação Ltda., faz parte.

O tipo de distribuição dos canais verticais é caracterizado com as seguintes etapas: o fabricante envia a carga para o atacadista e a carga é alocada em seu depósito. O atacadista realiza a venda do produto para diversos varejistas. Esses varejistas estocam o produto nas lojas e, finalmente, vendem para o consumidor final. Observando que é o varejista quem fica responsável pelos serviços de instalação, atendimento a reclamações, informações sobre o uso, entre outros. Além disso, é o varejista quem também interpreta as preferências dos consumidores, as tendências do mercado, realiza os serviços pós-venda etc. (NOVAES, 2004).

Referente à logística internacional demandada pelo processo de importação, é despendido tempo desnecessário nas operações internacionais devido aos atrasos de comunicação, necessidades de financiamento, exigências de embalagens especiais, programação de embarques, longas jornadas de transporte, demoras não previstas e ainda todo o processo de desembaraço aduaneiro. (LARRAÑAGA, 2003).

Após uma breve introdução sobre os canais de distribuição, suas definições e funções, além de uma explanação geral sobre logística internacional, é possível desenvolver a rede de distribuição que a Santé fará parte. A fábrica, localizada no exterior, venderá seus produtos para a empresa importadora aqui no Brasil. Posteriormente, a Santé comercializará com um varejista (localizado inicialmente no Estado de Santa Catarina), que fará a distribuição para as clínicas e hospitais.

Essa venda aos varejistas poderá ser realizada de diversas formas, tais como correspondência eletrônica, via telefone, envio de cotações por fax, além de entrega de amostras pelo correio ou pessoalmente.

Outra forma de distribuição dos produtos correlatos importados é vendê-los diretamente as clínicas e hospitais (também situados em Santa Catarina) e após esse processo, eles colocariam à disposição dos consumidores finais. É importante ressaltar que não serão comercializadas as mesmas linhas de produtos com varejistas e com clínicas e hospitais para que a Santé não seja concorrente nem comprometa as vendas dos varejistas.

Os meios para entrar em contato com os as clínicas e hospitais são os mesmos que utilizados com os varejistas (telefone, fax, *e-mail* etc).

Os compradores da empresa importadora Santé poderão ser as clínicas, sendo que a venda dependerá do tipo de produto e a especialidade da clínica. Mesmo assim, alguns nomes importantes em Florianópolis podem ser citados: Cardiocenter Clínica Cardiológica, Climama e Viver Clínica Médica. Outros compradores poderão ser os hospitais particulares, como o Hospital de Caridade, Celso Ramos *Medical Center* e Hospital Dia (em Balneário Camboriú). Além deles, o Governo do Estado de Santa Catarina poderá ser mais um comprador da Santé Importação e Exportação Ltda., pois é órgão que realiza a compra para seus hospitais públicos (Hospital Governador Celso Ramos, Hospital Universitário, Hospital Infantil Joana de Gusmão, Hospital Infantil de Joinville etc).

O Governo de Santa Catarina efetua as compras dos produtos através de um meio muito utilizado pelos órgãos públicos: as licitações ou os pregões eletrônicos. Geralmente nas licitações, a empresa faz a oferta de seu produto e escolhe-se quem possuir o menor preço. Já nos pregões eletrônicos, a oferta é realizada através da Internet e ganha a venda do produto, a empresa que der o menor lance em determinado produto cotado.

Dessa maneira, é finalizada a seção do trabalho correspondente às formas de distribuição dos produtos importados, sendo que a empresa possui diversas opções para escoar seus produtos após executar o processo de importação.

A seguir, são analisados todos os dados anteriormente apresentados.

3.3 ANÁLISE DOS DADOS APRESENTADOS

Propõe-se abaixo, fazer uma análise dos dados apresentados visando realizar um diagnóstico da definição da empresa concedente do estágio, os documentos burocráticos necessários para a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares, as etapas de um processo de importação desse mesmo tipo de produto, os custos envolvidos nos processos de importação via aérea e marítima e ainda as formas de distribuição dos produtos correlatos.

Primeiramente foi definido o local de estágio, sendo efetuado na organização da própria pesquisadora do trabalho, a Santé Importação e Exportação Ltda., em Florianópolis, Santa Catarina. Após as análises detalhadas da empresa, do tipo de produto que pretende comercializar (já que ainda encontra-se na fase documental de abertura) e da história da organização, foram descritas as etapas e os processos para a abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.

Para iniciar a abertura de uma empresa, é recomendável planejar o futuro empreendimento através de um Plano de Negócios, contendo o perfil dos clientes e concorrentes, os possíveis riscos, planilha financeira etc.

A confecção dos documentos burocráticos para a abertura de uma empresa tem início com a elaboração do contrato social e seu registro na Junta Comercial Estadual. A seguir, realiza-se a inscrição do CNPJ na Receita Federal, a Certidão de Zoneamento no município de Florianópolis, além da Consulta de Viabilidade, do Alvará Sanitário, do Bombeiro e de Funcionamento. Por último, o cadastro do contribuinte na Secretaria Estadual da Fazenda e da empresa na Previdência Social.

Há outros documentos também necessários para a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares. O primeiro deles é denominado a Autorização de Funcionamento (AFE), que é concedida pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária, a Anvisa. Esse documento tem a função de identificar as empresas importadoras, armazenadoras e distribuidoras de materiais médico-hospitalares, ficar ciente dos produtos que a empresa comercializará, quem será o responsável técnico da empresa, entre outros.

O segundo documento necessário para os importadores de correlatos é o Certificado de Boas Práticas de Fabricação, e é concedido àquelas empresas que apresentam os itens requisitados pela Anvisa. Algumas dessas solicitações são: controle de documentos e registro, controle de compras e inspeção, testes e assistência técnica.

A Santé no momento não importa nenhum produto devido à falta de documentação necessária. A empresa foi legalizada em agosto de 2007, mas ainda faltam os dois documentos específicos para importadores de produtos médico-hospitalares, que são: AFE e Certificado de Boas Práticas de Fabricação.

No mês de junho de 2008, a empresa estará compilando os documentos necessários para requerer a AFE e em seguida enviará para a Anvisa realizar a análise do processo. Especialistas da área observam que a resposta desse requerimento delonga em torno de quatro a seis meses. Após o grande tempo de espera, devido à demora da Anvisa, a empresa recolherá os documentos indispensáveis para o Certificado de Boas Práticas e fará novo requerimento.

Posterior aos dois últimos documentos, a empresa finalmente poderá realizar sua primeira importação, e assim, comercializar seus produtos importados no mercado interno.

As etapas do processo de importação da empresa serão feitas conforme o item anteriormente analisado no estudo, denominado etapas do processo de importação. O primeiro passo será a habilitação no Radar junto à Receita Federal e certos cadastros necessários.

Como as linhas de produtos e de fornecedores estão pré-definidos, após a liberação da documentação faltante, cabe fazer a negociação e receber uma cotação de preços (fatura *pro forma*). Depois, a fatura será autorizada e dar-se-á início à Licença de Importação junto à Anvisa, órgão anuente de produtos médico-

hospitalares. Em seguida a empresa firmará o contrato de câmbio e será iniciado o processo de despacho aduaneiro com a Declaração de Importação.

Com a presente pesquisa, a organização poderá ainda calcular seus gastos com impostos e outras taxas referentes ao processo de importação via aérea ou marítima. As tabelas expostas anteriormente serão úteis na empresa, pois servirão de base para avaliar a viabilidade da importação de determinados produtos.

Após o processo de importação que a empresa realizará, a mercadoria importada via aérea ou marítima, dependendo do volume, será alocada no depósito da empresa, localizado no mesmo prédio do escritório, e logo após iniciará o processo de distribuição dos produtos. Inicialmente os materiais correlatos serão vendidos para varejistas, e esses se encarregarão de revender os produtos para hospitais ou clínicas. Após alguns meses ganhando experiência no mercado, a Santé comercializará seus produtos de diferentes linhas da área da saúde para os varejistas e para as clínicas e hospitais.

A empresa se beneficiará do presente trabalho, pois através das pesquisas efetuadas será possível organizar com maior rapidez os documentos restantes necessários para efetuar o processo de importação.

A pesquisa também auxiliará os sócios a entenderem, de maneira básica, os assuntos basilares da importação, que são comércio exterior e globalização. Será possível contextualizar o assunto pesquisado, entendendo que alguns documentos burocráticos são necessários pois tratam-se de produtos da área da saúde. Os materiais correlatos podem servir para recuperar a saúde de um enfermo, se usados corretamente e se possuírem documentos certificando que os produtos importados podem desempenhar o mesmo papel que os nacionais.

A Santé disponibilizará uma cópia desse relatório de estágio para futuras pesquisas na empresa e servirá de apoio para os próximos estagiários, graduandos em Relações Internacionais, com interesse na área de comércio exterior, principalmente nos assuntos referentes à importação.

Sendo assim, conclui-se a referente pesquisa após a análise dos dados coletados, que certamente servirão de alicerce da Santé Importação e Exportação Ltda., uma nova opção para a importação de produtos médico-hospitalares.

4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Na pesquisa analisada, foram expostos alguns elementos relevantes para os futuros empreendedores, principalmente aqueles que desejam realizar a abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares.

O início do estudo deu-se com a definição dos objetivos, tanto geral quanto específicos, para que dessa forma fosse possível prever os delineamentos do estudo. A seguir, a justificativa descreveu o porquê da realização do trabalho, qual a intenção do assunto pesquisado e para quem era destinado.

Para deixar o leitor situado no contexto do tema da pesquisa, foi apresentada uma contextualização teórica, que relatou brevemente sobre globalização, comércio exterior e importação.

Posteriormente ao localizar o leitor nos assuntos basilares, foi caracterizada a empresa que cedeu o estágio – Santé Importação e Exportação Ltda. – para que o leitor ficasse ciente sobre a organização utilizada como referência no relatório de estágio.

A seguir, iniciaram-se os itens mais relevantes do trabalho e que deram título à pesquisa: etapas e processo para a abertura e desenvolvimento de uma empresa importadora (de produtos médico-hospitalares).

Foram citados os documentos necessários para a abertura de uma empresa assim como os documentos indispensáveis para uma importadora de materiais correlatos. Igualmente, foram mencionadas as etapas que o processo de importação possui; e os custos que existem na importação via aérea e marítima. Para finalizar esse item, a pesquisadora apresentou as possíveis formas de distribuição para os produtos médico-hospitalares importados.

A Santé Importação e Exportação Ltda. ainda não comercializou nenhum produto, pois não está apta a realizar importações. Isso se deve à falta de documentos necessários para uma empresa importar.

Como já foi relatado, a empresa está formalizada, mas ainda carece de dois documentos para os importadores de correlatos: a Autorização de Funcionamento (AFE) e o Certificado de Boas Práticas de Fabricação (BPF).

A pesquisadora propõe à empresa, iniciar o pedido dos documentos faltantes, citados anteriormente, começando pela AFE e aguardar o resultado da

Anvisa (órgão encarregado pelo referente documento). Além disso, deve-se recolher os documentos necessários para o Certificado de Boas Práticas de Fabricação e, logo em seguida, iniciar essa petição.

Após possuir todos os documentos imprescindíveis aos importadores de produtos médico-hospitalares, a empresa Santé deve seguir as etapas do processo de importação e iniciar a comercialização conforme as formas de distribuição.

Recomenda-se ainda, realizar um estudo de mercado para viabilizar a comercialização de outros produtos médico-hospitalares importados na região. A venda de produtos de outras linhas poderá ser importante para a empresa, para que dessa maneira, a Santé Importação e Exportação Ltda. venha a ser uma organização com credibilidade no mercado em relação a seus produtos correlatos importados.

Posteriormente aos estudos realizados no trabalho, é possível notar que existem diversos tributos e taxas aos produtos importados. Isso gera um desestímulo extremamente grande para as pessoas interessadas em iniciar uma empresa importadora.

O governo necessita proteger a indústria doméstica para que essa se desenvolva, mas também deve estimular as empresas importadoras para que haja incremento em diversos setores.

Em relação aos impostos incidentes sobre os materiais importados, alguns deles são cobrados sobre eles mesmos, resultado numa tributação inconstitucional. Essa cobrança indevida de impostos deveria ser revista pelos governantes ou analisada a possibilidade de unificação dos tributos federais, assim como o exemplo das empresas optantes pelo Simples Nacional.

A carga tributária dos produtos importados é visivelmente excessiva e não deveria continuar dessa maneira. O país precisa estimular o desenvolvimento das empresas importadoras para desenvolver o país com novas tecnologias e produtos modernos.

Outro fator que causa um desestímulo aos importadores são as taxas cobradas nos aeroportos e portos. Essas cobranças também poderiam ser reduzidas a fim de aumentar o número de importações no país e assim gerar riquezas.

Portanto, a pesquisa exposta está disponível para todos aqueles interessados em iniciar uma empresa, pois as etapas são iguais para a maioria dos tipos de comércio, essencialmente para os empreendedores que desejam efetuar a

abertura de uma empresa importadora de produtos médico-hospitalares. O trabalho também deve servir de base para os graduados em Relações Internacionais que desejam mais informações sobre empresas, importadoras e importações.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA: Anvisa. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br>>. Acesso em: 21 maio 2008.

AMBONI, Nério, AMBONI, Narcisa de Fátima. **Pesquisa de avaliação**. Palhoça: Unisul Virtual, 2006.

APPOLINÁRIO, Fabio. **Metodologia da Ciência**: filosofia e prática da pesquisa. São Paulo: Pioneira Thomson Learnig, 2006.

BARROS, Aidil de Jesus Paes de; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Projeto de pesquisa**: propostas metodológicas. 14ª ed. Petrópolis: Vozes, 1990.

BASSI, Eduardo. **Globalização de negócios**: construindo estratégias competitivas. 1ª. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1997.

BIZELLI, João dos Santos. **Importação**: sistemática administrativa, cambial e fiscal. São Paulo: Aduaneiras, 2006.

BRASIL. **Decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004**. Altera os valores dos limites fixados nos incisos I e II do art. 2º da Lei nº 9.841 de 5 de outubro de 1999. Brasília. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5028.htm>. Acesso em: 18 maio 2008.

CORPO DE BOMBEIROS MILITAR DE SANTA CATARINA: CBMSC. Disponível em: <<http://www.cb.sc.gov.br/>>. Acesso em: 20 maio 2008.

DIRETORIA DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. Disponível em: <http://www.vigilanciasanitaria.sc.gov.br>. Acesso em: 20 maio 2008.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FIESP. **Exportação**. Disponível em: <<http://apps.fiesp.com.br/spcred/exportacao.asp>>. Acesso em: 25 abr. 2008.

FLORIANÓPOLIS. Prefeitura Municipal. **Pró-cidadão**. Disponível em:
<<http://www.pmf.sc.gov.br/procidadao/index.php>>. Acesso em: 20 maio 2008.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GLOSSÁRIO COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em:
<<http://www.glossarioce.serpro.gov.br/pagina.php>>. Acesso em: 27 abr. 2008.

HARMON, Roy L. **Reinventando a distribuição**: logística de distribuição classe mundial. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

HEERDT, Mauri Luiz. **O projeto de pesquisa**. Palhoça: Universidade do Sul da Santa Catarina. Disponível em:
<http://inf.unisul.br/~ines/pccsi/O_PROJETO_DE_PESQUISA_2004B.doc>. Acesso em: 5 maio 2008.

HISTÓRIA. **Globalização, ontem e hoje**. Disponível em:
<<http://educaterra.terra.com.br/voltaire/atualidade/globalizacao.htm>>. Acesso em: 26 mar. 2008.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SANTA CATARINA: Jucesc. Disponível em:
<<http://www.jucesc.sc.gov.br/>>. Acesso em: 20 maio 2008.

LARRAÑAGA, Félix Alfredo. **A gestão logística global**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

MILLENNIUM SISTEMAS. **O que é preciso para abrir uma microempresa**. Disponível em:
<http://www.millenniumsistemas.com.br/informativos_infcomerciais_abrindomicroempesa.htm>. Acesso em: 19 maio 2008.

NOVAES, Antônio Galvão. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição**: estratégia, operação e avaliação. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

NUNES NETO, Fernando Lourenço. **Siscomex sem mistério**: importação e despacho. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

PAULA, Paulo Ricardo G. de. **Comércio exterior laboratório**: exportação. Florianópolis: UNISUL, 2007. Apostila da disciplina de Comércio Exterior II do curso de Relações Internacionais - material não publicado.

_____. **Comércio exterior laboratório**: importação. Florianópolis: UNISUL, 2008. Apostila da disciplina de Comércio Exterior III do curso de Relações Internacionais - material não publicado.

RENATO RORATTO HOME PAGE. **Conceito e definição de comércio exterior**. Disponível em: <<http://paginas.unisul.br/renatororattoweb/comexweb/basico/comex/cxconceito.htm>>. Acesso em: 29 mar. 2008.

RIEGAS, Eliane Teixeira. **Pesquisa científica sobre importação**. Disponível em: <<http://br.geocities.com/elianeriegas/import.doc>>. Acesso em: 10 abr. 2008.

SEBRAE. **Critérios e conceitos para classificação de empresas**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/bia-97-criterios-e-conceitos-para-classificacao-de-empresas/BIA_97/integra_bia>. Acesso em: 18 maio 2008.

SEBRAE-SC. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br>>. Acesso em: 16 maio 2008.

SEBRAE-SP. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br>>. Acesso em: 14 maio 2008.

SILVA, Cassandra Ribeiro de O. **Metodologia e organização do projeto de pesquisa**. Fortaleza: Centro Federal de Educação Tecnológica do Ceará, 2004. Disponível em: <http://www.etfce.br/Pesquisa/dippg/metodologia/Methodologia%20e%20Organiza%E7%E3o%20de%20pesquisa_apostila.pdf>. Acesso em: 12 maio 2008.

SOARES, Cláudio César. **Introdução ao comércio exterior**: fundamentos teóricos do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 2004.

SOCIEDADE DIGITAL. **Globalização**. Disponível em: <<http://www.sociedadedigital.com.br/artigo.php?artigo=123>>. Acesso em: 26 mar. 2008.

TAVARES, José Ricardo. **Direito comercial**. Florianópolis: UNISUL, 2007. Apostila da disciplina de Direito Comercial e Contratos Internacionais do curso de Relações Internacionais - material não publicado.

VIEIRA, Aquiles. **Importação**: práticas, rotinas e procedimentos. São Paulo: Lex Editora, 2006.